



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

**“LA INFLUENCIA DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS
IMPUESTAS POR LA UNIÓN EUROPEA SOBRE LAS
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS
FRESCOS DE LA REGIÓN LA LIBERTAD, 2014-2015”.**

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Autora:

Br. Llamoga Villacorta, Katherinne Yesenia

Asesora:

Lic. Lindsay Karen Lazo Bejar

Trujillo – Perú

2016

APROBACIÓN DE LA TESIS

La asesora y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por la Bachiller **Katherinne Yesenia Llamoga Villacorta**, denominada:

**“LA INFLUENCIA DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS IMPUESTAS
POR LA UNIÓN EUROPEA SOBRE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS
AGROALIMENTARIOS FRESCOS DE LA REGIÓN LA LIBERTAD, 2014-2015”**

Lic. Karen Lazo Bejar
ASESOR

Ing. Edward Vega Gavidia
JURADO
PRESIDENTE

Eco. Luis Yzquierdo Pérez
JURADO

Dr. Víctor Cuadra Jiménez
JURADO

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mi Dios, quién supo guiarme por el camino correcto, por darme fuerzas, sabiduría, entendimiento para seguir adelante y no desmayar ante las adversidades.

A mi padres, por todo su amor, apoyo incondicional, comprensión y ayudarme con los recursos necesarios para estudiar, por ellos soy lo que ahora soy.

A mi abuelita Luisa, quien ha sido y es una motivación para mi vida por seguir adelante y lograr que se sienta muy orgullosa de mis logros.

A mi familia y amistades por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar.

AGRADECIMIENTO

Primeramente me gustaría agradecerle a ti Dios, por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

A la **UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE** por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

A mi asesora de tesis, Lic. Lindsay Lazo por su esfuerzo, dedicación, apoyo y paciencia brindada durante el proceso de realización de la presente tesis.

Así mismo, a todas las personas que siempre confiaron en mí y me brindaron su apoyo para la elaboración y culminación de este trabajo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Contenido

APROBACIÓN DE LA TESIS	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
ÍNDICE DE CONTENIDOS	v
ÍNDICE DE TABLAS.....	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT.....	x
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Realidad problemática.....	1
1.2. Formulación del problema	4
1.3. Justificación	4
1.4. Limitaciones	5
1.5. Objetivos.....	5
1.5.1. Objetivo general	5
1.5.2. Objetivos específicos	6
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO	7
2.1. Antecedentes	7
2.2. Bases Teóricas.....	9
2.2.1. BARRERAS NO ARANCELARIAS	9
2.2.2. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS FRESCOS	35
2.3. HIPÓTESIS	47
2.3.1. Formulación de la hipótesis	47
CAPITULO 3. METODOLOGÍA.....	48
3.1 Operacionalización de variables	48
3.1.1 Operacionalización	49
3.2 Diseño de investigación	52
3.2.1 Según su fin	52
3.2.2 Según el nivel de profundidad	52
3.2.3 Según el diseño de contrastación	52
3.3 Unidad de estudio	52

3.4	Población	52
3.5	Muestra	52
3.6	Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos	52
3.7	Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos	52
	CAPÍTULO 4. RESULTADOS	53
4.1	Resultado N°1:.....	53
4.2	Resultado N°2.....	62
4.3	Resultado N°3.....	79
	CAPITULO 5. DISCUSIONES	85
	CONCLUSIONES	87
	RECOMENDACIONES	88
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	89
	ANEXOS	92

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: ESTADOS MIEMBROS DE LA UE Y FECHAS DE ADHESIÓN.....	28
TABLA 2: DATOS GENERALES.....	28
TABLA 3: RANKING DE PAÍSES ENERO – DICIEMBRE (2015/2014) MILES US\$ FOB.....	64
TABLA 4: RANKING DE PRODUCTOS ENERO – DICIEMBRE (2015/2014) MILES US\$ FOB.....	66
TABLA 5: SECTOR NO TRADICIONAL (2015/2014) MILES US\$ FOB.....	67
TABLA 6: PRINCIPALES SUBPARTIDAS NACIONALES SEGÚN SECTOR ECONÓMICO.....	68
TABLA 7: LA LIBERTAD-EXPORTACIONES POR SECTOR (US\$).....	70
TABLA 8: RANKING DE PRODUCTOS - EXPORTACIONES.....	71
TABLA 9: COMPORTAMIENTO DEL ESPARRAGO EN MILES US\$.....	72

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRAFICO 1: INGRESO ANUAL DEL ESPARRAGO US\$	73
GRAFICO 2: TOP MERCADOS	73
GRAFICO 3: TOP EMPRESAS EXPORTADORAS	74
GRAFICO 4: COMPORTAMIENTO HISTÓRICO US\$	75
GRAFICO 5: TOP 5 MERCADOS	75
GRAFICO 6: EVOLUCIÓN DE MERCADOS	76
GRAFICO 7: TOP 5 EMPRESAS	76
GRAFICO 8: COMPORTAMIENTO HISTÓRICO	77
GRAFICO 9: PRINCIPALES MERCADOS DESTINO	78
GRAFICO 10: TOP EMPRESAS EXPORTADORAS	78
GRAFICO 11: COMPARATIVO 3 ÚLTIMOS AÑOS (MILES US\$)	79

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar la influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, periodo 2014-2015.

Este tema surgió debido a que las empresas exportadoras han tenido que verse en la necesidad de cumplir con las exigencias del mercado europeo en aspectos específicos como normas de origen, certificaciones sanitarias y fitosanitarios, regulaciones de acceso en el etiquetado, embalaje, límites máximos de residuos de plaguicidas, normas técnicas para que el producto exportado no sea rechazado por el mercado europeo.

Por ello, se utilizó entrevistas realizadas a los especialistas con el fin de recolectar la información adecuada para analizar realmente cuales están siendo los efectos y/o comportamiento de dichas barreras no arancelarias que impone la Unión Europea no solo en nuestra Región sino también en nuestro país.

Luego de realizar los instrumentos adecuados, se llegó a la conclusión de que las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea influyen significativamente en las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad en los dos últimos años, confirmándose la hipótesis establecida.

ABSTRACT

The present investigation has as an objective to determine the influence of non-tariff barriers imposed by the European Union on exports of products agro-food frescoes of the Region the Freedom, period 2014-2015.

This issue arose due to the exporting companies have had to be seen in the need to comply with the requirements of the European market in specific aspects such as rules of origin, sanitary and phytosanitary certifications, access regulations on the labelling, packaging, maximum residue limits for residues of pesticides, technical standards for the exported product is not rejected by the European market.

It is therefore used interviews with specialists in order to collect the appropriate information to actually analyze which are being the effects and/or behavior of these non-tariff barriers imposed by the European Union is not only in our region but also in our country.

After performing the appropriate instruments, came to the conclusion that non-tariff barriers imposed by the European Union significantly influence the exports of products agro-food frescoes of the La Libertad Region in the past two years, confirming the hypothesis established.

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

El fenómeno de la globalización ha generado el incremento del comercio internacional y una necesidad por parte de los países a una mayor apertura de sus mercados. Para lograrlo, los acuerdos de libre comercio constituyen la principal herramienta; a través de éstos, dos o más países convienen en establecer reglas claras para introducir sus bienes y servicios con mayores beneficios a un nuevo mercado, así como para promover las inversiones.

La globalización abarca aspectos importantes para el desarrollo de un país ya que existe una gran integración económica, política y social, que conlleva a las naciones a crear nuevos mecanismos o herramientas para poder estar en competencia con todos los países que se encuentran en un sistema globalizado, por lo que ha llevado a suscribir una serie de pactos o acuerdos de integración económica.

Ante una economía globalizada surgen los bloques económicos y bloques comerciales que se clasifican de acuerdo a su nivel de integración económica con el propósito de obtener beneficios para el comercio internacional. Según la Delegación de la Unión Europea indicó que la UE es el bloque comercial más grande del mundo con una población de 508 millones de habitantes (7% de la población mundial) y 28 estados miembros, es también la economía más grande del mundo (25% del PBI mundial en 2013, con € 12,6 trillones). Asimismo, la UE es líder en inversión extranjera directa y es la mayor potencia comercial, representando cerca de 20% del comercio mundial.

Actualmente, la UE es el socio comercial más importante, pues mantiene una relación comercial fuerte y dinámica con muchos países emergentes y en desarrollo que se han suscrito tras una serie de asociaciones y/o tratados como los TLC'S que trae consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para una economía ya que permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio.

Según el informe del Banco Interamericano de Desarrollo indica que tanto los bloques económicos como los acuerdos bilaterales ofrecen beneficios arancelarios

a los países en desarrollo, pero no todos los sectores de un país se benefician tras la firma de un tratado, ya que hay productos que no tienen desgravación total y requieren de mecanismos más exigentes como certificados de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, normas de calidad para un correcto proceso productivo.

Dentro de este contexto, la Organización Mundial del Comercio (OMC) permite a los gobiernos el uso de medidas que pueden afectar al comercio con el fin de proteger la salud y la vida de las personas, animales o preservar los vegetales, por ello regula de manera específica lo referido a temas sanitarios y a obstáculos técnicos al comercio, que son dos de los aspectos que tienen un fuerte impacto en el comercio internacional.

Durante el 2013, el Perú ha sido el sexto socio comercial de la UE en América Latina y el segundo de la Comunidad Andina. La UE es la quinta fuente de sus importaciones y el segundo mayor mercado de destino de sus exportaciones. Con la entrada en vigor del Acuerdo Comercial el 1º de marzo de 2013, constituye una gran oportunidad para las exportaciones peruanas. La ministra de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) y presidenta del Consejo Directivo de Promperú, Magali Silva, informo que La Unión Europea está conformada por 28 países y representa un mercado potencial de 507 millones de personas con un ingreso promedio anual de US\$ 34,000. En los últimos diez años, las exportaciones hacia este bloque se han incrementado a una tasa promedio anual de 1.5%; de US\$ 4,635 millones en 2006 pasaron a US\$ 5,320 millones en 2015.

El Perú produce frutas y hortalizas que cumplen con las más altas exigencia de calidad en cuanto a sabor, color, aroma y consistencia, nuestra oferta incluye mangos, uvas, paltas, bananos, entre otros derivados. Entre las hortalizas destacan los espárragos frescos, procesados bajo estándares de calidad, al igual que las alcachofas en conserva, pimientos y una gran variedad de granos, que hoy en día se están posicionando en el mercado europeo, principalmente en los países bajos como España, Holanda, Reino Unido y otros.

Cabe resaltar que para las agroexportaciones peruanas ha sido satisfactorio dicho acuerdo porque ha obtenido un acceso preferencial para la exportación de

productos agrícolas y productos industriales y nos ofrece desgravación inmediata de sus aranceles al 100% de las exportaciones del Perú de mercancías no agrícolas. Asimismo, ofrece desgravación inmediata de sus aranceles al 89.8% de líneas arancelarias del universo agrícola, con esto se beneficiarán productos como el café sin descafeinar, espárragos, paltas, guayabas, mangos, alcachofas, pimienta piquillo, entre otros.

Entonces, la Unión Europea es el bloque mundial más grande del mundo, pues, es un bloque muy exigente en cuanto a las restricciones del proceso de exportación, y es sumamente importante que los productos cumplan con los requisitos sanitarios y fitosanitarios para proteger la salud humana, el medio ambiente y los intereses de los consumidores.

En la Región La Libertad, los productos con mayor demanda en los últimos años son los productos agroalimentarios no tradicionales como frutas y hortalizas, entre los cuales destacan los espárragos, paltas, uvas, mangos entre otros. Según el Mincetur señala que La Libertad es la sexta región exportadora del Perú ya que incrementó sus exportaciones de US\$ FOB 598 millones en el 2005 a US\$ FOB 2,793 millones al 2014, representando un incremento de más del 350%, debido principalmente al aprovechamiento de los acuerdos comerciales de nuestro país con las más importantes economías del mundo. Los principales productos exportados por la región como porcentaje de la producción nacional son: arándanos (95%), espárragos (50%), paltas (30%), entre otros.

Según el Presidente de la Asociación de Gremios de Productores Agrarios del Perú (AGAP), Enrique Camet, señaló que el sector de frutas y hortalizas frescas es uno de los más dinámicos de las exportaciones no tradicionales peruanas y que las nuevas zonas de producción de desarrollo agrícola más representadas son Ica, La Libertad, Piura, Áncash, Lambayeque y Arequipa. Actualmente el consumo de frutas y hortalizas frescas va en aumento y su tendencia es a seguir creciendo en Estados Unidos y Europa. Sin embargo, las empresas tienen que afrontar nuevos retos por ejemplo: en la falta de mano de obra capacitada y el aumento de los costos de la misma en los últimos años, pues, es importante que se sigan abriendo

mercados desde el punto de vista fitosanitario, de poco sirve si están abiertos de manera comercial, si limitan el acceso por el lado fitosanitario.

Cabe resaltar que la Región La Libertad figura como una de las principales zonas de producción de frutas y hortalizas frescas, cuyo mercado de destino lo constituirían los mercados de Estados Unidos y el continente Europeo; por lo que podemos rescatar de la información anterior, las empresas agroalimentarias de la Región afrontan la necesidad de contar con todas las certificaciones sanitarias y fitosanitarias, cumplir los requisitos técnicos, entre otros; todo esto con el fin de adaptarse a las políticas de prevención de la introducción, la propagación de plaguicidas u otros efectos que puedan afectar a los consumidores y el medio ambiente en los mercados de destino.

Basado en lo anterior manifestamos un particular interés por elaborar una investigación que permita establecer cuáles están siendo los efectos de dichas barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las empresas de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, entre los años 2014 y 2015.

1.2. Formulación del problema

¿De qué manera las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea influyen en las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, 2014- 2015?

1.3. Justificación

La presente investigación se justifica teóricamente en la teoría de las restricciones no arancelarias que establece que los países tienen derecho a establecer y proteger sus mercados aplicando normas y requisitos. Así mismo, encuentra su justificación aplicativa en la medida que ayudará a los productores y/o empresas agroalimentarias de productos frescos a tener mayor conocimiento e importancia sobre las barreras no arancelarias como certificaciones, medidas, requisitos que impone el mercado europeo en el proceso de exportación a dicho mercado. Por otro

lado, dicha investigación encuentra su justificación valorativa en que las empresas del sector agroalimentario deberían tener una correcta preparación en su actividad logística para hacer frente a las barreras no arancelarias. Finalmente, la investigación encuentra su justificación académica en el desarrollo de los conocimientos en Comercio Internacional, adquiridos en la carrera de Administración y Negocios Internacionales.

1.4. Limitaciones

La principal limitación es el tiempo, el acceso a la información por parte de las empresas agroalimentarias, algunos datos estadísticos durante los dos últimos años, también información precisa de estudios realizados previamente a nuestro tema. Por ello, tuve que buscar trabajos que se puedan relacionar en la mayor medida para obtener los antecedentes como también información importante para las bases teóricas.

Sin embargo, considero que este trabajo de investigación está por encima de este tipo de limitaciones, ya que será de gran ayuda para las empresas del sector agroalimentario de productos frescos a tener mayor importancia sobre las barreras no arancelarias que impone la Unión Europea para lograr un correcto proceso productivo, ya que es un mercado muy exigente que cuida primordialmente su política económica, social y comercial, con el fin de garantizar el cuidado de la salud y medio ambiente de sus habitantes, así mismo, satisfacer las necesidades de sus consumidores.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Determinar de qué manera las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea influye sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, 2014-2015.

1.5.2. Objetivos específicos

1. Identificar las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea en las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, 2014-2015.
2. Analizar las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, 2014-2015.
3. Analizar los efectos de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea en relación con el comportamiento de las exportaciones de los productos agroalimentarios de la Región La Libertad, 2014-2015

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Tras realizar las indagaciones precedentes sobre el tema de estudio, se encontraron las siguientes investigaciones, tanto internacionales como nacionales:

Internacionales

(Arcos, 2005) en su investigación : *Aranceles y Medidas de Regulación y Restricción No Arancelaria al Comercio Exterior*, publicado por la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo en México, señala que todos los aranceles y medidas de regulación y restricción no son precisamente para evitar que las mercancías que se van a importar afecten al comercio nacional, es por ello que todo aquel que requiera hacer una importación y /o exportación debe de conocer las medidas impone cada país para verificar que dichas mercancías de procedencia extranjera cumplan con los requisitos de calidad y que no van a afectar al país, ni a su comercio, y tampoco la salud e integridad de sus habitantes y su medio ambiente como: reglas de origen, permisos previos, cupos, certificaciones, cuotas compensatorias, entre otros. En conclusión, es importante para que las organizaciones tomen en cuenta dichas medidas y restricciones para realizar un buen proceso productivo.

(Tudela, 2015) en su tesis doctoral: *Factores determinantes de las Medidas No Arancelarias aplicadas al comercio agroalimentario*, publicado por la Universidad Técnica de Valencia en España, determina que la creciente importancia de las medidas no arancelarias (MNA) respecto a las condiciones de acceso al comercio agroalimentario obedece principalmente a dos factores; en primer lugar, las sociedades cada vez más globalizadas adoptan un número creciente de normativas sobre los productos que responde a la demanda social en materia de salud, inocuidad y protección del medio ambiente, y en segundo lugar, desde la OMC y la firma del GATT se promueve activamente la reducción de las formas tradicionales de la política comercial. Dicho aporte es de importancia para el desarrollo de la investigación ya que se tiene que tener en cuenta dichos factores

que afectan a las empresas a nivel internacional, para que se tome en cuenta la preparación que las empresas deben tener para el acceso a distintos mercados.

Nacionales

(Tello, 2007) Realizó la investigación en: *Las Restricciones no Arancelarias: Los Reglamentos Técnicos y su impacto en el Comercio Peruano* en la Universidad Católica del Perú, Lima. La investigación llegó a las principales conclusiones que la evidencia cuantitativa de las normas u reglamentos técnicos, debe tener una relevancia en particular para los países en desarrollo. Ya que las restricciones arancelarias han sido desplazadas en los tratados multilaterales, y más bien el lugar lo han tomado ahora las restricciones no arancelarias como instrumentos modernos de protección y futuros instrumentos de regulación del comercio. En el Perú los Reglamentos Técnicos al Comercio se están convirtiendo en herramientas importantes en limitar el flujo de bienes entre países. En conclusión, son estos temas los que se deberían tratar con mucho más detalle en los acuerdos comerciales y dar menos énfasis a las restricciones arancelarias, ya que así se obtendría una mayor ganancia para el comercio exterior y por ende para el crecimiento del Perú.

Por otro lado, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo señala que las disciplinas que se incluyeron en la negociación fueron: Reglas de Origen, Asuntos Aduaneros y facilitación del Comercio, Obstáculos Técnicos al Comercio dicha negociación, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Defensa Comercial, Servicios, etc. En conclusión constata que el TLC Perú- Unión Europea forma parte de una estrategia comercial integral que busca convertir al Perú en un país exportador, consolidando más mercados para sus productos, desarrollando una oferta exportable competitiva y promoviendo el comercio y la inversión.

Según el Presidente de la Asociación de Gremios de Productores Agrarios del Perú (AGAP), Enrique Camet, señaló que el sector de frutas y hortalizas frescas es uno de los más dinámicos de las exportaciones no tradicionales peruanas y que las nuevas zonas de producción de desarrollo agrícola son representados por Ica, La Libertad y Piura, y con una creciente producción las zonas de Áncash, Lambayeque y Arequipa. Actualmente el consumo de frutas y hortalizas frescas

va en aumento y su tendencia es a seguir creciendo en Estados Unidos y Europa, gracias a las campañas publicitarias de los gobiernos y el sector privado, que promueven su consumo por los beneficios para prevenir enfermedades y tener una buena salud.

Por otro lado, indicó que las empresas peruanas tienen que afrontar nuevos retos por ejemplo: en la falta de mano de obra capacitada y el aumento de los costos de la misma en los últimos años. Además, acotó que es importante que se sigan abriendo mercados desde el punto de vista fitosanitario, pues de poco nos sirve si están abiertos de manera comercial, si nos limitan el acceso por el lado fitosanitario. En conclusión, podemos ver que es importante que las empresas agroalimentarias cuenten con los permisos fitosanitarios para la diversificación de sus productos y lograr un mayor posicionamiento en el mercado internacional.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. BARRERAS NO ARANCELARIAS

2.2.1.1. Definición de Restricciones

Según el Diccionario de la Lengua Española define el término de restricción al resultado de la acción de restringir, derivada del latín “restringere” con el significado de limitar o comprimir. Por lo tanto, la restricción es lo que establece límites, topes, o impide superar ciertos máximos. Es lo contrario a lo amplio, abierto o irrestricto.

(Perez, 2014) Define a las restricciones como una noción con origen etimológico en el latín restricto. Se trata del proceso y la consecuencia de restringir. Este verbo, por su parte, refiere a limitar, ajustar, estrechar o circunscribir algo.

El tema de las restricciones aplicado a las transacciones comerciales ha sido tratado por diversos enfoques.

2.2.1.2. Teoría de las restricciones comerciales

(Krugman & Wells, 2007) Señala que el comercio Internacional era regulado mediante acuerdos bilaterales entre dos países, bajo la creencia en el mercantilismo durante muchos siglos, los países imponían altos aranceles y otras restricciones severas al comercio internacional. En el siglo XIX, especialmente en Gran Bretaña, la creencia en el libre comercio tomó fuerza, y esta perspectiva ha venido dominando el cálculo político entre los países occidentales hasta la actualidad.

Desde el final de la segunda Guerra Mundial, varios tratados multilaterales han intentado crear una estructura global de regulación comercial. La mayor parte de los países comunistas y socialistas creen en la autarquía, la cual supone la ausencia completa de comercio internacional y la satisfacción de las necesidades económicas mediante la autosuficiencia. A pesar de estas creencias, todos los países se involucran en algún tipo de comercio internacional, ya que es muy difícil para un solo país satisfacer todas sus necesidades económicas. Se han utilizado varios instrumentos para manipular el comercio internacional. Estos incluyen el arancel, las salvaguardias, las cuotas de exportación e importación y las barreras no arancelarias.

Según los autores, las principales teorías del comercio que describen esta interacción entre países son:

- **Mercantilismo**

La primera teoría del comercio internacional surgió en Inglaterra a mediados del siglo XVI. Conocida como mercantilismo, su declaración de principios consistía en que el oro y la plata eran los pilares fundamentales de la riqueza nacional y eran esenciales para un comercio vigoroso. El principio fundamental planteaba que era conveniente para un país mantener un excedente de comercio, a través de un mayor nivel de exportación que de importación. Al

hacerlo, un país acumularía oro y plata e incrementaría su riqueza y prestigio nacionales. Ésta doctrina defendía la intervención gubernamental para lograr un excedente en la balanza comercial.

Actualmente los gobiernos saben perfectamente que pocos países en el mundo pueden tener mayores exportaciones que importaciones, ya que como se verá en las teorías siguientes, ningún país tiene los recursos para ser autosuficiente y exportar el excedente de su producción después de haber satisfecho el consumo nacional, sin embargo, el estudio de la balanza de pagos sigue siendo un referente importante para analizar el comportamiento de una economía.

Por otro lado, el oro y la plata han dejado de ser los fundamentos de la riqueza de los países, ahora ésta no es algo estático que se pueda guardar en un cofre, sino que se ha convertido en algo dinámico, tal como la tecnología o los servicios que son los que realmente crean la riqueza y el prestigio para los países.

- **Ventaja Absoluta**

Siguiendo con el autor (Krugman & Wells, 2007) determina que esta ventaja fue creada por Adam Smith en su obra clásica “The Wealth of Nations” de 1776, que argumentaba que los países deben especializarse en la producción de mercancías para las que tengan una ventaja absoluta y, posteriormente intercambiar estos productos por artículos producidos por otros países, nunca se debe producir en casa lo que se pueda adquirir, a un menor costo, de otros países. Esta teoría a pesar de ser la primera en considerar la especialización como un factor estratégico para los países, tomaba ésta sólo a nivel de país entero, no a nivel de regiones.

Actualmente ningún país tiene el monopolio total en la producción de algún artículo, sino por el contrario, se da una gran competencia entre los países por ganar mercados con artículos de manufacturas mayormente nacionales de cada uno de ellos. Por ejemplo, un

exportador compite contra los exportadores de otros países, así como contra productores nacionales de los países de destino. Una empresa trasnacional tal vez encontrará más conveniente incluso trasladar sus operaciones fabriles a otro país donde se encuentra su mercado meta. Entonces, la teoría de Adam Smith simplifica la cuestión de decidir “qué producir” a un acuerdo entre caballeros entre todas las naciones del mundo negociando cómo se distribuirán la obtención de alimentos, materias primas y bienes manufacturados, industriales o de consumo.

- **Ventaja comparativa**

Para esta teoría los mismos autores (Krugman & Wells, 2007) dan a conocer que David Ricardo, en su libro “Principles of Political Economy” de 1817, demostró que un país debe especializarse en aquellos bienes y servicios que pueda producir de manera más eficiente y adquirir, de otros países aquellos que produzca de manera menos eficiente, incluso cuando, en ocasiones, esto represente adquirir bienes extranjeros cuya producción final puede ser más eficiente. Entonces, de esta manera, la teoría de David Ricardo hace énfasis en la productividad de los países.

Por lo tanto, la teoría de la ventaja absoluta con la de la ventaja comparativa simplifica en sus modelos el comportamiento de la economía mucho más allá del ceteris paribus ordinario, en donde se estudia una variable y se dejan estáticas las demás. Sin embargo cabe destacar que es muy cierto que un país puede volverse más productivo en la obtención de cierto artículo gracias a aspectos como el desarrollo tecnológico.

- **Teoría de Heckscher-Ohlin**

Los autores (Krugman & Wells, 2007) señalan que los economistas suecos Eli Heckscher, en 1919, y Bertil Ohlin, en 1933, expusieron una explicación distinta de la ventaja comparativa. Ambos aseveraron que la ventaja comparativa es producto de las diferencias en la dotación de factores (tierra, mano de obra y capital). Distintas dotaciones de

factores explican las diferencias en los costos relativos a los factores. Entre más abundante es un factor, menor es su costo. Los países exportarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de aquellos factores localmente abundantes, e importarán bienes que hacen uso intensivo de aquellos factores localmente escasos

- **Teoría del ciclo de vida del producto**

Según los autores (Krugman & Wells, 2007) indican que Raymond Vernon propuso la teoría del ciclo de vida del producto a mediados de los años sesenta. La teoría decía que de manera aparente, las empresas pioneras en un producto creían que era mejor mantener las plantas productivas cerca del mercado y del lugar de toma de decisiones. Debido a la novedad del producto, las empresas pueden cobrar precios relativamente elevados por sus nuevos productos.

La demanda inicial en otros países avanzados no justifica la producción inicial en esos países del nuevo producto, pero si requiere exportaciones del país de origen. Con el tiempo, la demanda del nuevo producto empieza a crecer en otros países avanzados y entonces los productores extranjeros encuentran un motivo para iniciar la producción de tales bienes y de esta forma, abastecer a sus mercados nacionales. Conforme el mercado madura, el producto se vuelve más estandarizado, al ocurrir esto, las consideraciones de costos representan un papel más importante dentro del proceso competitivo y la producción se vuelve a trasladar, esta vez hacia países en vías de desarrollo. El ciclo puede repetirse conforme los países en desarrollo empiezan a adquirir una ventaja de producción sobre los países desarrollados.

- **Nueva teoría del comercio internacional**

Los teóricos del nuevo comercio afirman que los países pueden exportar ciertos productos simplemente porque cuentan con una firma que entró por primera vez en una industria que sólo puede sostener a unas cuantas empresas. Gracias a que pueden obtener economías de

escala, los primeros en entrar en una industria pueden colocar un candado en el mercado mundial que desaliente los intentos de una penetración subsecuente. Mediante la utilización juiciosa de los subsidios, un gobierno puede incrementar las probabilidades de que las firmas nacionales sean las primeras en actuar dentro de las industrias emergentes.

Al parecer esta nueva teoría del comercio internacional se cumple en aquellas compañías de grandes dimensiones, sin embargo, hay países en los que las pequeñas y medianas empresas son el motor de la economía exportadora.

Entonces podemos ver que el desarrollo del comercio internacional, que hace que los países prosperen, al aprovechar los activos que producen mejor, para luego intercambiarlos con otros países, que a su vez ellos producen mejor, de eso se trata la actividad comercial. Ningún país puede cerrar totalmente sus fronteras, sin embargo, los países mantienen una serie de políticas y normas para proteger su economía, socialismo y el medio ambiente de su país.

2.2.1.2.1. Tipos de restricciones

Según (Roland, 2010) existen varios tipos de restricciones como:

- **Restricciones Físicas:** Son las generadas por elementos tangibles del sistema, constituyen un eslabón en el proceso, cuyo flujo de resultados es menor al esperado de él. Pueden presentarse por lo menos en tres escenarios: las materias primas, el proceso como tal y el mercado. Se clasifican en:

Restricciones de Materias Primas: Estas restricciones incluyen la escasez o déficit de las materias primas, en términos de corto o largo plazo o en términos de uno o más ingredientes necesarios para la elaboración del producto.

Restricciones del Proceso: Las restricciones físicas en el proceso pueden estar dadas por la capacidad de producción de las maquinas, bien sea una o un grupo pequeño de ellas; con lo cual generan cuellos de botella. También pueden encontrarse restricciones por labores insuficientes de una o varias máquinas, que no están produciendo al nivel que es esperado de ellas, en la línea de producción. Cuando se enfrenta a este tipo de restricciones es un síntoma encontrar acumulación de inventarios en proceso.

Restricciones de Demanda: Los síntomas incluyen una larga cantidad de productos en inventarios finales o una línea de producción trabajando a una fracción de su capacidad completa. Esto significa que se tiene exceso de capacidad frente a la demanda del producto.

- **Restricciones de Políticas:** Viene dada por el establecimiento de comportamientos empresariales, que basados en “indicadores de productividad” tradicionales, sustentados en la información generada por la contabilidad de costos; producen resultados negativos. Priva el comportamiento cerrado a modelos de cambio sobre el enfoque de evaluar los resultados de las operaciones localmente y no sistémica mente.
- **Restricciones de Mercado:** Cuando el impedimento está impuesto por la demanda de sus productos o servicios.

2.2.1.3. Restricciones al comercio y políticas comerciales

(Arellano, 2011) Indica que para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos tratarán, lógicamente, de fomentar las exportaciones. Pero para ello, en algunos casos, utilizaran medidas perjudiciales para el resto de los países, que pueden provocar reacciones indeseables. Las principales barreras para el acceso a mercados internacionales comprenden temas del tipo arancelario y no arancelario.

Según el autor (Arellano, 2011) menciona que las principales barreras al comercio son: los aranceles, cuotas de importación, permisos de importación, normas técnicas, exceso de reglamentaciones, depósitos monetarios para importar, sistemas cambiarios múltiples, subsidios locales del gobierno, embargos, favorecer compras locales, monedas no convertibles, elevados costos financieros de importación, falta de transparencia en la mecánica de importación, legislación sanitaria y fitosanitaria, regulaciones ambientales, requisitos de empaque y etiquetado, regulaciones de toxicidad, leyes e impuestos antidumping (impuestos compensatorios) y establecimiento de precios oficiales.

(Arellano, 2011) Clasifica a las barreras comerciales en:

- Barreras cuantitativas: el gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida.
- Barreras impositivas: el gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá.
- Barreras administrativas: son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.

2.2.1.4. TIPOS DE BARRERAS COMERCIALES

A. Aranceles

(Mercado, 2007) Define que un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica a los bienes que son objeto de importación o exportación. La instauración de aranceles responde a la idea de que el comercio internacional, bien de manera genérica o sólo en algunos casos, produce efectos negativos a la economía de un país.

Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados. El más usual es el que se cobra

sobre las importaciones; en el caso de Perú y muchos otros países, no se aplica a las exportaciones. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2012).

(Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013) Definen que un arancel también llamado impuesto que los gobiernos aplican sobre un bien transportado internacionalmente.

Tipos de Aranceles

Existen dos tipos de aranceles: ad-valorem y los aranceles específicos. A partir de la combinación de ellos, se genera el arancel mixto. (Mercado, 2007)

- Arancel ad-valorem: es el que se calcula como un porcentaje del valor de importación CIF, es decir, el valor de la importación que se incluye costo, seguro y flete.
- Arancel específico: es el que se calcula como una determinada cantidad de unidades monetarias por unidad de volumen de importación.
- Arancel mixto: es el que está compuesto por un arancel ad-valorem y un arancel específico.

Clasificación arancelaria

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

Las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional se clasifican con base en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías, el cual ha sido adoptado por la mayoría de los países. Esta corresponde a un modelo liberalizado de comercio internacional, en la cual la mayoría de los productos importados no requieren de licencia de importación.

Efectos

(Arcos, 2005)Da a conocer los efectos que provocan las barreras arancelarias son:

- El efecto fiscal supone un incremento de la recaudación del estado y en los productos con demandas inelásticas (demanda de productos indispensables), mayor será la recaudación fiscal. Los recursos que se generan por esta vía cada vez tienen una menor importancia relativa, dentro de los ingresos del Estado de los países industrializados, mientras que tienen una mayor importancia cuantitativa en los ingresos de los países en vía de desarrollo.
- Disminución de las exportaciones, del consumo de los productos sometidos al arancel y mejora de la posición de la balanza comercial de los países.
- Aumento del precio de los productos objeto de arancel en el mercado nacional, es por tanto negativo para el consumidor. Además de impulsar al país utilizar recursos ineficientemente sacrificando la producción y especialización en los bienes donde existen ventajas comparativas.
- Aumento de la producción nacional de bienes con arancel, la imposición de un arancel tiene dos caras, por un lado, sirve de protección al permitirle a las empresas instaladas crecer exentas de la competencia del mercado internacional, y por otro lado, un exceso de protección puede producir que el protegido elabore un producto en condiciones de ineficiencia por cuanto, esta producción se obtiene al amparo del arancel y a costes por encima de los internacionales, desviando recursos que se utilizarían para producir otros bienes con mayores ventajas competitivas.

B. Barreras no arancelarias

(Arcos, 2005)define a las barreras no arancelarias como aquellos dispositivos de regulación al comercio exterior, que quedan fuera del régimen fiscal, que encajan estrictamente dentro de las facultades administrativas otorgadas al ejecutivo por el constituyente, y

precisadas por el legislador ordinario a través de las leyes de la materia, y que tienen por objeto la protección de una serie de situaciones que guardan estrecha vinculación con la economía del país, con la salud de la población y con la seguridad de la nación.

(Mercado, 2007) Describe que las barreras no arancelarias son las medidas que no permiten el libre flujo de las mercancías entre distintos países.

(Instituto Peruano de Economía, 2013) Señala que una barrera no arancelaria es toda medida distinta a la imposición de un arancel, que restringe o dificulta el ingreso de un producto a determinado mercado. Por ejemplo: las cuotas de importación las cuales imponen cuotas que limita o restringe el volumen de importaciones de bienes y servicios mediante el otorgamiento de licencias de importación. Estas medidas tienen como objetivo beneficiar a los productores nacionales y proteger la industria local, sin embargo al restringir la oferta se impide el libre intercambio entre los consumidores del país y los productores externos por lo que reduce el bienestar de la sociedad.

Tipos de barreras no arancelarias

Según el autor (Mercado, 2007) existen diversos tipos de dichas barreras, sin embargo, hay algunas que son utilizadas con mayor frecuencia dentro del comercio internacional, las cuales son las siguientes:

- **Regulaciones de etiquetado**

Este tipo de normas se encuentran prácticamente en todas las mercancías a exportar o importar, sobre todo si es para su venta directa al consumidor final. Estas regulaciones consisten en establecer los requerimientos de los fabricantes, exportadores y los distribuidores del producto. La etiqueta además de ayudar al consumidor a conocer la marca del producto, también le es útil

para conocer el país de origen quién los produce, y otras características como contenido e ingredientes.

(Mercado, 2007) Señala que los elementos obligatorios en el etiquetado son:

- a) Nombre comercial del producto
- b) Nombre y dirección del producto, exportador, distribuidor e imputador.
- c) País de origen.
- d) Registro ante la autoridad competente.
- e) Peso neto, cantidad del producto o volumen.
- f) Fecha de producción, caducidad o de durabilidad mínima.

▪ **Regulaciones sanitarias, fitosanitarias**

(Mercado, 2007) Indica que el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias entró en vigor junto con el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio el 1° de enero de 1995. El Acuerdo se refiere a la aplicación de reglamentaciones en materia de inocuidad de los alimentos y control sanitario de los animales y los vegetales.

Estas medidas han sido impuestas por los países con la finalidad de proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal de ciertos agentes riesgosos que no existen dentro de su territorio. Algunos aspectos básicos durante el proceso de producción se aplican:

- ✓ Uso de plaguicidas y fertilizantes
- ✓ Pruebas de laboratorio
- ✓ Inspecciones
- ✓ Certificaciones sanitarias
- ✓ Regímenes de cuarentena
- ✓ Determinación de zonas libres de plagas y enfermedades.

▪ **Normas técnicas**

Este tipo de regulación se refiere a las características y propiedades técnicas que deben cumplir los productos en el mercado importador. Estas normas sirven para garantizar a los consumidores que los productos que compran cuentan con la calidad, la seguridad y las especificaciones de fabricación necesarias.

(Mercado, 2007) Señala las características de estas normas son:

- ✓ Calidad
- ✓ Seguridad o Dimensiones
- ✓ Terminología
- ✓ Métodos de ensayos
- ✓ Requisitos de embalaje, marcado y etiquetado de los productos.

▪ **Dumping y Subsidios**

Según (Mercado, 2007) determina que es una situación de discriminación internacional de precios: el precio de un producto, cuando se vende en el país importador, es inferior al precio a que se vende ese producto en el mercado del país exportador. Así pues, el dumping se determina simplemente comparando los precios en dos mercados.

Por otro lado, el autor analiza que quienes practican el dumping pueden tener objetivos comerciales (conquista de mercados por eliminación de otros competidores o, simplemente, defensa de mercados amenazados), objetivos monetarios (adquisición de divisas extranjeras absolutamente necesarias) u objetivos políticos (servidumbre económica y política de los países importadores). Entonces, cuando el estado recurre a estas prácticas, utiliza vías más indirectas como: subvenciones y primas para las empresas exportadoras.

Pero, de manera general, el dumping tiene consecuencias nefastas para el consumo nacional o para el comercio internacional, en el que introduce el espíritu de competencia desleal. Por este motivo, todos los acuerdos internacionales condenan dicha práctica y prevén medidas de represión (derechos antidumping, acción judicial).

(Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013) Definen que los subsidios representan una asistencia directa a las compañías para hacerlas más competitivas. Los subsidios son pagos del gobierno a los productores locales. Los subsidios se neutralizan con un derecho compensatorio equivalente a su incidencia, por lo tanto la prueba de los subsidios puede ser más sencilla que el propio dumping por estar contenidas en las leyes y normas que regulan su concesión por las entidades oficiales que los otorgan.

Los subsidios toman diversas formas como: aportaciones en efectivo, préstamos con intereses bajos, anulación de impuestos y participación del gobierno en el capital contable. Al disminuir los costos, los subsidios benefician a los productores domésticos de dos maneras: permiten competir con las importaciones y ganar nuevos mercados para la exportación.

- **Cuotas a la importación y restricciones a la exportación**

(Mercado, 2007) Las cuotas a la importación son una restricción en la cantidad de algún bien que es importado por un país. Esta restricción normalmente se aplica otorgando licencias de importación a un grupo de individuos o firmas.

(Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013) Dice que la cuota es el tipo más común de importación cuantitativa o restricción de la exportación, limita la cantidad que se puede importar o exportar

de un producto en un marco de tiempo dado, típicamente por año.

Normalmente las cuotas de importación aumentan los precios por dos razones:

- ✓ Por limitar el suministro
- ✓ Por proporcionar poco incentivo para aplicar competencia de precios para aumentar las ventas.
- ✓ Para evadir las cuotas, a veces las compañías convierten un producto en otro que no está sujeto a ellas. Por ejemplo: Estados Unidos mantiene cuotas por importación de azúcar que dan como resultado que su precio en Estados Unidos sea en promedio aproximadamente el doble de su precio en el mercado mundial. Así, varios productores de dulces han desplazado sus plantas a México, donde pueden comprar azúcar a precios más bajos e importar el dulce libre de impuestos a Estados Unidos. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013)

▪ **Medidas antidumping**

Las medidas antidumping es una herramienta de carácter transitorio y corresponde a una sobretasa arancelaria que busca enfrentar las prácticas desleales de comercio, como el dumping.

Al detectarse la venta de un bien por debajo del valor estimado normal considerando los costos de los insumos, la mano de obra etc., los empresarios de la industria afectada por la importación del producto presentan una demanda y piden una investigación al organismo nacional competente y si de el caso de que se verifique el ejercicio del dumping por parte de la empresa extranjera acusada, es aplicada una sobre tasa a la importación del producto ofertado por dicha compañía.

- **Políticas administrativas**

Son reglas burocráticas designadas para hacer difícil que las importaciones entren a un país. (Licencias, Restricciones a los servicios, etc.).

Otras barreras no arancelarias

(Arrellano, 2009)Existen diversos tipos de barreras, éstas dependen de la clase de producto a exportar:

- Normas de calidad para frutas y hortalizas
- Regulaciones ecológicas
- Normas internacionales de calidad: Aun cuando cada mercado tenga sus propias normas de calidad, cada vez más se busca su estandarización. De éstas las más conocidas son las ISO 9000.

(Miyagusuku, 2011) A través de su informe publicado por Promperu, clasifica que las barreras no arancelarias más utilizadas para el sector agroalimentario son:

Alimentos frescos

- **Certificado Fitosanitario**

Certifica que las plantas y productos vegetales han sido inspeccionados acorde con procedimientos apropiados y son considerados libres de plagas.

- **Tratamiento Cuarentenario**

Procedimiento oficial para matar, inactivar o eliminar plagas o ya sea para esterilizarlas o desvitalizarlas.

- **Embalaje de madera**

Los embalajes de madera utilizados en el comercio internacional se encuentran regulados internacionalmente por la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias N° 15 (NIMF N° 15) del 28 de abril de 2009 y a nivel nacional por el Reglamento Específico NIMF N°15.

Esta regulación contempla el uso de madera descortezada para la confección de los embalajes y la aplicación de algún tratamiento fitosanitario para impedir el alojamiento de plagas. Además, se establece que los embalajes de madera deben ser marcados con una marca reconocida internacionalmente para certificar que el tratamiento ha sido realizado correctamente.

- **Límites Máximos de Residuos (LMR)**

La cantidad de residuos encontrada en los alimentos debe ser segura para los consumidores y lo más baja posible. El límite máximo de residuos es el máximo nivel de residuos de plaguicida legalmente tolerado en los alimentos o en los piensos. Cada país cuenta con una legislación de LMR que será inspeccionada a criterio de los especialistas de aduana al ingreso del alimento en destino.

- **Etiquetado**

Cada país cuenta con una regulación propia al respecto. Es incorrecto pensar que las normas de etiquetado son iguales. Es necesario conocer el mercado de destino para adecuar el producto a la norma de etiquetado.

Alimentos procesados

- **Certificado Sanitario**

Documento oficial donde se garantiza que un determinado lote del alimento a exportar es apto para el consumo humano y cumple con determinados requisitos sanitarios

- **Etiquetado**

2.2.1.5. La integración económica: La Unión Europea

(Gonzales, Martines, & Otero, 2014) Señalan que en una economía mundial cada vez más internacionalizada, han ido avanzando los procesos de integración regional, es decir, la formación de bloques de países geográficamente próximos, que eliminan entre si las trabas al comercio, al

tiempo que mantienen las restricciones asociadas a las políticas comerciales internacionales frente al resto del mundo.

Existen diferentes acuerdos de integración como:

- Acuerdo Preferencial. Los miembros de estos acuerdos, que generalmente tienen lugar en los sectores industriales, se conceden entre sí una serie de preferencias, como la reducción de aranceles o de otras formas de protección.
- Zona de libre comercio (ZLC). En este caso, todos los países del grupo eliminan los aranceles a los productos procedentes de los otros miembros y se conserva la independencia de cada uno de ellos para desarrollar políticas comerciales con los no miembros.
- Unión Aduanera. Además de eliminar las barreras internas para el comercio, los países que conforman una unión aduanera acuerdan el establecimiento de las barreras externas comunes y actúan como una entidad en la negociación de todos los acuerdos comerciales con los no miembros.
- Mercado Común. Además de las barreras internas para el comercio y el establecimiento de barreras externas comunes, el Mercado Común permite el libre movimiento, de los factores de producción, incluyendo la mano de obra, el capital y la información. Pueden existir, además, algunas políticas comunes.
- Mercado Único. El Mercado Único supone perfeccionar el Mercado Común, eliminando las fronteras físicas (aduanas), las fronteras técnicas (para las cuales hay que armonizar normas sobre calidades, abrir los mercados públicos) y las fronteras fiscales (impuestos). Es así como el mercado europeo en el año 1992 se convirtió en un Mercado Único.
- Unión Económica. Significa dar un paso más, en los propósitos integradores y completar el Mercado Único con políticas macroeconómicas coordinadas con inclusión de reglas obligatorias en materia presupuestaria.

- Unión Monetaria. Fijar irrevocablemente los tipos de cambio entre los países miembros o crear una única moneda que sustituya a todas las demás.
- Unión Económica Plena. Implica integrar totalmente las economías de los países miembros, lo que exige una política económica común y determina en consecuencia, la unión política, completada esa fase, los países miembros habrían formado un único estado.

2.2.1.6. TLC Unión Europea- Perú

1. Unión Europea

(MINCETUR, 2014) Señala que la UE es una asociación política y económica de 28 países europeos, establecida el 01 noviembre de 1993. Su carácter en parte supranacional y en parte intergubernamental ha desarrollado especiales relaciones políticas entre sus miembros que se traducen en el establecimiento de un mismo ordenamiento jurídico y en la existencia y funcionamiento de sus propias instituciones comunitarias. (Tabla 1).

Según el Banco Interamericano de Desarrollo (2010) indica que la Unión Europea es un mercado productor y consumidor muy grande. Su población total es de aproximadamente 500 millones de habitantes. Los principales indicadores socio-económicos se detallan en la Tabla 2.

Tabla 1: Estados miembros de la UE y fechas de adhesión

Estados miembros de la UE	
Fecha de Adhesión	Países
1951	Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos
1973	Dinamarca, Irlanda y Reino Unido
1981	Grecia
1986	España, Portugal
1995	Austria, Finlandia, Suecia
2004	Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa
2007	Bulgaria y Rumania
Países candidatos	Croacia, la Antigua República Yugoslava de Macedonia y Turquía.

Fuente: EUROSTAT

Elaboración: Propia

Tabla 2: Datos Generales

Datos Generales	Unión Europea (UE-28)
Superficie (KM ²)	4 324 839
Población (millones de habitantes)	507,2
Capital institucional	Bruselas
Forma de gobierno	Unión supranacional (comunitario)
Presidente del Consejo	Herman Van Rompuy
Presidente de la Comisión	José Manuel Durao Barroso
Moneda común	Euro (€) ¹
IDH 2012 (Muy Alto)	0,881

Fuente: EUROSTAT

Elaboración: Propia

1.1. Objetivos de la UE

La Unión Europea tiene como objetivos, según el artículo 2 del Tratado Constitutivo de la Unión Europea:

- Un crecimiento sostenible y no inflacionista.
- Un alto grado de competitividad y de convergencia de los resultados económicos.
- Un alto nivel de protección y de mejora de la calidad del medio ambiente.
- La elevación del nivel y de la calidad de vida.
- La cohesión económica y social.
- La solidaridad entre los Estados Miembros.

1.2. Política comercial

Según la Delegación Europea en Perú da a conocer que la política comercial de la UE se basa en tres dimensiones: unilateral, bilateral y multilateral.

- Multilateral: Desarrollada sobre todo en el marco de la Organización Mundial de Comercio, con el objetivo de fomentar un acceso reglamentado al mercado en el contexto de una gobernanza mundial efectiva.
- Bilateral: La UE celebra acuerdos bilaterales y elabora políticas comerciales específicas con terceros países y áreas regionales. 121 países están potencialmente vinculados con la UE por acuerdos comerciales de ámbito regional, muchos de ellos negociados en la década de 1990. Dentro de los acuerdos bilaterales claves incluye:
 - ✓ Acuerdos de Asociación económica en negociación con países ACP (Cotonú) y de América Central.
 - ✓ Acuerdos de Libre Comercio con Asociación Europea de Libre Comercio (ALCD).
 - ✓ Acuerdo Sobre Espacio Económico Europeo (EEE).

- ✓ México, Chile, Perú, Colombia; Acuerdos de Asociación y Cooperación con Rusia y Ucrania.
 - ✓ Uniones aduaneras con Turquía, Andorra y San marino y Acuerdos de Asociación como por ejemplo los que están en negociación con la CAN y América Central.
- Unilateral: La UE aplica también medidas unilaterales como un instrumento más de su política comercial en interés del desarrollo y/o la estabilidad política, de acuerdo con las prioridades políticas clave de la UE.

Dentro de estas medidas se destaca:

- ✓ El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG): es el instrumento clásico para fomentar el desarrollo es la concesión de preferencias arancelarias. El SPG de la UE concede a los productos importados de los países que se benefician del sistema el acceso libre de derechos o una reducción arancelaria, dependiendo del carácter del producto y del tipo de acuerdo SPG firmado con el país en cuestión.
- ✓ La iniciativa “Todo excepto armas” (EBA) - un acuerdo SPG especial para los países menos desarrollados. EBA concede acceso libre de derechos a las importaciones de todos los productos procedentes de ese tipo de países, salvo armas y municiones, sin restricciones cuantitativas.
- ✓ Las preferencias asimétricas, por ej. para los Balcanes y Moldavia, con objeto de garantizar la paz, la estabilidad, la libertad y la prosperidad económica en la región.

2. Política comercial de la UE

Desde la creación del Mercado Interior comunitario en 1993, las empresas tienen nuevos parámetros de actuación debido al efecto globalizador en que se mueve la economía mundial.

(Cabello & Perez, 2014) Determinan que la Unión Europea establece una política comercial común basada en principios uniformes, particularmente por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y entre ellas, las que deben adoptarse en caso de dumping y subvenciones.

Según los autores identifican 3 grandes grupos para analizar la política comercial común de la Unión Europea: Política Comercial Autónoma, Política Comercial Bilateral, Política de Cooperación y Desarrollo.

2.1. Política comercial autónoma

Se contemplan un bloque de decisiones adoptadas unilateralmente por las Instituciones Comunitarias, a propuesta de la Comisión, en las siguientes áreas:

✓ Política Arancelaria

La política arancelaria común se configura como un conjunto de medidas aplicables en todos los Estados miembros sobre los tipos del Arancel Aduanero Común, para conseguir una mayor o menor liberalización en las importaciones y en su caso en las exportaciones. La Comisión puede proponer las siguientes medidas de política arancelaria como:

- Modificaciones de los tipos arancelarios
- Suspensiones temporales de los tipos arancelarios
- Rebajas arancelarias preferenciales
- El Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP)

Con el surgimiento de dichas medidas que propone el mercado europeo, es importante que todos los productos agrícolas y productos industriales de los países en desarrollo se encuentren registrados en el SGP para que disfrute de rebajas arancelarias. Para ello veremos de qué trata dicho sistema.

Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP)

Este sistema preferencial nace de los trabajos de UNCTAD (Conferencia de las Naciones para el Comercio y Desarrollo) en diversas reuniones entre los países industrializados y los países en vías de desarrollo. Por ejemplo: Una mercancía originaria de un país en vías de desarrollo, puede gozar de esa rebaja a la importación en un país industrializado, y por el contrario, la importación de una mercancía originaria de un país industrializado no debe disfrutar de rebajas arancelarias a la importación en los países en vías de desarrollo.

Dicho sistema está regulado a través de Reglamentos en donde se establecen los planes plurianuales de preferencias a dos grandes grupos de productos como: Productos agrícolas y Productos industriales.

Las mercancías se designan utilizando el Código de ocho dígitos (Nomenclatura Combinada). Por ejemplo: vinagre de vino= Código NC 22 09 00 11. Es importante resaltar que el SGP proporciona incentivos especiales a los países que forman parte de los principales convenios internacionales en materia de derechos sociales, protección del medio ambiente, gobernanza y la lucha contra la producción y el tráfico de drogas ilícitas.

✓ Regímenes Comerciales

Los regímenes comerciales constituyen un conjunto de normas que regulan la entrada o salida de mercancías de un país, dependiendo de la naturaleza del producto del país de origen, del sistema de pagos, de Acuerdos Bilaterales o de Acuerdos Multilaterales.

✓ Medidas de defensa comercial

La Unión Europea puede adoptar diversas medidas de defensa comercial de los productos comunitarios. Estas medidas van

encaminadas a preservar el mercado interior de posibles importaciones de productos que dañen a los consumidores. Las medidas previstas son:

- Derechos antidumping
- Derechos compensatorios
- Usurpación de marcas y mercancías piratas

2.2. Política comercial bilateral o convencional con países terceros

El conjunto de mecanismos que posibilitan el intercambio de mercancías con terceros a través de relaciones especiales con países o grupos de países conforman la política convencional o bilateral de la UE con terceros países. Estos mecanismos incluyen la celebración de acuerdos comerciales preferenciales, bien de carácter bilateral o bien de carácter regional.

Los acuerdos bilaterales preferenciales vigentes son los siguientes:

- Asociación Europea de Libre Comercio, AELC (European Free Trade Association, EFTA).
- Países Mediterráneos
- Acuerdos Euro Mediterráneos de Asociación
- Acuerdos Bilaterales Preferenciales con México, Chile y la Unión Sudafricana.

2.3. Política de cooperación y desarrollo con determinados países

Los acuerdos vigentes son:

- Acuerdo de Convenio ACP (África- Caribe- Pacífico)
- Convenio con los países y territorios de Ultramar (PTUM)

Cabe resaltar que en los acuerdos bilaterales preferenciales y en los acuerdos de cooperación al desarrollo se concreta el modelo de certificado de origen que servirá ante las autoridades aduaneras de los Estados Miembros o antes las autoridades aduaneras de los países beneficiarios.

3. Negociación PERU- UE

El (MINCETUR, 2014) señala que las negociaciones para un Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea culminaron el 28 de febrero de 2010 en la ciudad de Bruselas, luego de Nueve Rondas de Negociación. El 18 de mayo de 2010, durante la VI Cumbre Unión Europea, América Latina y el Caribe (ALC-UE) celebrada en Madrid se anunció formalmente la conclusión de esta negociación.

El 23 de marzo de 2011, luego de concluido el proceso de revisión legal del Acuerdo, este fue rubricado con el objeto de iniciar el proceso interno en cada una de las Partes para la aprobación y entrada en vigencia del Acuerdo, El Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Perú y Colombia se suscribió el 26 de junio de 2012 en Bruselas, Bélgica. El Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea entró en vigencia el 1° de marzo de 2013.

Según (MINCETUR, 2014) señala que este Acuerdo Comercial forma parte de una estrategia comercial integral que busca convertir al Perú en un país exportador, consolidando más mercados para sus productos, desarrollando una oferta exportable competitiva y promoviendo el comercio y la inversión, para brindar mayores oportunidades económicas y mejores niveles de vida, así como certidumbre, estabilidad y seguridad jurídica para el comercio y las inversiones.

Con la firma de este TLC entre ambos países es satisfactorio ya que la UE busca convertir al Perú en un país exportador, consolidando más mercados para sus productos, desarrollando una oferta exportable competitiva y promoviendo el comercio y la inversión, para brindar mayores oportunidades económicas y mejores niveles de vida, así como certidumbre, estabilidad y seguridad jurídica para el comercio y las inversiones.

También, se ha obtenido un acceso preferencial para el 99.3% de nuestros productos agrícolas y para el 100% de nuestros productos industriales. Los productos de interés de Perú como espárragos, paltas, café, frutos del

género capsicum, alcachofas, entre otros ingresarán al mercado europeo libre de aranceles a la entrada en vigencia del Acuerdo **(MINCETUR, 2014)**

Las disciplinas que se incluyeron en la negociación fueron:

- Acceso a Mercados
- Reglas de Origen
- Asuntos Aduaneros y Facilitación del Comercio
- Obstáculos Técnicos al Comercio
- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
- Defensa Comercial
- Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales
- Compras Públicas
- Propiedad Intelectual
- Competencia
- Solución de Diferencias, Asuntos Horizontales e Institucionales
- Comercio y Desarrollo Sostenible y Asistencia Técnica y Fortalecimiento de Capacidades.

2.2.2. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS FRESCOS

2.2.2.1. Definición de exportación

Según la SUNAT hablar de exportación es referirnos al régimen aduanero de exportación definitiva, régimen por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. Para ello la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado en el extranjero. (Sunat, 2013)

Para ser exportador en el Perú se requiere contar con Registro Único de Contribuyentes (RUC). Sin embargo, excepcionalmente una persona natural puede efectuar operaciones de exportación sin necesidad de RUC.

(Feenstra & Taylor, 2011) Definen a la exportación como la venta de un bien o servicio a otro país.

(Gonzales, Martines, & Otero, 2014) Indican que la exportación es la operación contraria y significa vender bienes fuera de nuestro territorio aduanero. Al igual que la importación es una operación sin gestión extranjera porque se exportan mercancías pero no funciones administrativas.

2.2.2.1.1. Tipos de Exportación

CCI y PROMPEX (2005) señalan que las formas existentes para exportar están estrechamente relacionadas con las formas que existen para penetrar a un mercado internacional y esto es un elemento clave dentro de los planes de exportación de una empresa. Los tipos de exportación son:

- Exportación directa

En esta modalidad la empresa lleva a cabo todo el proceso de exportación sin pasar por intermediarios, asumiendo las actividades desde la determinación del cliente hasta lograr el cobro.

Las ventajas de una exportación directa son:

- ✓ Mayor control en el proceso de exportación
- ✓ Obtener mayores ganancias
- ✓ Relación directa con los mercados y clientes

Por lo tanto, cuando la empresa está por emprender el camino hacia la exportación directa, debe tener en cuenta los canales de distribución más apropiados que incluyen: agentes, distribuidores, minoristas, consumidores finales.

- Exportación indirecta

Bajo esta modalidad existe otro operador (empresa) que se encarga de alguna o de todas las actividades vinculadas a la exportación, asumiendo la responsabilidad de la misma.

La principal ventaja de la exportación indirecta, para una pequeña o mediana empresa, es que esta es una manera de acceder a los mercados internacionales sin tener que enfrentar la complejidad de la exportación directa.

El principal inconveniente de este tipo de exportación es la necesidad de encontrar intermediarios adecuados para así obtener buenos resultados y existe una posibilidad a tener en cuenta es la creación de una trading común para diversas PYMES productoras, esto se puede asemejar a un consorcio de exportación o agrupación para la exportación.

- Exportación Definitiva

Siguas (2013) define a la exportación definitiva, que es el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior y no está afecta a tributo alguno. Entonces, ambas modalidades implican ventajas y desventajas y su utilización no siempre está en función del grado de experiencia o capacidad de recursos que posea la empresa que quiera desarrollar mercados internacionales.

2.2.2.1.2. Proceso de exportación

El proceso de exportación es un proceso que exige niveles elevados de competitividad, por ello, las empresas que quieran participar deben tener experiencia, recursos humanos, capital y la infraestructura suficiente para llevar a cabo la exportación. Las empresas que recién se inician suelen presentar deficiencias en estos aspectos, por lo que

pueden recurrir a alguna de las formas de exportación indirecta.

En otras oportunidades, las empresas que venían exportando a un mercado por varios años en forma directa, pueden continuar haciéndolo, pero esta vez en forma indirecta, utilizando un intermediario debido a que el mercado perdió importancia o dejó de ser estratégico.

Indudablemente, la decisión sobre la modalidad que debe emplear una empresa para exportar estará en función del riesgo y oportunidades que ofrece el mercado, y dependerá también de los recursos con los que cuenta para invertir en la actividad.

2.2.2.1.3. Clasificación de las mercancías a exportar

Según Valor Agregado

- Exportación Tradicional: Son aquellos bienes que se ha venido exportando a través de los años. Como por ejemplo: harina de pescado, café, algodón, azúcar, etc. Presentan la desventaja que la mayoría de sus precios dependen de las cotizaciones en el mercado internacional, por lo cual el exportador no puede ejercer influencia alguna sobre el precio y su valor agregado es escaso.
- No tradicional: Son aquellos que se ha venido exportando en forma irregular o esporádicamente a través de los años. Como por ejemplo: cemento, artesanías, frutos, menestras, espárragos, paprika, cosméticos, joyería, etc. Tiene ventaja que el exportador ejerce influencia sobre los precios según su estructura de costos y según los precios de la competencia.

Según Régimen Aduanero:

- Temporal: Régimen suspensivo que permite extraer del territorio nacional mercancías nacionales o nacionalizadas hasta por un plazo máximo de 12 meses, con la condición de que sean reimportadas en el mismo estado o luego de haber sido sometidas a una reparación o mejoramiento de sus características. La exportación temporal es muy importante para las empresas al permitir la salida de bienes nacionalizados que no pueden ser reparados localmente, alquiler de moldes y matrices, etc.
- Definitiva: Régimen que permite la salida legal de mercancías del territorio aduanero, las cuales se encuentran en libre circulación y serán usadas o consumida definitivamente en los mercados de destino.

Según Situación Legal:

- Libre Exportación: Son mercancías que no requieren ninguna autorización ni están prohibidas de ser exportadas.
- Exportación Restringida: Son mercancías que requieren necesariamente autorizaciones y/o certificaciones especiales otorgadas por entidades o ministerios competentes antes de ser exportadas.
- Exportación Prohibida: Son mercancías que no se pueden exportar bajo ninguna circunstancia. Quien lo hace corre el riesgo que su mercadería sea decomisada y/o destruida y además puede ser denunciado por cometer delito penal.

Según Valor Comercial de las Mercancías

- Exportación sin Valor Comercial: Son mercancías cuyo valor de exportación no supera los USD 2000 en términos FOB. El trámite de exportación puede ser realizado directamente

por el exportador y no se requiere contratar un agente de aduana. Se utiliza el documento denominado Declaración Simplificada de Exportación (DSE).

- Exportación con Valor Comercial: Son mercancías cuyo valor de exportación es mayor a USD 2000 en términos FOB. Según la normatividad aduanera, se requiere obligatoriamente la contratación de un agente de aduana para realizar los trámites de exportación.

2.2.2.1.4. Oferta exportable

Según (Centro de Comercio Internacional, 2012) señala que los exportadores de los países en desarrollo cada vez se sienten más presionados a ajustarse a las normas internacionales si se proponen entrar con éxito en mercados de países desarrollados. En diversos países en desarrollo se avanzó bastante en construir la infraestructura de la calidad requerida, capacitar a los exportadores para que comprendan la índole y el detalle de las normas de calidad a cumplir y tomar las medidas necesarias para ceñirse a ellas.

En muchos países donde todavía queda por instalar la infraestructura necesaria para ayudar a los exportadores a cumplir con los requisitos del mercado, el camino hacia disposiciones efectivas está bien definido y, lo que es muy importante, abundan ejemplos a seguir y oportunidades de influir en las normas.

Por otro lado indican que la disminución gradual de obstáculos arancelarios para facilitar el comercio trajo aparejado un aumento de obstáculos no arancelarios. Estos últimos abarcan las regulaciones técnicas y las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) impuestas por los gobiernos para proteger la salud y la seguridad de sus ciudadanos y el

medio ambiente; normas voluntarias establecidas por organismos de normalización nacionales, regionales e internacionales tales como la ISO 9001 para sistemas de gestión de calidad y la ISO 22000 para sistemas de gestión de seguridad alimentaria- y normas privadas de consorcios y minoristas.

Por ejemplo, en el sector alimentario, los brotes periódicos de enfermedades cuyos vectores son los alimentos dieron lugar a reglamentaciones más estrictas que responsabilizan a los proveedores de productos de marca de la seguridad de los mismos, salvo que puedan demostrar la debida diligencia. A su vez, esto dio lugar a que foros y consorcios establecieran normas privadas tales como la Norma Mundial de Seguridad Alimentaria del Consorcio Británico de Minoristas y la Global G.A.P. del Grupo de Trabajo de Minoristas Europeos sobre Buenas Prácticas Agrícolas.

2.2.2.1.5. Perú y su oferta exportable

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo es el organismo que tiene por objetivo desarrollar la oferta exportadora peruana, es decir lograr una oferta estratégicamente diversificada, con significativo valor agregado, de calidad y volúmenes que permitan tener una presencia competitiva en los mercados internacionales.

Según el Viceministro de Comercio Exterior (Vasquez, 2015) señaló que la nueva oferta exportable de nuestro país, en los próximos diez años, provendrá de las regiones y es por esta razón que busca reformular y desarrollar los planes estratégicos de exportación. Explicó que este es uno de los puntos que conforman el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) 2025, con la finalidad de apoyar su

planificación estratégica en cada una de las regiones del país. Así mismo, preciso que es importante (reformular sus planes), porque gran parte de la nueva oferta exportable vendrá de las regiones, pues tenemos como meta al 2025 duplicar las exportaciones no tradicionales alcanzando los 25,000 millones de dólares.

Por otro lado el PENX 2025, se ejecutará sobre cuatro pilares:

- Desarrollo de oferta exportable diversificada
- Diversificación de mercados e internacionalización de la empresa peruana
- Facilitación de comercio y eficiencia de la cadena logística internacional
- Generación de capacidades para la internacionalización y consolidación de una cultura exportadora.
- Entre los sectores priorizados en el marco del PENX 2025 destacan manufacturas diversas, que incluye acabados para la construcción, envases y embalajes, proveedores a la minería y metalmecánica, línea eléctrica, equipamiento para la industria alimentaria, autopartes, cosméticos, y otros.

En el sector agronegocios se encuentran los productos frescos como banano y mango orgánico, y granadilla. Asimismo, café, cacao, castaña, sacha inchi, maca, quinua y kiwicha. También figuran los productos pesqueros congelados, conservas, curados y frescos.

En el rubro de la vestimenta destacan confecciones de algodón, confecciones de alpaca y decoración. Así también, el sector servicios, en el que figuran soluciones tecnológicas, servicios empresariales, servicios gráficos y editoriales, entre otros servicios.

El diseño y la ejecución del PENX 2025 es una tarea multisectorial en la que participan los sectores público y privado y el sector académico de todas las regiones.

2.2.2.2. Sector agroindustrial en el Perú

La agroindustria es una rama de la industria que a su vez se encuentra dividida en dos actividades, por un lado, alimentaria, que se encarga de la transformación de los productos provenientes de la agricultura, ganadería, pesca, riqueza forestal, entre otros, en productos elaborados para el consumo. Y por otra parte, la no alimentaria se ocupa de la transformación de las materias primas usando sus recursos naturales para la realización de diferentes productos.

La agroindustrias es compleja, pues existen muchas variables que influyen permanentemente en el éxito de una empresa, desde el proceso productivo (pre-cosecha), pasando por la cosecha, tratamiento post-cosecha, embalaje, transporte y almacenamiento refrigerado o frigorífico y controles de calidad en diferentes etapas de la distribución.

(Salas, 2015) El desarrollo actual de la agroindustria peruana es un buen ejemplo de eficiencia, gestión empresarial y aprovechamiento de nuestra diversidad natural. Esta actividad se presenta como descentralizada, generadora de un alto porcentaje del empleo en cada una de las ciudades de nuestro país (como las dinámicas Sullana, 13.2%; Trujillo, 12.7% y Arequipa, 11.2%) y de gran impacto en otras actividades relacionadas (como productos para la siembra y el cuidado -fertilizantes, herbicidas y equipos de riego, entre otros.). El impresionante incremento de las agroexportaciones peruanas ha permitido desplazar a importantes competidores en nuestros principales mercados. Destacan los posicionamientos de la alcachofa y el espárrago en EE.UU., así como el de la palta y el mango en Europa.

Las estrategias de crecimiento del sector se han basado en la diversificación de productos, países de destino y zonas de producción. Ello permite sostener un flujo de ingresos continuo tomando en cuenta la

estacionalidad característica de los productos agrícolas en general. Por ejemplo, solo en los últimos cuatro años, Camposol S.A, la principal empresa agroindustrial, con exportaciones que superan los US\$ 100 millones anuales, más que duplicó tanto el número de variedades de los productos que exporta, así como la cartera de países de destino de los mismos. Además, posee cultivos a lo largo de la costa peruana (Piura, La Libertad, Áncash y Lima, principalmente).

2.2.2.2.1. Sector agroalimentario

(Martinez, 2012)Entendemos por “sector agroalimentario” aquel que se compone del sector primario, por un lado, dedicado a la silvicultura, ganadería, agricultura y pesca; y por otra parte, de la denominada “agroindustria”, que engloba a las empresas dedicadas a la transformación de materias primas en productos semielaborados o elaborados. Por tanto, la dificultad de analizar este concepto radica en los diferentes sectores que interactúan en él: el primario y el secundario.

Según el autor (Martinez, 2012) señala que cuando hablamos del sector alimentario, hablamos de un sector diversificado que se compone de PYMES, en la gran mayoría de los casos. Además, se trata del sector principal en países como Alemania, Francia, Reino Unido, España, Francia e Italia. Otra cifra que constata que el sector alimentario impulsa la economía Europea de forma considerable es el porcentaje que representa del PIB: un 2%, lo que confiere al sector una segunda posición en valor añadido.

(Gonzales A. , 2010)Define que el sector agroalimentario se refiere a esa rama Agrícola que se encarga de cultivar y cuidar los productos que son consumidos como alimentos en sus diferentes variedades. Consisten principalmente de productos de origen vegetal (agricultura), animal (ganadería) y fúngico. El aumento de producción ha ido unido con un esfuerzo progresivo en la vigilancia de la higiene y de las leyes alimentarias de los países intentando regular y unificar los procesos y los productos.

En el Perú, dicho sector gracias al incremento de la oferta exportable y a la diversificación de los mercados de destino, el sector alimentos peruano muestra una tendencia cada vez más creciente e importante en nuestra canasta exportadora. Este sector está representado por productos provenientes del agro y agroindustria, pesca y acuicultura, y contribuye con el 9% de nuestras exportaciones no tradicionales. Dentro de esta línea destacan los productos agrícolas frescos, dado que las frutas y hortalizas tienen mayores oportunidades de acceso a mercados y nichos especializados. (SIICEX, 2013)

El país sobresale a nivel mundial en las exportaciones de espárragos, uvas, palta, mango y bananos. Esta gama de productos ha logrado un excelente posicionamiento en el mercado europeo y el norteamericano, por su calidad y consistencia en su abastecimiento, así como por la promoción realizada en ferias locales (Expo alimentaria) y emblemáticas en el exterior como Fruit Logística (Alemania), PMA Fresh Summit (Estados Unidos) y Asia Fruit Logística (Hong Kong).

Según el portal de (SIICEX, 2013) determina que en el rubro de los productos tradicionales, los exportadores peruanos han sabido sacar provecho de las potencialidades del café y cacao. Se ha logrado conformar y promover el funcionamiento de asociaciones de productores y de trabajar de manera conjunta para lograr posicionarnos en los principales mercados de Europa y Norteamérica. A su vez, al provenir de diversas regiones y al cultivarse en asociación con otras especies se generan aromas y sabores únicos, que van causando un mayor interés de los compradores internacionales con paladares exigentes.

Es importante también destacar que cada vez más empresas privadas apuestan por invertir en mejorar su infraestructura y obtener certificaciones que aseguren la calidad del producto en toda la cadena de valor, lo que se complementa con la optimización de sus capacidades tecnológicas y laborales, ya que estas nuevas inversiones servirán para incrementar la

diversificación de mercados para las exportaciones alimenticias actualmente concentradas en los siguientes bloques: Unión Europea: (aproximadamente 34%), Asia (23%) y NAFTA1 (21%).

Clasificación alimentaria

(CISAN, 2009) Consejo para la información sobre seguridad de alimentos y nutrición, señala que la industria de conservas y procesamiento de frutas y vegetales forma parte esencial del sector agroindustrial del país, puesto que todos procesamos alimentos a diario cuando preparamos la comida para nosotros mismos o para nuestra familia y prácticamente todos los alimentos pasan por algún tipo de proceso antes de ser ingeridos. Algunos alimentos pueden incluso resultar peligrosos si se consumen sin procesarse debidamente. Por ello puede ser alimentos frescos o procesados.

- **Alimentos frescos o naturales:**

Vienen a ser productos sin procesar, conservar o manipular. En algunos casos se consideran como frescos a aquellos alimentos que no contienen conservantes químicos, estabilizadores, u otro tipo de elementos artificiales para prolongar su vida útil, sus propiedades de textura color o sabor.

- **Alimentos procesados:**

Los alimentos procesados son aquellos que han sufrido algún tipo de variación antes de que podamos consumirlos. Suelen contener cantidades elevadas de grasa, azúcares y sodio, por lo que conviene reducir su consumo y dar prioridad a los alimentos en su estado natural.

2.2.2.2.2. Sector agroalimentario frescos

Perú posee una gran diversidad alimenticia destacando los productos frescos extraídos de sus extensas tierras pero sin olvidarnos de las conservas, frutas y verduras congeladas, cacao.

(CISAN, 2009) Señalan que las frutas y vegetales frescos proveen fibra, vitaminas y minerales que tu cuerpo necesita para funcionar de manera

normal. Los nutrientes notables son la vitamina A, vitamina C, folato y potasio, y las frutas y vegetales son la fuente principal de ellas.

2.3. HIPÓTESIS

2.3.1. Formulación de la hipótesis

Las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea influye en las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, 2014-2015.

CAPITULO 3. METODOLOGÍA

3.1 Operacionalización de variables

Variable Independiente

Barreras no arancelarias

Variable Dependiente

Exportaciones de productos agroalimentarios frescos

3.1.1 Operacionalización

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
VARIABLE INDEPENDIENTE Barreras no arancelarias	(Arcos, 2005)Define a las barreras no arancelarias como aquellos dispositivos de regulación al comercio exterior, a través de las leyes, regulaciones que tienen por objeto la protección de la economía de un país, la salud de la población y con la seguridad de la nación. (Krugman & Wells, 2007)Con el surgimiento de las teorías del comercio cada estado establecieron medidas proteccionistas, restringiendo a las importaciones vía imposición de aranceles y fomentando las exportaciones a través de subsidios a la producción.	Las barreras no arancelarias son aquellos dispositivos de regulación al comercio exterior a través de leyes y medidas con el objetivo de proteger la economía, salud y población de un país.	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	-Certificaciones sanitarias -Certificaciones fitosanitarias -Uso de plaguicidas y fertilizantes -Pruebas de laboratorio -Inspecciones -Determinación de zonas libres de plaga y enfermedades	¿Han existido barreras sanitarias y fitosanitarias que hayan significado un obstáculo para a las empresas agroalimentarias de la Región La Libertad que exportan sus productos frescos al mercado europeo?
			Etiquetado	-Nombre comercial del producto -Nombre y dirección del producto, exportador, distribuidor e imputador -País de origen -Registro ante la autoridad competente -Peso neto, cantidad del producto o volumen -Fecha de producción, caducidad o de durabilidad mínima.	Respecto a las normas de etiquetado, la UE, ¿Ha impuesto regulaciones significativas para el sector agroalimentario de productos frescos?

			Límite Máximo de Residuos de Plaguicidas	<ul style="list-style-type: none"> -Residuos del ingrediente -Residuos plaguicidas químicos 	¿Ha sabido usted sobre legislaciones que hayan establecido límites máximos de residuos de plaguicidas que tienen que cumplir las empresas exportadoras agroalimentarias de productos frescos?
			Embalaje	<ul style="list-style-type: none"> -Tipos de embalajes -Tratamiento fitosanitario para impedir el alojamiento de plagas. 	De la misma forma el mercado de la UE, ¿Ha tenido exigencias de tipo de embalaje para los productos agroalimentarios frescos?
			Tratamiento Cuarentenario	<ul style="list-style-type: none"> -Procedimiento eliminar plagas 	Respecto al tratamiento cuarentenario ¿Cuáles son las disposiciones en cuanto al procedimiento para la eliminación de plagas, establecidos por la UE, para productos agroalimentarios frescos?
			Normas Técnicas	<ul style="list-style-type: none"> -Calidad -Seguridad o Dimensiones -Terminología -Métodos de ensayo -Requisitos de embalaje, marcado y etiquetado de los productos. 	¿Cuáles son las normas técnicas que se han dado entre los años 2014 y 2015, que hayan influido en la exportación de productos agroalimentarios frescos en el mercado europeo?

<p>VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p>Exportaciones de productos agroalimentari os fresco</p>	<p>Según la SUNAT la exportación es el régimen aduanero por el cual se permite la salida del territorio aduanero, las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. (Gonzales A. , 2010) Define que los productos agroalimentarios es un sector que se refiere a la rama agrícola que se encarga de cultivar y cuidar los productos que son consumidos como alimentos en sus diferentes variedades. Así mismo, (CISAN, 2009)especifica que los alimentos frescos son aquellos productos sin procesar, conservar o manipular</p>	<p>Las exportaciones son tangibles en volúmenes de producción y exportación a distintos mercados internacionales para satisfacer la demanda de un producto.</p>	<p>Mercados demandantes de productos agroalimentarios frescos en la Unión Europea.</p>	<p>-Volúmenes y valor de compra</p>	<p>¿Cuáles diría que son los principales mercados demandantes de productos agroalimentarios frescos en la Unión Europea?</p>
			<p>Productos agroalimentarios frescos demandados por la Unión Europea.</p>	<p>-Volúmenes de los productos con mayor demanda.</p>	<p>¿Cuáles diría que son los principales mercados demandantes de productos agroalimentarios frescos en la Unión Europea?</p>
			<p>Principales empresas del sector de productos agroalimentarios frescos en el Perú</p>	<p>-Volumen de producción por período(2014-2015)</p>	<p>¿Cuáles son los productos agroalimentarios frescos más demandados por la Unión Europea?</p>
			<p>Principales productos agroalimentarios frescos exportados por la Región La Libertad.</p>	<p>-Volúmenes de exportación por período(2014-2015)</p>	<p>¿Cuáles vendrían a ser los principales productos agroalimentarios frescos exportados por la Región La Libertad?</p>

3.2 Diseño de investigación

3.2.1 **Según su fin:** Básica

3.2.2 **Según el nivel de profundidad:** Descriptiva

3.2.3 **Según el diseño de contrastación:** No experimental- correlacional-
transversal

3.3 Unidad de estudio

Sector agroalimentario fresco de la Región La Libertad entre los años 2014-2015.

3.4 Población

Sector agroalimentario fresco de la Región La Libertad entre los años 2014-2015.

3.5 Muestra

Sector agroalimentario fresco de la Región La Libertad entre los años 2014-2015.

3.6 Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos

La investigación está basada en la recolección de información mediante entrevistas con el fin de determinar la influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad en los últimos años. Por otro lado, se recolecto datos de fuentes secundarias como sitios web: Promperu, MINCETUR, FAO, SUNAT, SIICEX, Adex Data Trade, Export Helpdesk, Portal de la Delegación Europea en el Perú.

3.7 Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos

Para analizar la información se procedió a transcribir y ordenar la información obtenida de las entrevistas con el fin de tener ideas relevantes para los resultados de los objetivos. También se utilizó programas de excel, gráficos y barras estadísticas.

CAPÍTULO 4. RESULTADOS

4.1 Resultado N°1:

OBJETIVO 1: Identificar las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, periodo 2014-2015.

En el portal América Economía publicado por (Ferrero, 2013) señala que con el surgimiento del TLC entre Perú y la Unión Europea, ha sido satisfactorio para ambos países, ya que la UE busca convertir al Perú en un país exportador, consolidando más mercados para sus productos, desarrollando una oferta exportable competitiva promoviendo el comercio y la inversión. Sin embargo, las empresas agroalimentarias peruanas han tenido que verse en la necesidad de cumplir con las exigencias del mercado europeo en aspectos específicos como normas, certificaciones sanitarias y fitosanitarias, regulaciones de acceso en el etiquetado, embalaje, límites máximos de residuos de plaguicidas para que el producto exportable no sea rechazado por la Unión Europea.

El mercado europeo ha definido una estrategia global de seguridad alimentaria que se aplica tanto a los alimentos como a cuestiones referidas a la salud y el bienestar de los animales, y la salud de las plantas (sanidad vegetal), pues, su objetivo es garantizar la trazabilidad de los alimentos desde el cultivo, proceso de producción hasta el consumidor final. La estrategia de seguridad alimentaria de la UE consta de tres elementos fundamentales: 1) una normativa sobre seguridad de los alimentos y piensos; 2) un sólido asesoramiento científico que proporcione sustento a las decisiones y 3) la aplicación de la normativa y el control de su cumplimiento. (SIICEX, 2010).

Según un informe emitido por el portal del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX) señala que las barreras no arancelarias que se considera el mercado europeo para las exportaciones y comercialización de los productos agroalimentarios frescos son:

1. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

La Directiva 2000/29/CE establece las medidas de protección para evitar la introducción en la UE de organismos nocivos para los vegetales o productos vegetales e impedir su propagación en el interior de la UE como:

Certificaciones Sanitarias y fitosanitarias

Para obtener el certificado sanitario y fitosanitario se tienen que cumplir con los siguientes requisitos:

- ✓ Reconocimiento de la autoridad sanitaria competente del país exportador.
- ✓ Reconocimiento del control fitosanitario del país y áreas de producción libres de plagas.
- ✓ Reconocimiento del programa de control de residuos, contaminantes y aditivos.
- ✓ Cumplir todas las fases de la producción de alimentos y piensos y su distribución.
- ✓ Cumplimiento de las normas de seguridad alimentaria.
- ✓ Regiones libres de plagas.
- ✓ Cumplimiento del control microbiológico Importador aprobado y registrado.

Control de uso de plaguicidas y fertilizantes

- ✓ El contenido máximo de residuos de plaguicidas en los alimentos se sitúa en 0,01 mg/kg.

Inspecciones y Pruebas de laboratorio en las zonas de cultivo

- ✓ Realizado por la autoridad competente en el país exportador.

Regímenes de cuarentena

- ✓ En este caso, dicha norma no se aplica en productos frescos.

Determinación de zonas libres de plaga y enfermedades

- ✓ Se realiza por la entidad autorizada del país exportador con el fin de emitir el certificado fitosanitario luego de cumplir las etapas anteriores.

Según la entrevista realizada al Lic. Roosevelt Quiroz, Promotor Agroindustrial de Promperu, señaló que las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea inciden más en temas fitosanitarios, que comprenden el tema de certificaciones. En Perú, SENASA es quien emite los certificados fitosanitarios. Por otro lado, señala que a nivel de restricciones no arancelarias la UE ha sido más rígida con Rusia y algunos países Africanos, pero con Perú dicho tema se ha flexibilizado. A nivel comercial, ha habido ciertas restricciones en la calidad de los productos, como en el caso de los certificados Global GAP que son los estándares para las Buenas Prácticas Agrícolas (Good Agricultural Practice GAP), promovidos por el Euro Retailer Group (EUREP), que representa a las cadenas de supermercados líderes en el sector alimentario a nivel europeo y concluye que es muy importante ya que desde el año 2003 los miembros más importantes del EUREP comenzaron a solicitar a sus proveedores esta certificación, con el fin de garantizar la seguridad en el producto, medio ambiente y empleados en condiciones laborales aceptables.

La Normativa Global GAP en los productos agroalimentarios frescos para frutas y hortalizas cubre todas las etapas de la producción, desde las actividades pre-cosecha, tales como la gestión del suelo y las aplicaciones de fitosanitarios, hasta la manipulación del producto post-cosecha, el empaque y almacenamiento.

2. Etiquetado

En la Directiva 2000/13/CE y su modificatoria, la Directiva 2008/5/CE, se establecen los requisitos en materia de etiquetado, presentación y publicidad de los productos agroalimentarios en general. Son elementos obligatorios del etiquetado en la UE:

- ✓ Nombre comercial del producto

- ✓ Lista de ingredientes
- ✓ Cantidad neta
- ✓ Fecha de duración mínima
- ✓ Condiciones especiales de conservación y de utilización
- ✓ Nombre o razón social y la dirección del fabricante o del envasador

Como regla general el etiquetado debe estar en un idioma fácilmente comprensible para los consumidores; en otras palabras, en los idiomas oficiales de los países integrantes de la UE. Según el portal de European Commission (Export Helodesk) Señala que la etiqueta ecológica de la UE o el logotipo de la flor puede concederse a productos que ayuden a proteger el medio ambiente y a proporcionar orientaciones a los consumidores sobre su impacto medioambiental.

(Quiroz, 2016)Respecto a las normas del etiquetado, el mercado europeo no ha impuesto regulaciones significativas para el sector agroalimentario de productos frescos, pues, se siguen basando en el Codex Alimentarius o Código Alimentario que es una norma que permite tener un etiquetado estándar, pues, Europa es uno de los bloques más flexibles en etiquetados porque muestra la información general y detallada para el cliente. Por ejemplo: “En el Perú algunas empresas no están acostumbradas al Codex, pues, si comparamos el etiquetado europeo con el americano, el FDA (Food and Drug Administration) que regula los aditivos alimenticios, es más estricto e incluso hasta con el idioma, pero si vamos al etiquetado europeo, en el tema de idiomas no te dicen etiqueta para Alemania en alemán, para Francia en francés, con que este en uno de los idiomas oficiales del mercado europeo como el inglés, el producto ya ingresa.

De acuerdo a esto deducimos que Europa no es tan rígido en ese tema, pero en el caso que las empresas no hayan trabajado con ese mercado y desconozcan el Codex podría significar una barrera que tiene como consecuencia que su producto no ingrese al mercado destino.

3. Límite Máximo de Residuos de plaguicidas

La UE adoptó mediante el Reglamento (CE) N° 396/2005 del Parlamento Europeo y del Consejo, el 23 de febrero de 2005, la normativa que permite armonizar su legislación relativa a los límites máximos de residuos de plaguicidas en alimentos y piensos de origen vegetal y animal. Esta medida es una barrera injustificada al comercio ya que la misma establece que para cada una de las combinaciones sustancia-producto se establecerá un LMR que surja de una evaluación científica, pero en aquellos casos en los que las empresas comercializadoras no presenten un interés comercial y consecuentemente no solicite su evaluación, se establecerá un LMR tan bajo como el límite de detección (0,01 ppm).

Durante la entrevista realizada al Lic. Roosevelt, señaló que en el Perú, los LMR están establecidos en el Codex desde hace muchos años, en el que se establece cuáles son los límites de uso de pesticidas, que a su vez, figuran en las fichas técnicas de productos contenidas en el portal de SIICEX; las mismas que no han sufrido modificaciones en los últimos años, debido a que al haber modificación alguna se tendría que pasar por un consenso con todos los miembros de la Comisión Europea. El tema de residuos de pesticidas pasa por un laboratorio, hay muestras y contra-muestras, en caso de haber alguna plaga en algún producto agroalimentario la carga de producción se devuelve, para ello el Servicio Nacional de Sanidad Agraria - SENASA, es la autoridad nacional competente en materia de registro y control de plaguicidas químicos de uso agrícola. Por ejemplo, hay empresas que cuentan con su propio laboratorio y contratan a un tercero para que tome las muestras y luego hagan el análisis en laboratorio, siempre y cuando haya un tema de sospecha.

También el Ing. Luis Cristóbal, Funcionario de la empresa Fairtrasa Perú S.A, llegó a la conclusión de que los problemas de plagas o enfermedades en las empresas agroexportadoras peruanas, van a cambiar en función a la zona de producción, sumado al manejo del cultivo, no solo de la planta, sino que también tiene que ver con el tema de nutrición de suelos, por ejemplo: "Fairtrasa trabaja con pequeños

productores que desconocen totalmente el tema de LMR, implicando para el empresario una mayor inversión en especialistas quienes se encargarán de promover una buena producción, basándose en las exigencias del mercado europeo. Entonces, no solo en la Región La Libertad han tenido problemas de plagas, también en otras ciudades como Ancash, Lima, y que este tema se trabaja más en campos, porque cada producto se tiene que cuidar todo el año para que se pueda vender al mercado internacional.

En conclusión, es muy importante esta barrera, ya que los productores y empresas agroalimentarias de La Libertad, productores de frutas y hortalizas, deben ajustarse a las obligaciones del mercado europeo, con el fin de que en el producto esté libre de plaguicidas, no contengan un alto índice de residuos químicos, y por ende no afecte al consumidor final, ya que es obligación garantizar la seguridad alimentaria para que no afecte al medio ambiente ni a la población.

4. Embalaje

La UE aplica las directivas de la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF) de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), que establecen las medidas fitosanitarias para reducir el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional. (SIICEX, 2010)

En el Perú, SENASA tiene como objetivo reducir el riesgo de introducción y/o diseminación de plagas cuarentenarias relacionadas con embalajes de madera, especificando los procedimientos fitosanitarios para la autorización de funcionamiento y ejecución de los tratamientos a los embalajes de madera para la exportación; así como los procedimientos para el ingreso al país de mercadería con embalajes de madera.

Para profundizar dicha barrera, el Lic. Roosevelt informó que la Unión Europea ha tenido exigencias de tipo de embalaje para los productos agroalimentarios frescos, ya que el mercado exige que tengan un protocolo de tratamiento las paletas para el control de plagas, lo que implica que las empresas tengan que invertir en el sello de dichos pallets con su logo indicando que han sido fumigadas y tratadas a través de SENASA. Entonces podemos ver que la UE desde ese punto ya nos está regulando.

Además, cabe resaltar que Europa trata de utilizar envases reciclables o reusables, pues, es una característica que el mercado está teniendo actualmente, por ejemplo lo normal es que se exporte una caja de banano en cajas de cartón corrugado, pero ahora la tendencia en Europa es que utilices una caja pero que puedas reusar para la protección del medio ambiente, lo que hace que las empresas deban invertir en embalar en cartones plastificados.

5. Tratamiento Cuarentenario

Según la guía de (SIICEX, 2010) la Unión Europea no precisa en la Directiva 2000/29/CE ningún tratamiento cuarentenario específico para los productos agroalimentarios frescos.

Por ejemplo, el especialista Roosevelt Quiroz en la entrevista realizada indicó que cuando Perú exporta a Europea no pasa por un tratamiento cuarentenario como puede exigir Estados Unidos, por ese lado es un poco más atractivo a nivel de costo, no tenemos que someter la fruta y hortalizas a un tratamiento hidrotermico, pero si hay un tratamiento de aplicación química que es muy baja pero en algunos productos, básicamente el tratamiento cuarentenario pasa por tratamiento de plagas en frio, entonces vemos que Europa y Canadá son los mercados más flexibles en tema cuarentenario a diferencia de otros países.

6. Normas Técnicas

Las normas técnicas son instrumentos legales que permiten, con base en criterios comunes, clasificar las frutas y vegetales en diferentes categorías comerciales. El 1° de julio de 2009 entró en vigencia el Reglamento (CE) n.° 1221/2008 que simplifica los requisitos de comercialización y establece normas generales para la mayoría de los vegetales y frutas como:

a. Calidad

Los requisitos de calidad que deben cumplir los productos agroalimentarios frescos son:

- ✓ Enteros, sanos, quedando excluidos los productos que presenten podredumbre u otras alteraciones que los hagan impropios para el consumo.
- ✓ Prácticamente exentos de materias extrañas visibles.
- ✓ Prácticamente exentos de plagas.
- ✓ Prácticamente exentos de daños causados por plagas que afecten la pulpa.
- ✓ Exentos de un grado anormal de humedad exterior.
- ✓ Exentos de olores y sabores extraños.

b. Seguridad de los productos

- ✓ Según la legislación europea sobre seguridad de los productos, los fabricantes y los distribuidores deben:
- ✓ Suministrar productos que cumplan con los requisitos generales de seguridad
- ✓ Informar a los consumidores sobre los riesgos que puede suponer un producto y las precauciones que se deben tomar
- ✓ Notificar a las autoridades nacionales pertinentes si descubren que un producto es peligroso y cooperar con ellas en las medidas que se adopten para proteger a los consumidores.

c. Requisitos de embalaje, marcado y etiquetado de los productos

- ✓ Los envases comercializados en la UE deben cumplir tanto los requisitos medioambientales como los sanitarios.
- ✓ Las importaciones de envases hechos de madera y otros productos vegetales pueden estar sujetos a medidas fitosanitarias.

Los productos comercializados en la UE deben respetar los requisitos de etiquetado de la UE, previstos para:

- ✓ Proteger la salud, seguridad e intereses de los consumidores
- ✓ Proporcionar información sobre el producto: contenido, composición, uso seguro y precauciones especiales, etc.

Según el Promotor Agroindustrial de Promperu (Quiroz, 2016), señaló que en los últimos años no ha habido regulación técnica nueva, ya que en el periodo 2013 se firmó el TLC entre Perú y la UE; donde se establecieron las normas respectivas. Entonces la trazabilidad que es la herramienta que Europa propone aplicar en toda la cadena alimentaria, para aumentar el control y la seguridad de sus productos en el sector agroalimentario se mantiene, ya que ellos buscan identificar el producto final y rastrear hasta el lote de producción, o sea hacia atrás, existen los protocolos de corte que se mantiene y siguen verificando el tema de plagas, no hay una norma técnica para la trazabilidad ya que es independiente de cada empresa que lo diseña a través de un software pero si se tiene que asegurar para que el cliente sepa de donde proviene el producto y como se produjo desde la semilla.

El Agroexportador de la empresa Fairtrasa Perú SA (Cristóbal, 2016) concluye que “las exigencias de los clientes en el mercado europeo sobrepasan las normas técnicas establecidas en un acuerdo, básicamente las empresas agro y agroalimentarias a nivel local, nacional, tienen que cumplir y adaptarse a los requisitos impuestos, ya sea en calidad, tamaño, color, sabor para que el producto exportado tenga una buena acogida y un mayor volumen de consumo”. Por ejemplo, SENASA inspecciona si hay alguna plaga o insecto en la fruta o hortaliza, y solo es un componente secundario, ya que no lo es todo, parte de ello el productor de

campo primero se tiene que asegurar que la siembra esté libre de plaguicidas, aunque cada vez existen plagas distintas, otras se desarrollan más, cada vez se quiere llegar a más productores y tener más exportaciones.

Entonces, se tiene que cumplir con dichas normas, requisitos para manejar un buen ecosistema con el mercado de destino, ya que lo mismo exigimos los peruanos, cuando queramos importar algún producto.

Así mismo lo confirma el Ing. Vílchez, funcionario de la empresa Danper SA, concluye que las barreras no arancelarias son realmente importantes porque al exigir mayores requisitos, ya sean técnicos o documentarios, influyen en el volumen de producción destinados al mercado europeo. En La Libertad, ha habido casos en que las empresas no han cumplido con ciertos requisitos técnicos y la carga no ha podido ser distribuida en destino y la empresa ha tenido que ser observada hasta que vuelvan a cumplir con los requisitos establecidos por la UE.

4.2 Resultado N°2

OBJETIVO 2: Analizar las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, periodo 2014-2015.

El mercado europeo está compuesto por los principales países como Holanda, Alemania, España, Francia y Países bajos, los cuales demandan mayores productos agroalimentarios frescos en frutas y hortalizas. Así mismo la UE se puede dividir en Europa del Norte y Europa del Sur. En Europa del Norte, es una zona donde pagan mejores precios como Alemania, Suiza, y otros. En Europa del Sur, son países que pagan un poco menos como Italia, Francia, España, entonces si se divide por ese tema socioeconómico se sabe que productos se pueden poner en el mercado europeo. El espárrago y la alcachofa son productos gourmet, su primer mercado en Europa siempre va ser Holanda, Francia, Alemania. A nivel de frutas banano, palta, menestras en Portugal y España son mercados atractivos, entonces vemos que los productos más tropicales se exportan a Europa del Sur y los productos frescos más a Europa del Norte,

y lo que tiene que hacer el Perú es aprovechar al máximo las exportaciones. (Quiroz, 2016)

PRINCIPALES MERCADOS

Según el informe emitido por el portal de la Asociación de Exportadores (Adex, 2016) informa acerca de las estadísticas de los principales países durante los dos últimos años, Estados Unidos se consolidó como el principal mercado para las agroexportaciones peruanas con una participación de mercado de 32% y un valor FOB de US\$ 1,607, 002 miles; donde el espárrago y el café son sus principales productos.

En cuanto al mercado europeo, Holanda es el segundo destino de las agroexportaciones, y una de las primeras opciones de exportación en el viejo continente; que entre los años 2014 y 2015, registró un incremento de 12%, con un ingreso total de US\$ 657,376 miles, teniendo como principales productos importados la palta y el cacao. (Tabla N°4)

Se observa también; que las exportaciones en este mismo período a Alemania decrecieron 14%, con un valor FOB de US\$ 287,175 miles y una suma de 110,872 toneladas totales; esto se debió a la caída de su principal producto el café con 59% de participación. Igualmente, España mostró un decrecimiento de 4% registrando un total de US\$ 256,647 miles de dólares, en donde el espárrago, producto estrella, presentó una caída de 21%.

Tabla 3: Ranking de países Enero – Diciembre (2015/2014) miles US\$ FOB

País	Peso Neto (Tn)			Miles US\$ FOB			
	2014	2015	Var.% 2014-2015	2014	2015	Var.% 2014-2015	Par.% 2015
ESTADOS UNIDOS	762,636	787,820	3.3%	1,496,473	1,607,002	7.39%	31.53%
PAISES BAJOS	321,582	339,702	5.63%	584,722	657,376	12.43%	12.9%
ALEMANIA	110,965	110,872	-0.08%	335,633	287,175	-14.44%	5.63%
ESPAÑA	134,504	126,450	-5.99%	267,687	256,647	-4.12%	5.04%
REINO UNIDO	100,618	110,505	9.83%	224,961	255,863	13.74%	5.02%
ECUADOR	210,769	242,377	15.0%	229,421	220,340	-3.96%	4.32%
CANADA	55,714	59,835	7.39%	137,917	143,464	4.02%	2.81%
CHINA	78,711	78,422	-0.37%	147,704	140,878	-4.62%	2.76%
CHILE	127,318	157,955	24.06%	116,501	135,098	15.96%	2.65%
BELGICA	45,437	47,751	5.09%	140,000	125,861	-10.1%	2.47%
LOS DEMÁS	779,004	663,067	-14.88%	1,414,589	1,266,828	-10.45%	24.86%
TOTAL	2,727,259	2,724,756	-0.09%	5,095,608	5,096,533	0.02%	100.0%

Fuente: Adex

Elaboración: Propia

Vemos que los envíos a Reino Unido presentaron crecimiento de 14% con un total de US\$ 255,863 miles de dólares, siendo sus principales productos la uva y el espárrago. Ecuador decreció en sus ingresos FOB, con una variación negativa de 4% con US\$ 220,340 y un incremento en sus volúmenes exportados de 15%. Esta caída se debió a la reducción de sus importaciones en su principal producto, alimentos para animales. Canadá registro un crecimiento con un total de US\$ 143,464 miles.

Caso contrario de las exportaciones a China, que con US\$ 140,878 miles disminuyeron en 5% en valor y 0.4% en volúmenes, debido a que la quinua uno de los principales productos, cayó en un 45%. Chile presentó altos crecimientos en valor y peso exportado. Mientras que Bélgica registró un decrecimiento de 10% en valor FOB.

PRINCIPALES PRODUCTOS

(Adex, 2016) Los principales productos agroalimentarios frescos demandados del Perú son básicamente los productos no tradicionales como espárrago, uva, palta, mango y otros. Como podemos apreciar en la Tabla N°5, el producto que lideró las agroexportaciones en el 2015 fue la uva, que registró un total de US\$ 696,073 miles, con una variación positiva de 8% respecto al periodo anterior. Asimismo su volumen de exportación creció en 15%.

Entre el 2014 y 2015, el espárrago es el segundo producto en el ranking, registró una ligera variación en sus ingresos FOB de 1% debido a la caída de 5% en las cantidades exportadas. Así mismo, el café ocupó un tercer lugar en sus envíos totales, alcanzando un valor FOB de US\$ 580,521 miles con un decrecimiento de 21% en comparación del año anterior. Caso contrario se presentó en las exportaciones de palta, las cuales crecieron en un 5% en su valor exportado; sin embargo no presentó variación en las toneladas exportadas con un total de 185,746 toneladas.

Tabla 4: Ranking de productos Enero – Diciembre (2015/2014) miles US\$ FOB

Productos	Toneladas Métricas			Miles de USD FOB			Part % 2015
	2014	2015	Var. % 2014-2015	2014	2015	Var.% 2014-2015	
UVA	270,504	311,296	15%	646,721	696,073	8%	14%
ESPARRAGO	188,078	178,080	-5%	579,733	586,321	1%	12%
CAFÉ	182,701	175,090	-4%	736,383	580,521	-21%	11%
PALTA	185,783	185,746	0%	320,810	335,251	5%	7%
MANGO	158,357	167,669	6%	198,554	275,329	39%	5%
CAPSICUM	113,546	128,877	14%	227,802	271,856	19%	5%
CACAO	64,274	74,364	16%	232,265	266,491	15%	5%
PLATANO	160,108	192,305	20%	120,117	147,142	22%	3%
QUINUA	37,061	41,239	11%	198,671	142,656	-28%	3%
ALCACHOFA	45,038	43,282	-4%	126,947	120,274	-5%	2%
ARANDANO	2,904	10,496	261%	30,210	97,115	221%	2%
MANDARINA	71,485	76,145	7%	88,489	94,791	7%	2%
CEBOLLA	190,958	162,016	-15%	65,416	63,076	-4%	1%
TARA	27,548	22,607	-18%	48,769	41,623	-15%	1%
MACA	2,830	2,320	-18%	36,531	37,935	4%	1%
LAS DEMÁS	1,026,086	953,224	-7%	1,438,192	1,340,079	-7%	26%
TOTALES	2,727,259	2,724,756	0%	5,095,608	5,096,533	0%	100%

Fuente: Adex

Elaboración: Propia

PRINCIPALES EMPRESAS DEL SECTOR EN EL PERÙ

Las principales empresas en el Perú de que exportan productos agroindustriales o productos agroalimentarios frescos según (Adex, 2016) son:

Tabla 5: Sector no tradicional (2015/2014) miles US\$ FOB

RUC	Razón Social	Peso Neto (Tn)			Miles US\$ FOB			
		2014	2015	Var.% 2014- 2015	2014	2015	Var.% 2014- 2015	Par.% 2015
20336183791	EL PEDREGAL S.A	2,094	2,583	23.32%	5,642	6,252	10.8%	5.73%
20451899881	PROCESADORA LARAN SAC	2,974	3,641	22.44%	4,393	5,509	25.41%	5.05%
20340584237	CAMPOSOL S.A.	4,453	2,204	-50.51%	7,450	4,307	-42.19%	3.94%
20451779711	SOCIEDAD AGRICOLA RAPEL S.A.C.	1,224	1,249	2.07%	3,610	4,159	15.22%	3.81%
20500985322	MACHU PICCHU FOODS S.A.C.	175	714	307.07%	1,183	3,237	173.7%	2.96%
20521137682	AMAZONAS TRADING PERU S.A.C.	100	951	850.21%	307	3,122	917.53%	2.86%
20501923428	CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A.	4,158	2,623	-36.92%	4,948	3,009	-39.19%	2.76%
20538803473	AGRICOLA LAS MARIAS S.A.C.	2,357	2,106	-10.66%	3,626	2,848	-21.45%	2.61%
20504065121	VINCULOS AGRICOLAS E.I.R.L.	678	1,033	52.52%	2,747	2,747	0.01%	2.52%
20325117835	SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A.	912	763	-16.31%	3,262	2,641	-19.03%	2.42%
LAS DEMÁS		30,262	33,057	9.24%	71,375	71,358	-0.02%	65.35%
TOTAL		49,387	50,926	3.12%	108,542	109,189	0.6%	100.0%

Fuente: Adex

Elaboración: Propia

Hasta el año 2015, el Fundo El Pedregal ubicado en Ica es líder en producción de fruta fresca en el Perú con su producto como es la uva que registro un total de US\$ 6,252 miles; con una variación positiva de 10.8 % respecto al periodo anterior. El volumen de exportación en dichos periodos creció en 23.32%.

En segundo lugar se ubica la empresa Procesadora Laran SAC ubicada en Chincha que destaca en productos como aguacates, cebollas dulces, granadas, naranjas, minneola y uva; lo cual registro ingresos de US\$ 5,509 miles con una variación positiva de 25.41% con un volumen de exportación fue de 22.44%. A diferencia de las otras empresas, Camposol S.A ubicado en el Departamento de La Libertad registro ingresos totales de US\$. 4,307miles con un decrecimiento de 42.19% respecto al año anterior; entonces podemos ver que en el año 2014 tuvo mayor volumen de exportación a diferencia del año 2015.

(SUNAT, 2015) Da a conocer las principales sub partidas arancelarias de los productos agroalimentarios y agroindustriales del sector no tradicional a nivel nacional:

Tabla 6: Principales subpartidas nacionales según sector económico

ITEM	SECTOR / SUBPARTIDA		TOTAL
1	0806100000	UVAS FRESCAS	700.153,6
2	0709200000	ESPARRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS	418.048,0
3	0804400000	AGUACATES (PALTAS) , FRESCAS O SECAS	304.689,0
4	0804502000	MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	196.196,7
5	1801001900	LOS DEMÁS CACAO CRUDO	183.034,4
6	0803901100	BANANAS INCLUIDOS LOS PLATANOS TIPO "CAVENDISH VALERY" FRESCOS	145.269,1
7	1008509000	LOS DEMÁS QUINUA, EXCEPTO PARA SIEMBRA	144.266,2
8	2309909000	DEMAS PREPARACIONES UTILIZADAS PARA LA ALIMENTACION DE LOS ANIMALES	133.128,0
9	2005600000	ESPARRAGOS PREPARADOS O CONSERVADOS, SIN CONGELAR	131.535,8
10	0402911000	LECHE EVAPORADA SIN AZUCAR NI EDULCORANTE	98.838,1
11	0810400000	ARANDANOS ROJOS, MIRTILOS Y DEMAS FRUTOS DEL GENERO VACCINIUM, FRESCOS	96.801,7
12	2005991000	ALCACHOFAS (ALCAUCILES)	88.427,7
13	2005999000	LAS DEMÁS HORTALIZAS Y LAS MEZCLAS DE HORTALIZAS PREPARADAS O CONSERVADAS (EXCEPTO EN VINAGRE O EN ACIDO ACETICO), SIN CONGELAR,EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LA PARTIDA 20.06	82.565,0
14	0811909100	MANGO (MANGIFERA INDICA L)	73.067,4
15	0805201000	MANDARINAS (INCLUIDAS LAS TANGERINAS Y SATSUMAS) FRESCAS O SECAS	66.412,1
16	2001909000	DEMAS HORTALIZAS,FRUTAS Y DEMAS PART. COMEST. DE PLANTAS,PREP. O CONSERV.EN VINAGRE	64.779,4
17	0703100000	CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS	63.598,4
18	0904211090	LOS DEMÁS PAPRIKA	52.200,1
19	2005992000	PIMIENTO PIQUILLO (CAPSICUM ANNUUM)	41.720,8
20	2009892000	JUGO DE MARACUYÁ (PARCHITA) (PASSIFLORA EDULIS)	39.610,6
		RESTO	1.243.638,4
		TOTAL	4.367.980,6

Fuente: SUNAT - Declaración Aduanera de Mercancía

Elaboración: Propia

Podemos ver que las uvas frescas se consideran un producto con mayor demanda con ingresos anuales de US\$ 700, 153,6 en el año 2015. También los espárragos frescos, aguacates (paltas), mangos son los productos que tienen mayor demanda en el mercado internacional.

PRINCIPALES PRODUCTOS EN LA REGIÓN LA LIBERTAD

En la Región La Libertad, Trujillo puede ser considerado como, un centro agrícola y agroindustrial debido a la extensión de las áreas de producción de espárrago, alcachofa, ají pprika, palta, mango, arándano, entre otros.

Según (Mondragon, 2016) señala que en el 2015, las exportaciones de la Libertad alcanzaron un monto de US\$ 2.417.757.846 con una caída ligera de 13.4% con respecto al mismo periodo del año anterior. Esto debido a la caída de los precios del oro y cobre en el mercado internacional. El sector tradicional representa el 69.1% de las exportaciones de la región, alcanzando en el 2015 envíos por US\$ 1.670.086.911, con una caída de 19.1%. Los sectores con mayores envíos son: oro y harina de pescado; sin embargo registraron menores ventas respecto al 2014.

Las ventas de productos No Tradicionales, alcanzaron un monto de US\$ 747.670.936, que equivale al 30.9% de las exportaciones de la región. Ello refleja un aumento del 2.768% con respecto al 2014.

Tabla 7: La Libertad-Exportaciones por sector (US\$)

SECTOR	2014	2015	Var. % 2014 - 2015	Part. % 2015
TRADICIONAL	2,065,557,882	1,670,086,911	-19.1	69.1
Oro	1,855,010,596	1,540,913,816	-16.9	63.7
Harina de pescado	129,877,003	45,259,499	-65.2	1.9
Cobre, concentrados y min.	1,418,655	30,558,130	2054.0	1.3
Chancaca	27,652,473	26,518,729	-4.1	1.1
Azúcar	35,495,754	13,893,492	-60.9	0.6
Pieles frescas	3,781,242	8,830,603	133.5	0.4
Plomo concentrados y min.	2,878,740	1,838,135	-36.1	0.1
Metales menores	441,745	1,258,113	184.8	0.1
Plata refinada	1,279,581	980,055	-23.4	0.0
Melazas	105,938	25,792	-75.7	0.0
Lanas	17,969	10,547	-41.3	0.0
Zinc concentrados y min.	3,373,627		-100.0	0.0
Aceite de pescado	4,083,170		-100.0	0.0
Petróleo derivados	2,900		-100.0	0.0
Petróleo y gas natural	138,488		-100.0	0.0
NO TRADICIONAL	727,611,881	747,670,936	2.8	30.9
Agropecuario	652,165,291	689,429,760	5.7	28.5
Químico	39,001,454	26,298,505	-32.6	1.1
Minería no metálica	23,401,377	19,061,088	-18.5	0.8
Pieles y cueros	4,108,568	5,304,567	29.1	0.2
Varios (inc. Joyería)	4,393,580	4,173,111	-5.0	0.2
Textil	1,892,517	1,176,564	-37.8	0.0
Metal-mecánico	245,251	956,679	290.1	0.0
Maderas y papeles	1,233,617	535,181	-56.6	0.0
Pesquero	646,143	443,951	-31.3	0.0
Sidero-metalúrgico	524,083	291,529	-44.4	0.0
TOTAL	2,793,169,762	2,417,757,846	-13.4	100.0

Fuente: Sunat

Elaboración: Propia

Por otro lado, (Adex Data Trade) nos muestra cuales son los productos que exporta La Libertad a la Unión Europea.

Tabla 8: Ranking de productos - Exportaciones

Nº	Partida	Descripción Arancelaria	US\$ FOB	
			2015	Par.% 2015
		TOTAL	30.436.003	100,0%
1	2005600000	ESPARRAGOS PREPARADOS O CONSERVADOS, SIN CONGELAR	11.068.305	36,37%
2	0810400000	ARANDANOS ROJOS, MIRTILOS Y DEMAS FRUTOS DEL GENERO VACCINIUM, FRESCOS	6.917.711	22,73%
3	2005992000	Pimiento piquillo (Capsicum annum) preparadas o conservas sin congelar productos PA. 20.06.	3.257.872	10,7%
4	2005991000	Alcachofas (alcauciles) preparadas o conservas sin congelar excepto productos PA. 20.06.	3.200.929	10,52%
5	0709200000	ESPARRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS	2.003.338	6,58%
6	2001909000	DEMAS HORTALIZAS,FRUTAS Y DEMAS PART. COMEST. DE PLANTAS,PREP. O CONSERV.EN VINAGRE	1.043.117	3,43%
7	0806100000	UVAS FRESCAS	956.537	3,14%
8	2005999000	Demas hortalizas preparadas o conservadas sin congelar	562.615	1,85%
9	0811909900	Demas frutas y otros frutos,sin cocer o cocido en agua o vapor,s/azuc.o edulc.congel	529.011	1,74%
10	0811909100	Mango (Mangifera indica L.) sin cocer o cocido en agua o vapor,s/azuc.o edulc.congel	305.192	1,0%
11	0710809000	LAS DEMAS HORTALIZAS EXCEPTO ESPARRAGOS	146.335	0,48%
12	2208400000	RON Y DEMAS AGUARDIENTES DE CAÑA	107.849	0,35%
13	1104299000	LOS DEMAS CEREALES EXCEPTO CEBADA	79.427	0,26%
14	0804502000	MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	74.264	0,24%
15	1008509000	LAS DEMAS Quinoa (chenopodium quinoa) excepto para la siembra	62.400	0,21%
16	1904900000	DEMAS PRODUCTOS A BASE DE CEREALES OBTENIDOS POR INFLADO O TOSTADO	50.961	0,17%
17	0710801000	ESPARRAGOS	45.569	0,15%
18	0709600000	FRUTOS DE LOS GENEROS CAPSICUM O PIMENTA, FRESCOS O REFRIGERADOS	13.200	0,04%
19	0810901000	GRANADILLA, "MARACUYA" (PARCHITA) Y DEMAS FRUTAS DE LA PASION (PASSIFLORA SPP.) FRESC	10.838	0,04%
20	0810903000	TOMATE DE ARBOL (LIMA TOMATE, TAMARILLO) (CYPHOMANDRA BETACEA) FRESCO	528	0,0%
21	2004900000	LAS DEMAS HORTALIZAS Y LAS MEZCLAS DE HORTALIZAS, CONGELADAS	4	0,0%
22	2008993000	MANGOS PREPARADOS O CONSERVADOS	1	0,0%

Fuente: Adex Data Trade

Elaboración: Propia

En productos agroalimentarios frescos se ubica en primer lugar los arándanos rojos, mirtillos y demás frutos del genero vaccinium frescos con una participación de 36.37% en Europa, seguido de los espárragos frescos o refrigerados, uvas frescas, entre otros.

Según el Lic. Roosevelt señala que la Región La Libertad, básicamente contribuye con el tema de hortalizas más que frutales; donde se destaca el espárrago, alcachofa, pero a nivel de frutas no es un gran productor como lo es Lambayeque, Piura, en palta ha tenido un crecimiento últimamente al igual que la uva. Entonces La Libertad está

diseñado para la producción de hortalizas y en tema agro el producto bandera es el espárrago.

A continuación, se analizará el volumen de exportación de los productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad en los últimos años; como espárragos frescos, arándanos y aguacate (paltas).

1. Espárrago

(Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2015) El espárrago es uno de los productos más importantes en la agroexportación de La Libertad. Según información del Ministerio de Agricultura y Riego (Minag) y del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en la región durante el año 2014 se procesó más del 50% de la producción nacional, y se produjeron 191 toneladas métricas en el área del Proyecto Especial Chavimochic. En segundo lugar se ubica Ica, con 148 mil toneladas métricas (39%), Lima en tercer puesto con 19 mil toneladas (5%), Áncash en cuarto lugar con 12 mil toneladas (3%) y Lambayeque en quinta ubicación con 5 mil toneladas (1%).

Según las estadísticas del (Adex Data Trade) indica el comportamiento de las exportaciones del espárrago en los últimos años.

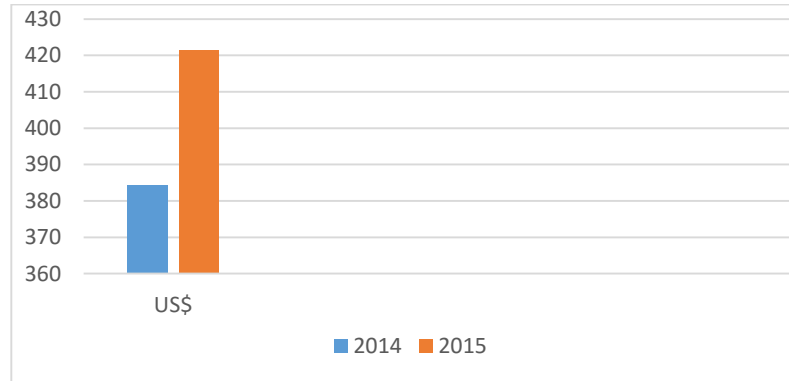
Tabla 9: Comportamiento del espárrago en miles US\$

Miles US\$ FOB				
2011	2012	2013	2014	2015
293,678	343,088	413,554	384,505	421,412

Fuente: Adex Data Trade

Elaboración: Propia

Grafico 1: Ingreso anual del esparrago US\$

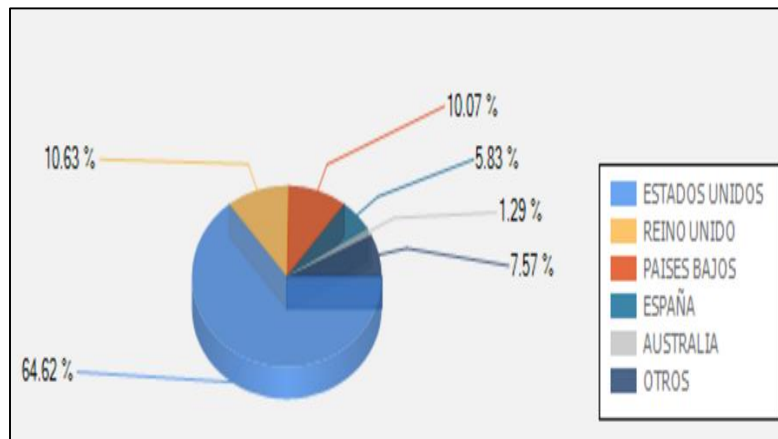


Fuente: Adex Data Trade

Elaboración: Propia

En el 2015, el ingreso anual del esparrago se incrementó a US\$421,412 miles a diferencia del año anterior. Sus principales mercados que se exporta el esparrago fresco son: Estados Unidos (64.62%), Reino Unido (10.63%), Países Bajos (10.07%), España (5.83%), Australia (1.29%), Otros (7.57%).

Grafico 2: Top Mercados

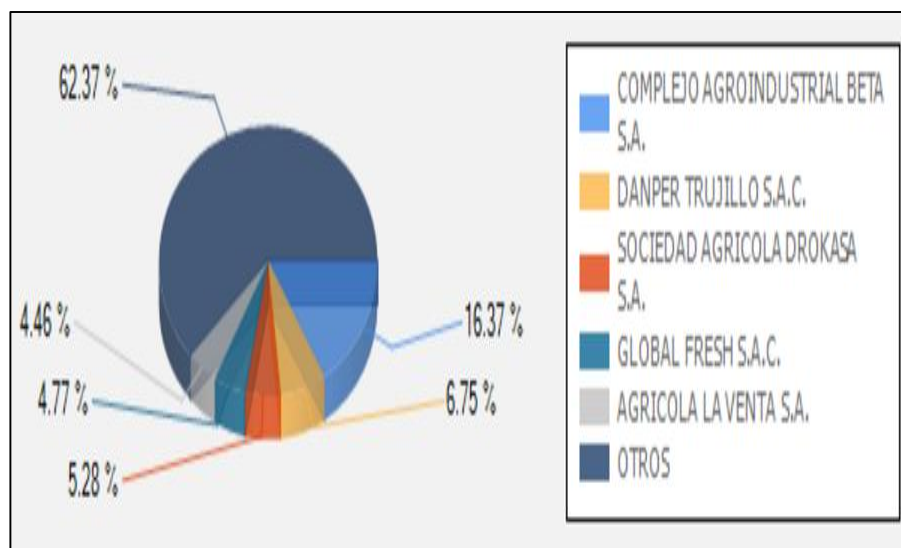


Fuente: Adex Data Trade

Elaboración: Propia

Las principales empresas productoras de espárragos frescos son: Complejo Agroindustrial Beta S.A (16,37%), Danper Trujillo SAC (6.75%), Sociedad Agrícola Drokasa S.A (5.28%), Global Fresh SAC (4.77%), Agrícola La Venta S.A (4.46%), Otros (62.37%). En La Libertad podemos ver que Danper SA es la principal empresa exportadora agroalimentaria de espárragos frescos.

Grafico 3: Top Empresas Exportadoras



Fuente: Adex Data Trade

Elaboración: Propia

2. Aguacates(paltas) frescas

Según el portal de (Agrodata Peru, 2016) informa que el aguacate es un fruto que generalmente se emplea a modo de hortaliza o verdura, de sabor delicado y de fácil consumo, rico en grasas monoinsaturadas, antioxidantes y minerales; aliadas de nuestra salud. Teniendo en cuenta dichas propiedades nutritivas, es muy recomendable para todos los segmentos de la población: niños, jóvenes, adultos, deportistas, mujeres embarazadas, madres lactantes y personas mayores.

En el siguiente cuadro vemos que la palta fresca en el año 2015 ha obtenido ingresos de US\$ 305,344 miles, a diferencia del año anterior.

Grafico 4: Comportamiento Histórico US\$

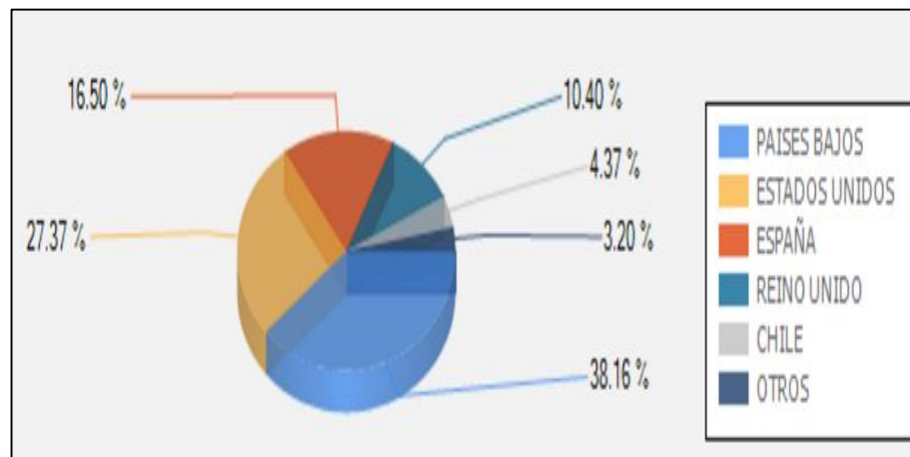
Miles US\$ FOB				
2011	2012	2013	2014	2015
161,180	135,560	184,286	300,127	305,344

Fuente: Adex Data Trade

Elaboración: Propia

Sus principales mercados son Países bajos (38,16%), Estados Unidos (27,37%), España (16,50%), Reino Unido (10,40%), Chile (4,37%) y otros (3,20%). Dentro de los Países bajos, Holanda es el primer importador de aguacates frescos.

Grafico 5: Top 5 Mercados

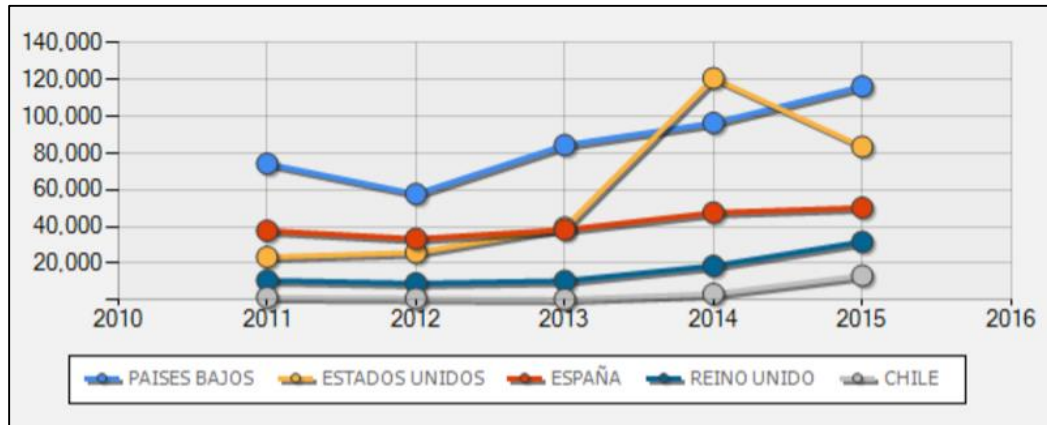


Fuente: Adex Data Trade

Elaboración: Propia

Vemos la evolución de los mercados de la palta, lo cual, destaca principalmente los Países Bajos.

Grafico 6: Evolución de Mercados

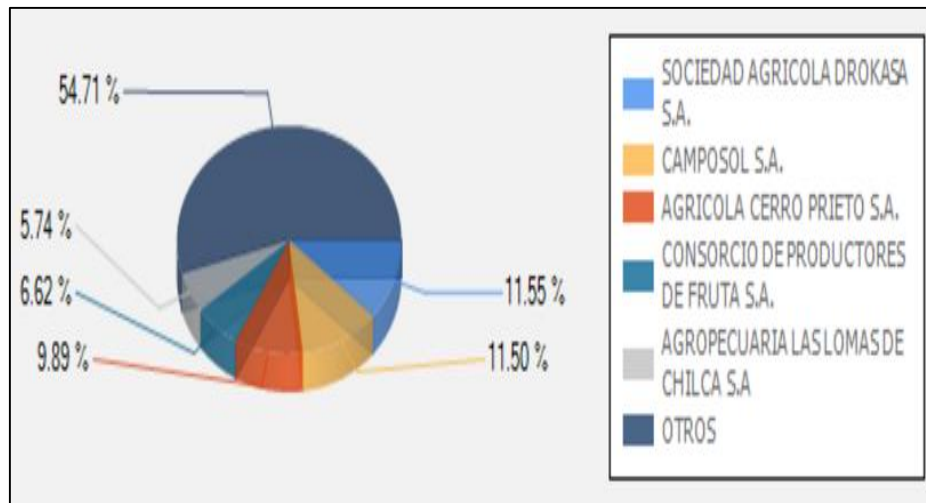


Fuente: Adex Data Trade

Elaboración: Propia

En La Libertad, la principal empresa exportadora de aguacates fresca es Camposol S.A con una participación en el año 2015 de 11.50 % en el mercado.

Grafico 7: Top 5 empresas



Fuente: Adex Data Trade

Elaboración: Propia

3. Arándanos

Según el Gerente General de Sierra Exportadora (Cordano, 2016) señala que el 95% de la producción de arándanos peruanos, es destinado a los mercados internacionales y que son EE.UU., Europa y Hong Kong los principales destinos. El precio fluctúa entre los US\$ 9 y US\$ 14 por kilo aproximadamente. Existe una gran demanda insatisfecha de berries en el mundo, por ese motivo exhorto a los productores a seguir apostando por estos cultivos (fresa, frambuesa, arándanos, aguaymanto y cerezas) y responder a la demanda, no solo de volumen, sino también de calidad. De esa forma no solo diversificaremos nuestra canasta de productos, sino también los mercados.

Respecto a La Libertad, señaló que en el 2015 los envíos de arándanos al exterior llegaron a los US\$ 91.5 millones y es la principal Región exportadora de dicha fruta, cuyo volumen al exterior pasó de 40 toneladas en el 2012 a 9,650 toneladas en el 2015. El volumen de ingresos para el arándano frescos en ese mismo año fue de US\$ 96,667 miles a diferencia del año 2014 que fue US\$ 30,230. Actualmente podemos analizar que este producto agroalimentario fresco tiene una gran demanda.

Grafico 8: Comportamiento Histórico

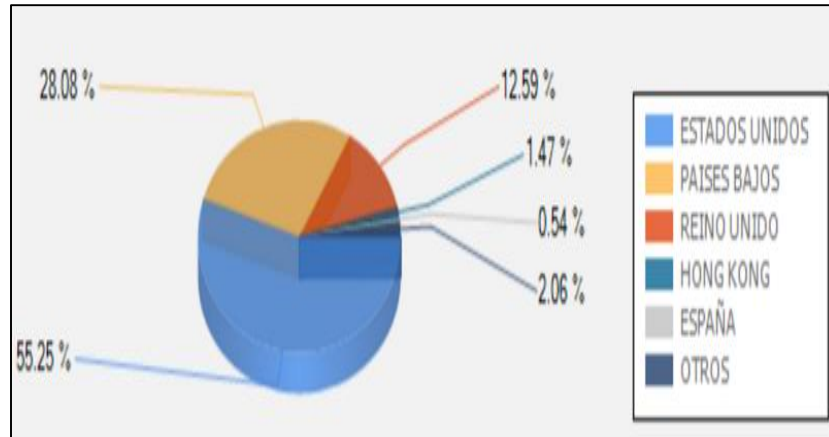
Miles US\$ FOB				
2011	2012	2013	2014	2015
84	465	17,386	30,230	96,667

Fuente: Adex Data Trade

Elaboración: Propia

Sus principales mercados son Estados Unidos (55,25%), Países Bajos (28.08%), Reino Unido (12.59%), Hong Kong (1.47%), España (0.54%) y otros (2.06%).

Grafico 9: Principales Mercados Destino

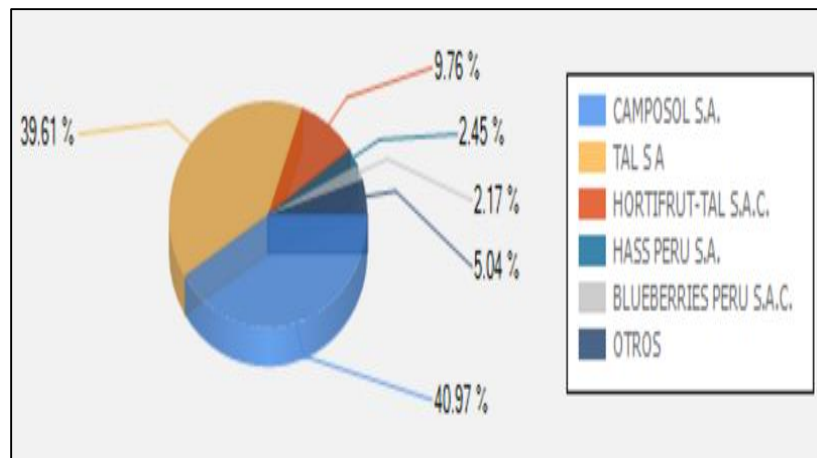


Fuente: Adex Data Trade

Elaboración: Propia

Las principales empresas que exportan dicho productos son Camposol S.A con una participación anual de 40.97%, seguido de Talsa (39.61%), Hortifrut-tal SAC (9.76%), Hass Perú SA (2.45%), Blueberries Perú SAC (2.17%) y otros (5.04%).

Grafico 10: Top Empresas Exportadoras

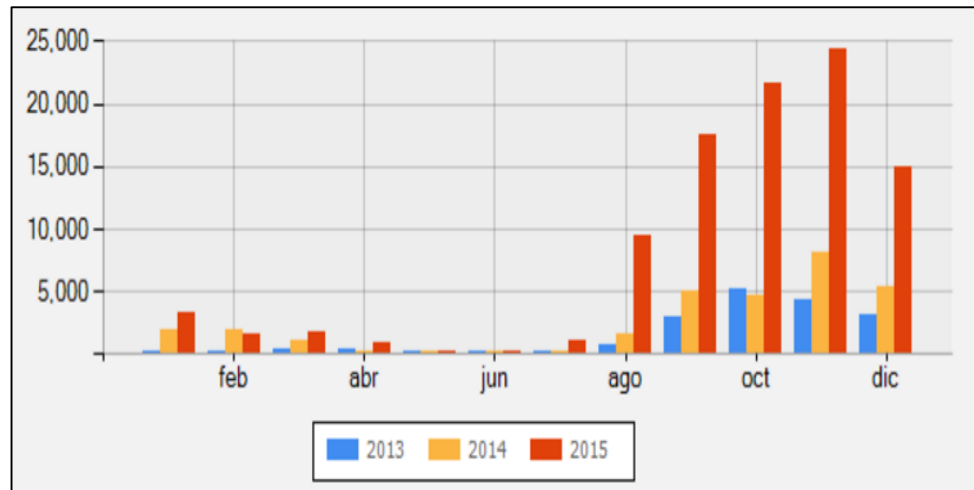


Fuente: Adex Data Trade

Elaboración: Propia

Podemos ver un comparativo de la evolución de los arándanos en los dos últimos años, por ejemplo vemos que en el año 2015 fue donde se consolidó mayor ingresos a diferencia de otros años.

Grafico 11: Comparativo 3 últimos años (Miles US\$)



Fuente: Adex Data Trade

Elaboración: Propia

4.3 Resultado N°3

OBJETIVO 3: Analizar los efectos de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea en relación con el movimiento exportador de los productos agroalimentarios de la Región La Libertad, periodo 2014-2015.

Las barreras no arancelarias juegan un papel muy importante en las empresas exportadoras de productos agroindustriales y agroalimentarios, ya que influyen en el proceso productivo desde el cultivo hasta que se logre vender al mercado internacional.

Según los especialistas entrevistados, las barreras no arancelarias más resaltantes en el Perú y en la Región La Libertad, que impone la Unión Europea son las certificaciones fitosanitarias, Límites Máximos de Residuos, las normas de Embalaje y normas técnicas

que se tienen que cumplir para garantizar la calidad y trazabilidad del producto exportado. Si bien es cierto, que el mercado europeo es muy exigente con el cumplimiento de sus normativas; pues exige que todo producto alimentario que ingrese tiene asegurar la salud humana y animal y, en cierto modo, el medio ambiente.

INFLUENCIA DE CERTIFICACIONES FITOSANITARIAS

Actualmente, algunas empresas agroindustriales y agroalimentarias, no cumplen con las certificaciones fitosanitarias; según el Ing. Luis Cristóbal, Funcionario Agroexportador de Fairtrasa Perú S.A, indica su representada, trabaja con pequeños productores que no tienen conocimiento sobre qué tipo de documentos o certificados tienen que cumplir para lograr que su producto se venda todo el año; a diferencia de las grandes empresas exportadoras como Camposol, Danper, Tal SA, entre otros, que si cumplen con las exigencias que les impone el mercado de destino.

Por ejemplo, en el portal web de la empresa Camposol S.A se observa que a nivel de campo y planta cuentan con la certificación de Global GAP, el Manejo Integrado de Sistema de Plagas (MIP) SYSCO. Lo que demuestra que la empresa viene cumpliendo con las certificaciones en el ámbito fitosanitario, eso explicaría porque las ventas del arándano han incrementado sus ventas en el año 2015 con una participación anual de 40.97%, con respecto al 2014, como se demuestra en el Grafico N°10.

También la empresa Danper S.A cuenta con certificaciones internacionales para sus productos agroalimentarios frescos en Buenas Prácticas Agrícolas como GLOBAL GAP y Albert Heijn que es la cadena de supermercados más extendida en Holanda. Así mismo, Danper cuenta con un Sistema HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control) que es un sistema de prevención que utiliza la industria agroalimentaria, el cual evalúa los posibles riesgos que pueden incidir en la seguridad alimentaria, ya sean de carácter biológico, físico o químico y la norma BRC (British Retail Consortium) que exige criterios de seguridad y calidad alimentaria en sus plantas de conserva, de congelado y de fresco.

Entonces podemos analizar que tanto la Unión Europea como otros países exigen que los productos cumplan con todas las certificaciones, para garantizar la inocuidad de los productos, asegurando la integridad y salud del consumidor, también su competitividad en el ámbito internacional. Tanto las plantas como los fundos agrícolas de la Región, cuentan con certificaciones de calidad, gestión ambiental y de inocuidad alimentaria.

Por ello, podemos analizar que en el año 2015 el ingreso anual del esparrago se incrementó a US\$421,412 miles a diferencia del año anterior, siendo sus principales mercados Estados Unidos, Reino Unido y Países Bajos como Holanda, Alemania, entre otros, logrando que la empresa Danper se consolide con una participación anual de 6.75%, como se demuestra en el Grafico N° 3.

LIMITES MÁXIMOS DE RESIDUOS

El surgimiento de plaguicidas también es un obstáculo para que las empresas agroindustriales y agroalimentarias obtengan las certificaciones sanitarias y fitosanitarias, por lo que las empresas agroalimentarias de productos frescos se han visto obligadas a certificar las zonas de producción a través de SENASA para que puedan atender, realizar las inspecciones y evaluaciones adecuadas para eliminarlas a efecto de que no compliquen la producción.

Según la entrevista realizada al Ing. Luis Cristóbal, Agroexportador de Fairtrasa Perú S.A, llegó a la conclusión de que: “Los problemas de plagas o enfermedades en las empresas agroexportadoras peruanas, van a cambiar en función a la zona de producción, sumado al manejo del cultivo, no solo de la planta, sino que también tiene que ver con el tema de nutrición de suelos”. Por ejemplo, Fairtrasa trabaja con pequeños productores que desconocen totalmente el tema de Límites Máximo de Residuos (LMR), implicando para el empresario una mayor inversión en especialistas quienes se encargarán de promover una buena producción.

Entonces, no solo en la Región La Libertad han tenido problemas de plagas, también en otras ciudades como Ancash, Lima, ya que este tema se trabaja más en campos, porque cada producto tiene que cuidarse todo el año para que se pueda vender al mercado internacional.

Por ejemplo el Lic. Roosevelt señala que, no solo se controla el LMR sino también el tema de la producción, por ejemplo ahora hay un tema de transgénicos muy fuertes en Europa, todos los productos alimenticios que contengan transgénicos (producidos de alimentos o ingredientes genéticamente modificados) deben estar etiquetados aún si ellos ya no tuvieran rastros transgénicos detectables. Camposol S.A cumple con todas sus plantas de producción los estándares de estos límites de residuos ya que cuidan primordialmente que sus productos la seguridad a sus consumidores y proveedores.

Según el reporte de sostenibilidad de Danper Trujillo SAC, en el año 2014, para combatir el aumento poblacional de insectos plaga en la áreas de cultivo, la empresa ha desarrollado un estricto Programa de Manejo Integrado de Plagas (MIP), que se alinea a su agroecosistema, con el fin de mantener un equilibrio de la biodiversidad. Se realizan tratamientos fitosanitarios, haciendo uso de los métodos de control: legal, genético, cultural, físico, mecánico, etológico, biológico y, como última alternativa de control, el químico. Es así, como en el año 2015 logró un mayor volumen de exportación en espárragos como podemos ver en el Grafico N°3.

Es muy importante esta barrera, ya que los productores y empresas agroalimentarias de La Libertad, productores de frutas y hortalizas, deben ajustarse a las obligaciones del mercado de destino, con el fin de que en el producto esté libre de plaguicidas, no contengan un alto índice de residuos químicos, y por ende no afecte al consumidor final, ya que es obligación garantizar la seguridad alimentaria para que no afecte al medio ambiente ni a la población.

NORMAS DE EMBALAJE Y ETIQUETADO

Actualmente el bloque europeo tiene exigencias en el tipo de embalaje y etiquetado, pues, el cuidado de su medio ambiente es fundamental y exige que las empresas utilicen embalaje que sea reciclable, reusable y amigable con el medio ambiente.

Ello ha influido a que las principales empresas como: Danper Trujillo S.A, Camposol S.A, TAL S.A, cumplan con utilizar embalajes plastificados, cartón corrugado. Por ejemplo Camposol S.A en Noviembre 2014, los arándanos cuentan con una nueva presentación, su atractivo diseño del embalaje resalta las principales características como: calidad premium, perfecto bloom, perfecto sabor y perfecto color, así como la marca sobre un fondo limpio, que transmite frescura y calidad. Entonces, las empresas exportadoras les convienen que utilicen empaques plastificados porque es menos costoso que un embalaje de madera, ya que no es reusable porque tienden a tener termitas y contaminaría el producto.

NORMAS TÉCNICAS

Las normas técnicas simplifica los requisitos de comercialización y establece normas generales para la mayoría de los vegetales y frutas como: calidad y seguridad del producto.

Por ejemplo, la empresa Camposol S.A mantiene sus controles de calidad desde el momento en que las semillas son plantadas en su suelo fértil hasta que el producto final sea entregado a sus clientes en todo el mundo, también la calidad es una de sus competencias más valiosas y su sistema de gestión se basa en los principales estándares internacionales y actualmente ha obtenido la renovación de su certificación IFS Broker que es un estándar basado en armonizar las actuaciones de los agentes comerciales e importadores de productos en Holanda-Europa, pues ofrece numerosos beneficios para la empresa ya que busca excelencia en calidad, seguridad, satisfacción del cliente y la búsqueda de un mercado competitivo.

Como podemos ver que la Unión Europea, es un bloque comercial que cuida mucho y respeta sus políticas ambientales, económicas y laborales, entonces, se tiene que cumplir con dichas normas, requisitos para manejar un buen ecosistema con el mercado de destino, ya que lo mismo exigimos los peruanos, cuando queramos importar algún producto.

El Agroexportador de la empresa Fairtrasa Perú SA (Cristóbal, 2016) concluye que “las exigencias de los clientes en el mercado europeo sobrepasan las normas técnicas establecidas en un acuerdo, básicamente las empresas agro y agroalimentarias a nivel local, nacional, tienen que cumplir y adaptarse a los requisitos impuestos, ya sea en calidad, tamaño, color, sabor para que el producto exportado tenga una buena acogida y un mayor volumen de consumo”.

CAPITULO 5. DISCUSIONES

El trabajo de investigación tuvo como finalidad determinar la influencia de las barreras arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad en los últimos años, en el cual se analizó los efectos de dichas barreras no arancelarias impuestas por la UE en relación al movimiento exportador del sector agroalimentario de productos frescos.

Se coincide con lo expresado con el autor (Mercado, 2007) donde afirma que las barreras no arancelarias son aquellas medidas de regulación al comercio exterior, que quedan fuera del régimen fiscal y que tienen por objeto la protección de una serie de situaciones que guardan estrecha vinculación con la economía de un país, también con la salud de la población y con la seguridad de una nación, las cuales son:

- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
- Normas del etiquetado
- Límite Máximo de Residuos de plaguicidas
- Embalaje
- Tratamiento cuarentenario
- Normas Técnicas

Se logró corroborar que dichas barreras no arancelarias impuestas por el mercado europeo influye en las empresas exportadoras de productos agroalimentarios frescos, lo cual, cabe resaltar que las medidas fitosanitarias, los límites máximo de residuos, normas del etiquetado y embalaje, normas técnicas son los más importantes, sin embargo; el tratamiento cuarentenario no se aplica en la exportación de productos frescos: con el fin de asegurar que los productos estén libres de plagas, residuos químicos, que logren cumplir todos los requisitos que se impone para tener una buena relación con el ecosistema con el país de destino.

Se coincide con el trabajo de investigación de (Tello, 2007) en su tesis “Las Restricciones no Arancelarias: Los Reglamentos Técnicos y su impacto en el Comercio Peruano”, ya que se concluye que las restricciones y/o barreras no arancelarias son instrumentos modernos de protección y futuros instrumentos de regulación del comercio, en que radica la coincidencia

que hemos demostrado ya que todo mercado busca proteger sus políticas económicas, sociales y ambientales.

Con respecto a la exportación de productos agroalimentarios en el Perú, la autora (Miyagusuku, 2011) en su informe “El proceso de exportación y las oportunidades comerciales para los alimentos” señala que para el sector agroalimentario de productos frescos las barreras o medidas más importantes son los certificados fitosanitarios, tratamiento cuarentenario, tipo de embalaje, límite máximo de residuos, características del etiquetado, entonces se coincide con la teoría planteada en el tema de investigación porque dichas barreras no arancelarias se aplican en todos los países ya que están obligados a cumplir todos los requisitos que se les impone.

(Quiroz, 2016) Señala que actualmente en la Región La Libertad las empresas agroalimentarias a nivel de aduanas no registra alguna barrera no arancelaria nueva en los últimos años, pues las empresas vienen cumpliendo los certificados, inspecciones, etc. que se establecieron en la firma del TLC. Sin embargo un aspecto a tomar en cuenta, es que aún se encuentra en implementación lo que respecto a temas comerciales, ya que ahora el Global GAP ha impuesto una nueva norma social, y es algo que no se podría cumplir ya que hay empresas que si benefician a sus trabajadores como otras que no cumplen con sus beneficios. Por ejemplo muchas empresas agroindustriales y agroalimentarias, no pagan las horas extras, no reconocen como debería ser reconocido en la ley. Entonces, vemos que hay cosas en el tema “agro” que no están reguladas porque influye la forma en la que declarada cada empresa, y como estado no pueden auditar a todas las empresas sin saberlo, lo que nos lleva a confirmar que las barreras no arancelarias si influyen en el movimiento exportador de las empresas agroindustriales y agroalimentarias de la Región.

CONCLUSIONES

1. Las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea influyen positivamente en las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, periodo 2014-2015. Desde el punto de vista, es positivo porque las empresas buscan diversificarse a nuevos mercados, por lo tanto, tienen que conocer los requisitos que el país impone. Desde el punto de vista negativo, las empresas tienen un mayor costo de inversión en el proceso de la obtención o adaptación de dichos requisitos, pero que finalmente están obligados a cumplirlos.
2. Existen diversas barreras no arancelarias que impone la Unión Europea, pero en el Perú y en la Región La Libertad, las empresas agroalimentarias pasan a cumplir principalmente que los productos frescos cuenten con las certificaciones fitosanitarias y sanitarias, que estén libre de plaguicidas o algunos residuos químicos, también que se cumplan las normas del etiquetado y las normas técnicas con el fin de garantizar la seguridad de sus productos así como también a sus proveedores.
3. Los principales mercados en la Unión Europea son Holanda, Alemania, Reino Unido, España, siendo el sector no tradicional con mayor demanda en frutas y hortalizas como espárragos, palta y arándanos. Actualmente, los productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad se están diversificando en los últimos años, es así que la empresa Danper S.A es la principal empresa exportadora de espárragos frescos en el año 2015, seguido de la empresa Camposol S.A que logro un volumen de ingresos en arándano fresco de US\$ 96,667 miles en ese mismo año.
4. Se analizó que los efectos de las barreras no arancelarias impuestas por el mercado europeo son importantes para las empresas agroalimentarias ya que se tienen que adaptar a dichas barreras, porque al adaptarse a las normas sus productos tienden a crecer, entonces las empresas que realmente cumplen con las exigencias de dicho mercado tienen un valor agregado, a expandirse a otros mercados y ser más competitivos.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a todas las empresas agroindustriales y agroalimentarias a tener en cuenta cuales son las barreras no arancelarias que circulan en el Perú y en los mercados internacionales.
2. Se recomienda las empresas exportadoras de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad a que tengan mayor control de todas sus actividades logísticas, cumpliendo con las normas y requisitos establecidos por el mercado europeo, con el fin de que el producto circule libremente en dicho país.
3. Se recomienda también a los productores que busquen personas especializadas en estos temas con el fin de que les ayuden con el cumplimiento de con dichas normas, requisitos para manejar un buen ecosistema con el mercado de destino.
4. Así mismo, se recomienda al estado que se invierta en mayor capacitación constante sobre la importancia de las barreras no arancelarias y como es que se está desempeñando tanto a nivel local como nacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliografía

- Adex. (Febrero de 2016). *Gerencia de Agroexportadores* . Obtenido de <http://www.adexdatatrade.com/Members/EstadisticaMercado.aspx>
- Adex *Data Trade* . (s.f.). Obtenido de <http://www.adexdatatrade.com/Members/EstadisticaProducto.aspx?partida=0709200000>
- Agrodata Peru. (24 de Julio de 2016). *Agrodata Perú*. Obtenido de <http://www.agrodataperu.com/2016/07/paltas-aguacate-peru-exportaciones-junio-2016.html>
- Arcos, E. (2005). *Aranceles y Medidas de Regulacion y Restriccion No Arancelaria al Comercio Exterior* . Pachuca, Mexico : Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Arellano, I. (01 de Noviembre de 2011). *Las Restricciones al Comercio Exterior*. Obtenido de <http://relacionesinternacionalesrestriccion.blogspot.pe/>
- Arellano, I. (06 de Mayo de 2009). *Restricciones al Comercio Internacional* . Obtenido de <http://wwwcomerciointernacional.blogspot.pe/>
- Cabello Perez, M. (2009). *Las aduanas y el comercio internacional* . Madrid- España : ESIC Editorial .
- Cabello, M., & Perez, J. (2014). *Las Aduanas y el Comercio Internacional*. Madrid, España: ESIC Editorial.
- Camet, E. (07 de Septiembre de 2013). *Exportando.pe*. Obtenido de <http://siicex.gob.pe/exportando.pe>
- Camet, E. (2014). "Nuestro potencial es relevante y prometedor". *Peru Exporta*, 14-16.
- Centro de Comercio Internacional. (2012). *Identificando las Medidas No Arancelarias*. Obtenido de <http://www.intracen.org/itc/analisis-mercados/medidas-no-arancelarias/identificando-las-medidas-no-arancelarias/#classification>
- CISAN. (2009). *Los alimentos Procesados* . Obtenido de http://www.cisan.org.ar/articulo_ampliado.php?id=71&hash=1968577f968f269130c5a9a3e4f8ebb7
- Comision Europea* . (2013). Obtenido de <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV%3A121289>
- Cordano, M. (2016 de Mayo de 2016). Obtenido de *Diario El Comercio* : <http://elcomercio.pe/economia/peru/exportacion-arandanos-cerraria-este-ano-us200-millones-noticia-1900381>
- Cristobal, L. (06 de Agosto de 2016). Influencia de las normas tecnicas en la exportacion de productos agroalimentarios frescos. (K. Llamoga, Entrevistador)
- Cristobal, L. (6 de Agosto de 2016). Regulciones en el etiquado . (K. Llamoga, Entrevistador)
- Cruz, D. (25 de Agosto de 2015). *Diario El Comercio*. Obtenido de <http://elcomercio.pe/economia/peru/peru-casi-duplico-envios-union-europea-ultimos-10-anos-noticia-1835529>

- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2013). *Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones*. Mexico: Pearson Educacion S.A .
- Delegación de la Unión Europea en Perú*. (2010). Obtenido de http://eeas.europa.eu/delegations/peru/eu_peru/trade_relation/index_es.htm
- Española, D. M. (2007). *The Free dictionary*. Obtenido de <http://es.thefreedictionary.com/restricci%c3%b3n>
- Export Helodesk*. (s.f.). Obtenido de <http://exporthelp.europa.eu>
- Feenstra, & Taylor. (2011). Definicion de Exportacion .
- Ferrero, A. (4 de Agosto de 2013). *América Economía*. Obtenido de <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/el-tlc-de-peru-con-la-union-europea>
- Gestion. (04 de Julio de 2016). Sunat: Exportaciones crecieron por tercer mes consecutivo en Mayo. *Diario Gestion*, págs. 8-10.
- Gonzales, A. (11 de Febrero de 2010). *Industria Agroalimentaria*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/Skullyclot/industria-agroalimentaria-1>
- Gonzales, I., Martines, A., & Otero, C. (2014). *Gestion del Comercio Exterior de la empresa*. Madrid, España: ESIC Editorial.
- Heredia, J. (2010). *Determinantes de la Competitividad de las empresas Agroindustriales del espárrago*. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Instituto Nacional de Estadística e Informatica, I. (06 de Septiembre de 2015). La Libertad ocupa el primer lugar en producción de espárragos. *Diario La República*.
- Instituto Peruano de Economía, I. (2013). Obtenido de <http://www.ipe.org.pe/content/barreras-no-arancelarias>
- Internacional, C. d. (2010). *Forum de Comercio Internacional*. Recuperado el 13 de Julio de 2016, de <http://www.forumdecomercio.org/La-calidad->
- Krugman, P., & Wells, R. (2007). *Macroeconomía: Introducción a la Economía*. Barcelona: Editorial Reverte Amazon.
- Martinez, E. (30 de Abril de 2012). *Marketing Food*. Obtenido de <http://www.marketing4food.com/el-sector-alimentario-y-agroalimentario-tendencias-y-oportunidades/>
- Mercado, S. (2007). *Comercio Internacional*. Mexico: Editorial Limusa S.A .
- MINCETUR. (2014). Obtenido de TLC PERU - UE: <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Default.aspx?tabid=3639>
- Miyagusuku, A. (2011). *El proceso de exportación y las oportunidades comerciales para los alimentos*. Lima: Promperu.
- Mondragon, V. (27 de 02 de 2016). *La Libertad: Análisis de las exportaciones 2014 - 2015*. Recuperado el 06 de 07 de 2016, de <http://www.victormondragon.com/>
- Perez, J. (2014). *Definicion de restricciones*. Obtenido de <http://definicion.de/restriccion/>
- Quiroz, R. (27 de Julio de 2016). Han existido barreras sanitarias y fitosanitarias que hayan significado un obstaculo para las empresas agroalimentarias. (K. Llamoga, Entrevistador)

- Roland, L. (2010). *TEORÍA DE LAS RESTRICCIONES*. Obtenido de <http://cdiserver.mba-sil.edu.pe/>
- Roosevelt, Q. (27 de Julio de 2016). Han existido barreras sanitarias y fitosanitarias que hayan significado un obstaculo para las empresas agroalimentarias. (K. Llamoga, Entrevistador)
- Salas, T. (15 de Diciembre de 2015). *Semana Económica* . Obtenido de <http://semanaeconomica.com>
- SIICEX. (Octubre de 2010). Obtenido de http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_ue.pdf
- SIICEX. (01 de Septiembre de 2013). Recuperado el 13 de Julio de 2016, de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/529122432rad8267E.pdf>
- Sunat. (2013). *Definicion Exportacion* . Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/>
- SUNAT. (2015). *Estadísticas de Comercio Exterior* . Obtenido de http://www.sunat.gob.pe/estad-comExt/modelo_web/Bol2015.htm
- Tello, C. (2007). *Las Restricciones no Arancelarias: Los Reglamentos Técnicos y su impacto en el Comercio Peruano*. Lima: Pontificia Universidad Catolica del Perú.
- Tudela, L. (2015). *Factores determinantes de las Medidas No Arancelarias aplicadas al Comercio Agroalimentario*. España : Universidad Politecnica de Valencia .
- Vasquez, E. (13 de Marzo de 2015). *Diario Correo* . *Nueva oferta exportable en próximos diez años provendrá de las regiones*.

ANEXOS

ANEXO N°1

Anexo N° 01. Entrevista a Especialista

Entrevista aplicada a: Lic. Roosevelt Quiroz, Promotor Agro-Agroindustria, Promperu.

Buenos días, soy Katherinne Llamoga, Bachiller de la carrera de Administración y Negocios Internacionales, y actualmente me encuentro desarrollado la tesis “La influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, periodo 2014-2015”, para lo cual requiero información respecto a los ítems presentados a continuación. Agradezco de antemano el apoyo y la atención brindada.

1. En su experiencia ¿Cuál ha sido el comportamiento de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones agroalimentarias peruanas, durante los años 2014 y 2015?

Las barreras no arancelarias impuestas por la UE han sido temas fitosanitarios que comprenden el tema de certificados de SENASA y es algo normal en Europa y en cualquier lugar del mundo. A nivel de restricciones no arancelarias la UE ha sido más rígida con Rusia y algunos países Africanos, pero con Perú básicamente dicho tema se ha flexibilizado para poder cubrir el vacío que ha quedado en el abastecimiento de productos vetados por Europa, por ejemplo el caso de los cítricos se abrió, se facilitó algunos productos novel food como la chirimoya, pero en general, las barreras no arancelarias no han sido rígidas para Perú, han sido trámite regular, certificados de origen para beneficios de TLC y certificados de SENASA para el tema fitosanitario. A nivel comercial, ha habido ciertas restricciones a nivel de calidad con los certificados Global GAP.

Entonces el tema no arancelario pasa por aduanas con los Fito y por el cliente con el Global GAP, ya que el cliente busca el Global como una forma de reforzar la credibilidad y la inocuidad de alimentos, busca de que el proveedor diga realmente que el producto no tenga ningún tipo de contaminantes que dañen a la persona y el cliente solo lo verifica con el Global GAP, que es el documento que manda en las ventas a nivel comercial.

2. Podría describir ¿Cuál ha sido el desempeño del Perú, como país exportador de productos agroalimentarios frescos hacia el mercado europeo entre los años 2014 y 2015?

En ese periodo, Perú ha diversificado mucho su oferta agroalimentaria, hemos pasado de vender cuatro productos tradicionales en tema agro a más de veinte productos, esto es porque justo en esos periodos se ha recibido la mayor inversión extranjera para el tema agrícola, de hecho que los grandes proyectos agrícolas han ido despegando por ejemplo el Proyecto Olmos tiene quince productos distintos, entonces podemos ver que nuestro país ha diversificado bastante su oferta. En mercado Europeo no es muy exigente en calidad ni en tamaño, pero requiere la inocuidad y no algo muy exótico o exquisito, Por ejemplo en la temporada de invierno consumen mucho cítrico y en temporada de verano muchos tropicales, entonces Europa siempre va a pedir en Julio frutas como mango, banano, algunos berries y

en Diciembre cítricos como naranjas, mandarinas, y mientras se tenga claro lo que requiera dicha mercado va ser positivo.

3. Y para precisar lo anterior, ¿Qué participación ha tenido la Región La Libertad en la exportación de productos agroalimentarios frescos hacia la UE?

La Libertad básicamente contribuye con el tema de hortalizas más que frutales, se destaca por tener un mapa agrícola donde se destaca el espárrago, alcachofa, pero a nivel de frutas La Libertad no es un gran productos como lo es Lambayeque, Piura, en palta si ha tenido un crecimiento últimamente al igual que la uva, entonces vemos que la Libertad está diseñado para la producción de hortalizas y en tema agro el producto bandera es el espárrago.

4. En el mismo período de años ¿Han existido barreras sanitarias y fitosanitarias que hayan significado un obstáculo para a las empresas agroalimentarias de la Región La Libertad que exportan sus productos frescos al mercado europeo?

Si, se han incrementado las extensiones agrícolas por ejemplo en espárrago, y una de las barreras que han tenido los productores de espárrago es justamente el tema de certificados, las buenas prácticas agrícolas era algo que descuidaba mucho a la hora de hacer sus proyectos, porque al inicio los proyectos apuntaban al mercado local, proveedores de Danper o Camposol por ejemplo, pero incluso de ser los proveedores requieren estar en el Global GAP, y que es una barrera si por el tema de costo, a nivel sanitario y fitosanitario, el clima también ha influido en la propagación de algunas plagas en las zonas, por lo tanto, es importante que SENASA, pueda atender y realizar las inspecciones permanentes y controlar las plagas, por ejemplo en el caso de las frutas, siempre está el problema de la mosca , en los espárragos y otras hortalizas algunos hongos que pueden complicar la producción.

5. De ser así, ¿Cuáles han sido esos obstáculos y que consecuencias ha traído para las empresas?

El tema de los obstáculos a nivel sanitario y fitosanitario es el tema de las "plagas", en el tema de control solo no solo es privado, también tiene que verse por el lado del estado, y el problema es que el estado no tiene la logística necesaria para estar en todos los fundos ni en cada m2 de producción, por lo tanto, ha habido un trabajo compartido entre el estado y el privado para que puedan financiarse el transporte del encargado de SENASA y puedan ellos pasar esos obstáculos logísticas, para poder controlarlas plagas y sobretodos tener sus fundos libres de plagas, el hecho de tener una zona certificada ayuda a mejorar la producción de otros alimentos y es una inversión total.

6. Respecto a las normas de etiquetado, la UE, ¿Ha impuesto regulaciones significativas para el sector agroalimentario de productos frescos?

No, se siguen basando en el Codex Alimentarius o Código Alimentario sigue rigiendo en la UE y es una norma estándar que permite tener un etiquetado estándar, Europa es uno de los bloques más flexibles en etiquetados porque te muestra la información general y detallada para el cliente, pero no es muy específica en cuanto a algunos aspectos como es el FDA en EEUU. Por ejemplo en el Perú algunas

empresas no están acostumbradas al Codex, si comparamos el etiquetado europeo con el americano el FDA es más estricto e incluso hasta en el idioma, pero si vamos al etiquetado europeo por ejemplo en el tema de idiomas no te dicen etiqueta para Alemania en alemán , para Francia en francés, con que este en inglés o en uno de los idiomas oficiales en Europa ya entras a Europa, entonces Europa no es tan rígido en ese tema, pero para algunos que no están acostumbrados a trabajar con ese mercado y si no conocen el Codex es difícil.

El Codex es un protocolo de calidad que todos los países que están trabajando bajo los estándares de la FAO de la Organización Mundial para la Agricultura, todos los países que están trabajando bajo esos estándares han llegado a un acuerdo de protocolos de calidad, lo que hace Europa es ratificarlo a nivel de Consejo Europeo, con un decreto europeo donde ellos indican que van a trabajar bajo esos estándares, entonces el Codex es una norma global, todos los países lo han visto y aprobado y lo practican , por ejemplo el Perú lo practica y lo aprueban con un certificado de DIGESA en tema de calidad bajo los estándares del Codex, por la etiqueta que pone un producto bajo ese mismo estándar.

7. De la misma forma el mercado de la UE, ¿Ha tenido exigencias de tipo de embalaje para los productos agroalimentarios frescos?

Si, desde el paletizado, ya que la Unión Europea exige que tengan un protocolo de tratamiento las paletas para el control de plagas, y como se verifica a través de SENASA que sella esas paletas a través de un logo indicando que han sido fumigadas y tratadas, entonces vemos que la UE desde ese punto ya nos está regulando. A nivel de embalaje hemos podido ver que Europa trata de utilizar envases amigables, reciclables o reusables, es una característica que el mercado está teniendo actualmente, por ejemplo lo normal es que exportes una caja de banano en cajas de cartón corrugado y ahora la tendencia en Europa es que utilices una caja pero que puedas reusar, amigables con el medio ambiente. Los productos frescos como hortalizas se exportan en un tipo de cartón plastificado porque va al frio, pero hay productos que si embalaje no pueden ser reusados, por ejemplo el esparrago solo tiene función de traslado su embalaje y no se puede reusar,

8. ¿Ha sabido usted sobre legislaciones que hayan establecido límites máximos de residuos de plaguicidas que tienen que cumplir las empresas exportadoras agroalimentarias de productos frescos?

Si, los límites están establecidos en el Codex desde hace muchos años establece cuales son los límites de pesticidas, que se encuentran en fichas técnicas de productos que se encuentran en Siicex, y no han sufrido modificaciones, siguen siendo las mismas, en caso de haber modificaciones se tiene que pasar por un Consenso. El tema de residuos de pesticidas pasa por un laboratorio, hay muestras y contra muestras, en caso de haber alguna plaga la carga de producción se devuelve y ello verifica SENASA por parte del Perú. Por ejemplo hay empresas que tienen su propio laboratorio y contratan a un tercero haga las muestras y ellos hagan el análisis en laboratorio, cuando hay un tema de sospecha por aduanas lo solicitan a un tercero.

Ahora no solo se controla el LMR sino también el tema de la producción, por ejemplo ahora hay un tema de transgénicos muy fuertes en Europa, todo producto que sea transgénico y hasta el etiquetado tiene que estar demostrado, sellado en la etiqueta, en el Perú no hay esa regulación de transgénicos.

9. Respecto al tratamiento cuarentenario ¿Cuáles son las disposiciones en cuanto al procedimiento para la eliminación de plagas, establecidos por la UE, para productos agroalimentarios frescos?

Cuando Perú exporta a Europea no pasa por un tratamiento cuarentenario como Estados Unidos, por ese lado es un poco más atractivo a nivel de costo, porque por ejemplo no tendríamos que someter la fruta y hortalizas a un tratamiento hidrotermico, si hay un tratamiento de aplicación química que es muy baja pero en algunos productos, básicamente el tratamiento cuarentenario pasa por tratamiento de plagas en frío, entonces vemos que Europa y Canadá son los mercados más flexibles en tema cuarentenario; Estados Unidos y Japón la fruta se tiene que pasar por ese tratamiento.

10. La UE, ¿ha tenido prácticas de dumping o subsidios para productos agroalimentarios frescos entre los años 2014 y 2015?

Algunos productos pero en base a las subvenciones que realiza Estados Unidos, por ejemplo temas con el azúcar o algunos berries, principalmente fresas, a nivel mundial hay grandes potencias como EEUU las que no se les ha regulado ese tema, al Perú no afecta esos temas solo con las grandes potencias mundiales.

11. ¿Cuáles son las normas técnicas que se han dado entre los años 2014 y 2015, que hayan influido en la exportación de productos agroalimentarios frescos en el mercado europeo?

Entre esos años no ha habido regulación técnica nueva, en ese periodo hemos pasado al TLC entre Perú y la UE, en la parte técnica a nivel agro se han mantenido esos estándares, no se han creado nuevos ni tampoco se han eliminado algunos, al contrario, más bien a nivel comercial si ha sido más compleja.

Existen normas técnicas que se respetan en Aduanas que siguen siendo las mismas como protocolos cuarentenarios, certificados fitosanitarios, certificados de origen, certificados de peso, y a nivel de normas técnicas de mercado se sigue manteniendo y se ha vuelto más exquisito el Global GAP, ya que no solo tiene el concepto de buenas prácticas agrícolas, también quieren que sean un Global GAP social, significa que quieren que el Global GAP no solo vea calidad, ni LMR, sino que también demuestre que haya un beneficio para el trabajador. Entonces la trazabilidad en Europa se mantiene, ya que ellos buscan identificar el producto final y rastrear hasta el lote de producción, o sea hacia atrás, existen los protocolos de corte que se mantiene y siguen verificando el tema de plagas, no hay una norma técnica para la trazabilidad ya que es independiente de cada empresa que lo diseña a través de un Excel o software pero si se tiene que asegurar para que el cliente sepa de donde proviene el producto y como se produjo desde la semilla.

12. ¿Ha sabido usted de alguna otra barrera o regulación que afecte al sector de productos agroalimentarios frescos?

Para Perú no, para algunos otros países si, por ejemplo para el caso de Rusia hay muchos temas políticas que influyen como barreras, algunos países africanos padecen lo mismo, pero para Perú hay buenas relaciones políticas, económicas, el TLC es una muestra de ello, entonces así nuestro país ha ido ganando prestigio en temas de calidad que ha hecho que no tengamos inconvenientes al respecto.

13. Respecto al TLC entre Perú y UE ¿Cuál son y/o están siendo los principales beneficios brindados al sector agroalimentario de la Región La Libertad?

Los beneficios es que se mantiene la liberación de impuestos arancelarios a los productos que ya se exportaban, se mantienen porque ya lo recibían con el SGP, el esparrago es una muestra y es un producto que ha tenido una buena acogida en el mercado europeo desde los años 90, entonces el TLC ha hecho mantener esos aranceles libres y en el caso de los productos que no tenían arancel libre como algunos berries se han liberado sus impuestos. Por otro lado, el TLC lo que ha facilitado, es que se pueda promover la inversión Europea en el Perú, en cuanto al tema de producción o compra o inversión en plantas, por ejemplo Danper, tiene inversiones de capital Danés, hay capital Holandés por el Norte, hay capital Europeo muy fuerte de Alemania también en producción, entonces vemos que el TLC aparte de incrementar el mercado, incrementar los consumidores, es que también los clientes preocupados por la calidad de producto que quieren, inviertan en países donde puedan producir, hay buenos casos en inversión de naranjas, uvas y en La Libertad hay inversión para banano con proyectos productivos y proyectos que fortalezcan la exportación. Por ejemplo hay muchos fondos de la cooperación Suiza para La Libertad, fortalecimiento de competencia en productores que exportan banano como bananeros de Pacanguilla.

14. En su experiencia como funcionario de PROMPERÚ, ¿Cree que existe una influencia significativa de las barreras no arancelarias dadas por la UE, sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos del Perú? ¿Y en el caso de la Región La Libertad?

A nivel de Aduanas no ha habido alguna barreras no arancelaria, se ha mantenido todo desde los años 90, se ha logrado a que las empresas se pongan al día en el mercado, todo bajo control, certificados en regla, inspecciones en regla, entonces el empresario peruano y en este caso de La Libertad, el empresario mediano grande conoce esos requisitos y los cumple, entonces en vista del TLC con Europa, no habido cambios, el productor ya estaba preparado para ello. Pero lo que sigue cambiando o evolucionando por cuestión de tendencias es el tema comercial, por ejemplo en este año es totalmente novedoso que el Global GAP abarque el tema social, que una normal de calidad o producción ahora evolucione a un tema social, y la pregunta es ¿Cómo cumplimos una norma social?, hay empresas que si benefician al trabajador, al menos con un puesto de trabajo estable, con un seguro, así como también hay empresas que no benefician de ello. Por ejemplo muchas empresas agro no pagan las horas extras, los feriados, no se reconocen como debería ser reconocido en la ley, y pasa que algunos cubren esas horas extras como una tardanza o falta del trabajador, entonces pagan lo mismo por sus horas extras,

entonces hay cosas muy finas en el tema agro que no están reguladas porque es la forma en la que lo declarada cada empresa, y como estado no pueden auditar a todas las empresas sin saberlo ya que el trabajador tendría que denunciar y el trabajador no lo hace sino pierde su puesto laboral.

Ahora la UE es un bloque que cuida mucho y respeta sus políticas ambientales, económicas y laborales y con el Perú pues si ha tenido que ver con el tema laboral , ya que es la parte más importante para ellos, incluso en Europa han tenido casos donde han prohibido el ingreso de mercancía y que se ha demostrado que no han cumplido , por ejemplo en el caso de Ecuador, años atrás, Europa devolvió contenedores de banano porque investigaron que había explotación infantil y hasta que no se aclare eso, dejaron de comprar banano con Ecuador, entonces Europa es muy rígido y estricto con el tema laboral, social y si castigan con el tema de mercado.

Producción en la Región de La Libertad

El mercado Europeo se puede dividir en Europa del Norte y Europa del Sur. En Europa del Norte, es una zona donde pagan mejores precios como Alemania, Suiza, y otros. En Europa del Sur, son países que pagan un poco menos como Italia, Francia, España, entonces si se divide por ese tema socioeconómico se sabe que productos se pueden poner en el mercado europeo. Por otro lado influye el tema de clima, los países de norte son países que tienen mayor aceptación de productos.

El esparrago y la alcachofa son productos gourmet, su primer mercado en Europa va ser Holanda y Francia, Alemania. A nivel de frutas banano, menestras, Portugal y España son mercados atractivos, entonces vemos más tropicales al Sur, más para frío al Norte y Perú lo aprovecha. En la Libertad destaca más los productos no tradicionales como hortalizas, en palta aún no hay un enorme extensión y la variedad manda, es complicada, por ejemplo en Viru da buena palta hass pero solo son asociaciones mas no son exportadores.

En el mercado Europeo se mantienen las políticas comerciales porque Perú trabaja una política arancelaria y no arancelaria desde el 2002, y se viene a desarrollar cuando se crea el Ministerio de Comercio Exterior, entonces todos los TLC tienen la misma estructura en el Perú, y el TLC más complicado que se hizo fue con EEUU y demoro en negociarse más de 4 años y con muchos capítulos, con la Unión Europea no son 22 capítulos, son menos, se demoró menos en la negociación, entonces las restricciones o protocolos no arancelarios, se mantienen tal cual porque Perú ya ha venido trabajando eso en sus acuerdos de cooperación económica, en sus SGP y tomaron eso para darle otro sentido en el acuerdo de su TLC.

Muchas gracias por la entrevista concedida.

Katherine Yesenia Llamoga Villacorta

Bachiller en Administración y Negocios Internacionales

Anexo N° 02. Entrevista a Especialista

Entrevista aplicada a: Ing. Iván Vílchez, Jefe de Producción, Danper S.A

Buenos días, mi nombre es Katherine Llamoga, Bachiller de la carrera de Administración y Negocios Internacionales, y actualmente me encuentro desarrollado la tesis “La influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, periodo 2014-2015”, para lo cual requiero información respecto a los ítems presentados a continuación. Agradezco de antemano el apoyo y la atención brindada.

1. En su opinión ¿Cuáles son las principales empresas del sector de producción agroalimentario frescos en el Perú, que han tenido participación en los últimos dos años?

Las principales empresas de dicho sector son en La Libertad Camposol S.A y Danper S.A, en Ica Agrícola Cerro Prieto, en Lima Complejo Agroindustrial Beta, Sociedad Agrícola Drokasa S.A y El Pedregal S.A también ubicado en Ica, son las empresas que cultivan frutas y hortalizas agroalimentarios frescos.

2. En los años que usted lleva trabajando en el sector ¿Cuáles diría que son los principales mercados demandantes de productos agroalimentarios frescos en la Unión Europea?

Actualmente, Holanda siempre está en primer lugar porque es el principal país por el cual podemos entrar a Europa, también los mercados de Francia, España, entre otros Países Bajos que también tiene buena acogida de los productos exportados.

3. A su parecer ¿Cuáles son los productos agroalimentarios frescos más demandados por la Unión Europea?

Considero que la palta, uva, espárrago y otros cítricos son los productos agroalimentarios más fuertes y son los más demandados por la Unión Europea.

4. Y en cuanto al plano local ¿Cuáles vendrían a ser los principales productos agroalimentarios frescos exportados por la Región La Libertad?

En La Libertad los productos frescos que más destacan son espárragos, arándano y palta.

5. En su experiencia ¿Cuál ha sido el comportamiento de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones agroalimentarias peruanas, durante los años 2014 y 2015?

Las barreras no arancelarias para Europa, en realidad no veo que haya algún cambio alguno, pues tenemos entrada prácticamente libre de arancel en casi todos nuestros productos, pero es requisito que esté en el programa de Global GAP y cumplir las exigencias y requisitos específicos de los clientes.

6. ¿Cree que existe una influencia significativa de las barreras no arancelarias dadas por la UE, sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos del Perú?

Las barreras no arancelarias son realmente importantes porque toda empresa tiene que cumplir todos los requisitos que impone el mercado europeo ya sea requisitos técnicos o documentarios, muy aparte que el producto primordialmente garantice la salud para el consumidor final, ello involucra a tener cuidado que esté libre de plaguicidas y/o contaminantes. Para otras organizaciones puede que no sea factible ya sea porque genera costos adicionales al producto pero obligatoriamente hay que cumplirlos.

7. Y en el caso de la Región La Libertad, ¿conoce usted algún caso en el que las empresas de la región hayan sido afectadas por algunas regulaciones dadas por la UE?

Si, ha habido casos en que las empresas no han cumplido con ciertos requisitos técnicos, y la carga no ha podido ser distribuida en destino y la empresas ha tenido que ser observadas, hasta que se vuelva a cumplir con los requisitos establecidos, por ejemplo ya sea por temas o requisitos fitosanitarios que tal vez no hayan garantizado la credibilidad o trazabilidad de su producción. Por ejemplo Danper no ha tenido esos inconvenientes.

Muchas gracias por la entrevista concedida.

Katherinne Yesenia Llamoga Villacorta
Bachiller en Administración y Negocios Internacionales

Anexo N°03 Entrevista a Especialista

Entrevista aplicada a: Ing. Luis Cristóbal, Agroexportador Logístico, Fairtrasa Perú S.A

Buenos días, mi nombre es Katherine Llamoga, Bachiller de la carrera de Administración y Negocios Internacionales, y actualmente me encuentro desarrollado la tesis “La influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, periodo 2014-2015”, para lo cual requiero información respecto a los ítems presentados a continuación. Agradezco de antemano el apoyo y la atención brindada.

1. En su opinión ¿Cuáles son las principales empresas del sector de producción agroalimentario frescos en el Perú, que han tenido participación en los últimos dos años?

Tenemos empresas como Danper, Camposol, Talsa, El Pedregal S.A, Hass Perú S.A entre otros pequeños productores que se centran en la producción de productos agroalimentarios frescos.

2. En los años que usted lleva trabajando en el sector ¿Cuáles diría que son los principales mercados demandantes de productos agroalimentarios frescos en la Unión Europea?

Considero que son los Países bajos como Holanda, que es un mercado fuerte en las importaciones, seguido de España, Francia, Bélgica, Alemania y Lituania. Cabe precisar que este país (Holanda) no tiene mayor producción de palta, lo que hace es importar en grandes cantidades y luego re-exportarlas durante el año, con picos en algunos meses de cada año, pero sin mostrar mayor comportamiento estacional.

3. A su parecer ¿Cuáles son los productos agroalimentarios frescos más demandados por la Unión Europea?

Los productos más demandados en frutas son en la Unión Europea son el mango, banano, palta, y en hortalizas espárragos.

4. Y en cuanto al plano local ¿Cuáles vendrían a ser los principales productos agroalimentarios frescos exportados por la Región La Libertad?

En este caso, por ejemplo Fairtrasa trabaja con un solo producto en La Libertad que son las paltas frescas, pero no cubre todo, se completa con la palta de otras zonas como Ancash, Lima, que producen más que La Libertad. Básicamente el producto bandera aquí son los espárragos.

5. En su experiencia ¿Cuál ha sido el comportamiento de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones agroalimentarias peruanas, durante los años 2014 y 2015?

Las barreras no arancelarias han sido importantes en el Perú y lo que considero más importante son los límites máximos de residuos, ya que cada zona de producción tiene diferentes tipos de plaguicidas, en unas zonas se desarrollan y cada vez se quiere llegar a más productores. Por otro lado, el embalaje tiene que mucho que ver en el proceso de exportación ya que tenemos que asegurar que llegue en buen

estado y sobretodo sin ningún residuo, para ello se somete a un tratamiento termino adecuado ya que el mercado europeo cuida primordialmente la salud de sus consumidores.

6. ¿Cree que existe una influencia significativa de las barreras no arancelarias dadas por la UE, sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos del Perú?

Si. Por ejemplo para el caso nuestra empresa Fairtrasa que trabaja con productores, es un problema siempre el trabajo de campo, ya que tenemos que asegurar que los productos estén libres de plagas y asegurar que el producto se logre vender todo el año. Entonces estamos obligados a cumplir todos los requisitos que se nos impone, como los requisitos fitosanitarios y sanitarios ya que tenemos que tener buena relación con el ecosistema del país de destino, pues, lo mismo exigimos los peruanos cuando ingrese algún productos de otro país.

Muy aparte de ello, hay pequeños productores que carecen de falta de aprendizaje y de la profesionalización de los cargos, así mismo en las grandes empresas, hay una curva de aprendizaje en todo negocio, entonces exportar no solo es producir sino es un conjunto de todos los procesos que se tiene cumplir como costos de cosechas, rendimientos en plantas, análisis sanitario y fitosanitario, logísticas de exportación, la línea naviera, liberación de contenedor en mercado destino, todo ello es un conjunto de conocimiento, entonces podemos ver que las barreras no arancelarias forman parte de ese conocimiento.

7. Y en el caso de la Región La Libertad, ¿conoce usted algún caso en el que las empresas de la región hayan sido afectadas por algunas regulaciones dadas por la UE?

No, necesariamente La Libertad es que haya tenido algún problema de producción, también otras zonas por ejemplo Fairtrasa en otras zonas han tenido problemas de plaguicidas, residuos químicos, pero que se fueron tratadas a tiempo.

Muchas gracias por la entrevista concedida.

Katherinne Yesenia Llamoga Villacorta
Bachiller en Administración y Negocios Internacionales

ANEXO N°04 MATRIZ OPERACIONAL

Título: ¿De qué manera las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea influyen en las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, periodo 2014- 2015?			
Problema	Objetivo	Hipótesis	Metodológica
¿De qué manera las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea influyen en las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, periodo 2014- 2015?	<p>Objetivo general: Determinar de qué manera las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea influye sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, 2014-2015.</p> <p>Objetivos específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea en las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, 2014-2015. 2. Analizar las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, 2014-2015. 3. Analizar los efectos de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea en relación con el comportamiento de las exportaciones de los productos agroalimentarios de la Región La Libertad, 2014- 	Las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea influyen en las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, 2014-2015.	<p>Tipo de Investigación</p> <p>-Según su fin: Básica</p> <p>Según el nivel de profundidad: Descriptivas</p> <p>Diseño de contrastación de hipótesis: No experimental- correlacional- transversales</p> <p>Unidad de análisis</p> <p>Sector agroalimentario fresco de la Región La Libertad entre los años 2014-2015</p> <p>Población</p> <p>Sector agroalimentario fresco de la Región La Libertad entre los años 2014-2015.</p> <p>Muestra</p> <p>Sector agroalimentario fresco de la Región La Libertad entre los años 2014-2015</p>

	<p>2015.</p> <p>Justificación</p> <p>La presente investigación se justifica teóricamente en la teoría de las restricciones no arancelarias que establece que los países tienen derecho a establecer y proteger sus mercados aplicando normas y requisitos. Así mismo, encuentra su justificación aplicativa en la medida que ayudará a los productores y/o empresas agroalimentarias de productos frescos a tener mayor conocimiento e importancia sobre las barreras no arancelarias como certificaciones, medidas, requisitos que impone el mercado europeo en el proceso de exportación a dicho mercado. Por otro lado, dicha investigación encuentra su justificación valorativa en que las empresas del sector agroalimentario deberían tener una correcta preparación en su actividad logística para hacer frente a las barreras no arancelarias. Finalmente, la investigación encuentra su justificación académica en el desarrollo de los conocimientos en Comercio Internacional, adquiridos en la carrera de Administración y Negocios Internacionales.</p>		<p>Técnicas e Instrumentos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entrevista
--	--	--	--