

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de **ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

“IMPACTO DEL TLC PERÚ – ESTADOS UNIDOS
EN LAS EXPORTACIONES DE ARÁNDANOS,
AÑO 2024”

Tesis para optar al título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autor:

Gian Carlo Higginson Carrillo

Asesor:

MBA Juan Carlos Ganoza Alemán
<https://orcid.org/0000-0002-6781-5488>

Lima - Perú

2024

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	RICHARD RANDY OLIVOS GUERRA
	Nombre y Apellidos

Jurado 2	ZACK PABLO JAVIER RIVASPLATA HORNA
	Nombre y Apellidos

Jurado 3	JUAN CARLOS GANOZA ALEMAN
	Nombre y Apellidos

INFORME DE SIMILITUD




Página 1 of 119 - Portada

Identificador de la entrega trn:oid::1:3180290848

Giancarlo Higginson Carrillo

TESIS HIGGINSON CARRILLO GIANCARLO (1) (2).docx

 TESIS "IMPACTO DEL TLC PERÚ – ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES DE ARÁNDANOS, AÑO 2024"

 TESIS DE GIANCARLO

 Universidad Privada del Norte

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid::1:3180290848

Fecha de entrega

11 mar 2025, 3:31 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

11 mar 2025, 3:35 p.m. GMT-5

Nombre de archivo

TESIS_HIGGINSON_CARRILLO_GIANCARLO_1_2_.docx

Tamaño de archivo

2.0 MB

111 Páginas

20,022 Palabras

112,557 Caracteres



Página 1 of 119 - Portada

Identificador de la entrega trn:oid::1:3180290848






17% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 9 palabras)

Fuentes principales

- 17%  Fuentes de Internet
- 1%  Publicaciones
- 9%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.



DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mi familia, en especial a mis padres por todo el apoyo que me han brindado.

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo va en agradecimiento a todo aquí que me brindo su apoyo ya que gracias a ellas se pudo realizar el siguiente trabajo de investigación.

Tabla de contenido

DEDICATORIA	5
AGRADECIMIENTO	6
TABLA DE CONTENIDO	7
ÍNDICE DE TABLAS	8
ÍNDICE DE FIGURAS	9
RESUMEN	10
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	12
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	27
CAPÍTULO III: RESULTADOS	31
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	72
REFERENCIAS	82
ANEXOS	95

Índice de tablas

Tabla 1. Resultados obtenidos	41
Tabla 2. ¿Cuál cree usted que es la perspectiva que se tiene del Perú en mercados internacionales? ..	44
Tabla 3. ¿Considera que el Tratado de Libre Comercio Perú- Estados Unidos fue una buena negociación con beneficio mutuo?.....	45
Tabla 4. ¿Cuál es el principal beneficio para una empresa tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos?	47
Tabla 5. ¿Considera que el mercado estadounidense aumento su demanda o ha disminuido su producción?	50
Tabla 6. Documentacion exigida por el mercado estadounidense para el ingreso de mercadería ¿Una amenaza o es una oportunidad?.....	52
Tabla 7. ¿Cuál cree que son las mayores Fortalezas y Debilidades del Sector Exportador Agroindustrial?	55
Tabla 8. El Tratado de Libre Comercio entre Perú – Estados Unidos, ¿de qué manera ha influenciado al sector exportador agroindustrial.....	59
Tabla 9. El TLC entre Perú- Estados Unidos, ha obligado en la implementación de normas sanitarias más estrictas en las empresas agroindustriales?	62
Tabla 10. ¿Cuáles considera que son las barreras de ingreso al mercado estadounidense con los productos agroindustriales?	65
Tabla 11. ¿Considera que las certificaciones brindan un valor agregado al producto? ¿En qué medida?	68

Índice de figuras

Figura 1. Exportaciones peruanas hacia Estados Unidos.....	31
Figura 2. Evolución de las agroexportaciones desde Perú hacia Estados Unidos	33
Figura 3. Evolución de las exportaciones de arándano hacia Estados Unidos	34
Figura 4. Tasa de participación de los principales mercados de destino-2019	35
Figura 5. Valor FOB exportado en millones de dólares.	36
Figura 6. Producción nacional de arándanos por región	37
Figura 7. Hectáreas cosechadas de arándanos en Perú entre los años 2020 – 2023.....	38
Figura 8. Estados Unidos: Comportamiento de las importaciones del arándano fresco (2001 – 2019). 39	
Figura 9. Puertos utilizados para la exportación de arándanos entre los años 2019 - 2023.....	40

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo principal determinar el impacto que tuvo el TLC firmado entre Perú y Estados Unidos sobre las exportaciones de Arándanos entre los años 2019 y 2023, así mismo analizar si el TLC Perú – Estados Unidos afectó a la oferta exportable de arándanos, a la producción de arándanos y a las barreras a la exportación, para lo cual se utilizó el método cualitativo. Además, se utilizó la revisión documental para recolectar datos de artículos científicos, revistas científicas indexadas y fuentes oficiales, también se empleó la técnica de entrevistas a profundidad las cuales fueron aplicadas a expertos y especialistas en el sector para así poder analizar la información y dar respuesta a los objetivos planteados. Por otro lado, se destaca la importancia de los acuerdos comerciales para comprender como se beneficia el sector de arándanos. El TLC Perú – Estados Unidos ha sido fundamental para el crecimiento de este sector, la presente investigación brindara datos relevantes sobre lo anterior mencionado.

Por último, la presente investigación nos dio a conocer en datos generales que el TLC firmado entre Perú y Estados Unidos ayudó a mejorar la economía del país, a su vez ayudo al crecimiento de las exportaciones de una gran variedad de productos, entre los que destacan los Arándanos, los cuales mostraron un gran crecimiento no solo en volumen de exportación, sino también en área cultivada.

PALABRAS CLAVES: TLC, Arándanos, Oferta exportable, Exportaciones.

ABSTRACT

The objective of this investigation was to determine the impact that the FTA signed between Peru and the United States had on blueberry exports between 2019 and 2023 also to analyze if the Peru-United States FTA affected the exportable supply of blueberries, the production of blueberries and the barriers to export, for which the qualitative method was used. In addition, the documentary review was used to collect data from scientific articles, indexed scientific journals and official sources, the technique of in-depth interviews was also used, these interviews were applied to experts and specialists in the sector in order to analyze the information and respond. to the stated objectives. On the other hand, the importance of trade agreements is highlighted to understand how the blueberry sector benefits. The Peru-United States Free Trade Agreement has been fundamental for the growth of this sector, and the present research will provide relevant data on the aforementioned points.

Ultimately, the present investigation revealed to us in general data that the FTA signed between Peru and the United States helped to improve the country's economy, at the same time helped the growth of exports of a large amount of products, among which Blueberries stand out, which showed a big growth not only in export volume, but also in cultivated area.

KEYWORDS: FTA, Blueberries, Exportable supply, Exports.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

En los últimos años se ha observado un gran incremento de Acuerdos Comerciales suscritos por diferentes países, lo señala Almonacid (2018) cuando afirma que:

“El mundo está cada vez más integrado e interdependiente. Ideas, tecnologías, bienes, personas, capitales, etc., circulan a una escala planetaria. Espacios económicos alejados estrechan lazos entre sí. Se genera una deslocalización del consumo, un quiebre histórico entre productores y consumidores.” (p. 3)

Lo cual implicó la desaparición de muchas barreras, esto dio lugar a que se creen nuevas oportunidades para ciertos productos. Este es el caso de los arándanos el cual gracias a la apertura de nuevos mercados ha aumentado significativamente su cantidad de exportaciones.

En primer lugar, un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un convenio comercial el cual puede ser firmado entre dos o más partes, tiene como propósito fortalecer los lazos entre los países de esta forma busca facilitar el flujo tanto de bienes y servicios como de inversiones. De tal forma, el TLC busca una integración de dos o más economías tratando así no solo temas económicos sino también temas de propiedad intelectual, legales, medioambientales, comercio electrónico, entre muchos otros. Tal como dijo el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2005) cuando afirmó que un TLC es un convenio comercial suscrito entre dos o más países para la aprobación de preferencias arancelarias para ambas partes, además de la reducción o eliminación de barreras no arancelarias al comercio internacional de bienes y servicios.

Con respecto al TLC firmado entre Perú y Estados Unidos se sabe gracias a PROMERÚ (2019) que el Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos o TLC Perú – Estados Unidos se firmó en Washington D.C el día 12 de abril del año 2006 y entro

en vigor el día 1 de febrero del año 2009. También indicó que el TLC Perú – Estados Unidos podría crear un entorno favorable y a su vez generaría estabilidad económica ya que buscaría dinamizar los flujos de inversión privada buscando así un mayor crecimiento de las economías de escala y elevando la productividad de muchas empresas peruanas ya que este facilitaría la adquisición de tecnología moderna a un menor precio.

Por otra parte, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2021) dijo lo siguiente:

“El TLC con EE. UU. es un acuerdo equilibrado e integral que incluye todos los aspectos de la relación económica bilateral, como son: comercio de bienes, promoción de inversiones, compras públicas, servicios transfronterizos y protección de la propiedad intelectual.” (p. 3)

Además, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2021) afirmó que el TLC firmado entre Perú y Estados Unidos no solo fortaleció los lazos entre los países también permitió que una gran cantidad de productos provenientes del Perú obtengan un acceso preferencial al mercado estadounidense. Gracias al TLC el Perú cuenta con la posibilidad de exportar sus productos y servicios de forma preferencial a una de las economías más desarrolladas y grandes del mundo, esto supone una ventaja competitiva frente a todos los países que no poseen este tipo de preferencias arancelarias con Estados Unidos. Asimismo, se prevé que el TLC ayude a aumentar y diversificar las exportaciones peruanas.

Por último, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2021):

“La desgravación arancelaria permite a los consumidores y las empresas peruanas tener la opción de acceder a bienes, insumos y tecnologías más modernas a un menor costo, esto impacta favorablemente en la eficiencia productiva y la competitividad de nuestro país.” (p. 3)

Por otro lado, los arándanos son una fruta originaria de América del Norte, en este país pueden crecer de forma silvestre, el arándano a su vez pertenece a la familia de las

berries las cuales pueden ser usadas como frutas frescas, frutos secos, alimentos procesados, extractos, aceites, entes otros. Debido a esto el mercado de los arándanos es enormemente competitivo (MINAGRI, 2016).

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2019):

“Estos pequeños frutos crecen en arbustos perennes y en climas templados. El fruto del arándano es muy pequeño (entre 4 y 8 milímetros), de color azul oscuro o negro, muy delicado y con una piel muy fina.” (p. 8)

Las características anteriormente mencionadas dan a conocer que los arándanos son una fruta muy delicada por su naturaleza, esto impacta durante toda la cadena de producción y distribución ya que sin las medidas adecuadas el fruto se podría dañar. Además, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2019) los arándanos poseen un sabor muy único y delicioso, debido a esto el arándano se adecua a muchos usos culinarios. Por lo tanto, este fruto es perfecto para muchas comidas, jugos, helados, entre otros. Además, este fruto se puede comercializar en diferentes formas, entre las más populares se encuentran los congelados, seca, en polvo o en forma de puré.

También, gracias a la Cámara de Comercio de Lima y a IDEXCAM (2017) se pudo saber que los arándanos son un fruto de bosque con un valor nutricional muy alto, ya que son muy bajos en azúcar y alto en antioxidantes, esto se puede reforzar gracias a Luján (2022) la cual sostiene que el consumo de arándanos puede prevenir distintos trastornos metabólico, esto gracias a que poseen propiedades antioxidantes y antiinflamatorias. Por otro lado, este fruto es nativo de América del norte zona en la cual puede crecer tanto en los bosques como en regiones montañosas. Cabe resaltar que pese a que este fruto proviene de América del norte hoy en día se pueden apreciar cultivos en muchos países de Sudamérica como lo son Chile, Argentina y Perú.

Continuando con la idea anterior, Alejandro Pannunzio (2010) en su estudio "Impacto de los sistemas de riego por goteo en arándanos" señala que en Sudamérica se iniciaron los cultivos de arándanos aproximadamente en el año 1980 para así poder evaluar el potencial de la región. Desde ese momento la industria del arándano en América del Sur, más específicamente en Chile y Argentina creció muy rápido. En Perú la primera plantación de arándanos se dio en el año 2008 en Arequipa y esta inició con 10 hectáreas según el Ministerio de Agricultura y Riego (2016).

De acuerdo con Felipa (2019), "La agricultura orientada a la exportación en el Perú tiene un desarrollo significativo, lo cual genera expectativas alentadoras para la economía." (p. 85). Felipa (2019) indica también que el rendimiento del sector agrario en el Perú presento notables mejoras en el volumen total de la cosecha y también en la cantidad destinada para exportación, ya que se sabe que en el año 2000 se cosecharon aproximadamente 2.775.261 hectáreas las cuales mostraron un aumento para el año 2013 ya que en este mismo se pudo llegar a 3.334.561 hectáreas cosechadas. En lo que se refiere al área sembrada, para los años 2000 -2013 paso de sembrarse 1.670.905 hectáreas a 1.901.382 hectáreas.

Por otro lado, según el Ministerio de Agricultura y Riego (2016) el cultivo de arándanos incrementó considerablemente esto se vio reflejado en el área sembrada la cual comenzó después de la puesta en vigor del tratado firmado entre Perú y Estados Unidos, la cosecha a su vez inicio con 10 hectáreas y 100.000 plantas. Para el año 2012 la cantidad sembrada aumento a 400 hectáreas, para el año 2014 se estima que se plantaron 1.940 hectáreas de arándanos las cuales siguen creciendo en los años 2015 y 2016 llegando a 3.200 hectáreas sembradas.

Así también se resalta lo que dice De La Cruz (2019) cuando afirma que gracias a la entrada en vigor del TLC entre Perú y los Estados Unidos ha habido un incremento en el volumen y monto de exportaciones agroindustriales no tradicionales, esto se evidencia gracias a que ciertos productos como los arándanos, espárragos, uvas entre otros, aumentaron sus niveles de exportación. Siendo así que entre los años 2009 y 2015, Estados Unidos se constituyó como el mayor importador de arándanos del Perú, ya que se exportó hacia este país aproximadamente 5.500 toneladas del mismo fruto para el final del año 2015 según el Ministerio de Agricultura y Riego (2016).

Según el Centro de investigación de Economía y Negocios globales de ADEX (2021) el mercado mundial de arándanos mostró un aumento con respecto al año anterior, llegando así a US\$ 8,101 millones en el año 2019. A su vez el Perú se situó como el mayor exportador mundial de arándanos teniendo el 13.4% del total de las exportaciones, lo cual equivale a US\$ 1,026 millones, lo cual representa un incremento del 33.7% respecto al año 2018. Por otro lado, Estados Unidos se posicionó como el mayor comprador mundial de arándanos con un 25.5% del valor lo que representa aproximadamente US\$ 2,069 millones y a su vez con el 20.5% del volumen total de exportaciones lo que representa 574 miles de toneladas. Además, en el año 2019 el mayor proveedor de arándanos a Estados Unidos fue Perú con un total del 38.1% de las importaciones. Para el año 2020 las exportaciones de arándanos provenientes de Perú generaron US\$ 1,031.6 millones lo que significó un crecimiento del 23.4% con respecto al año 2019, entre las presentaciones destacaron los arándanos frescos con el 96.7% del total.

Entre otras cosas se puede resaltar que a nivel mundial el Perú fue reconocido como el primer exportador de arándanos, logrando exportar este fruto a 31 mercados internacionales entre los que destaca Estados Unidos. Además, se sabe gracias a COMEXPERÚ (2022) que Estados Unidos se posicionó como el mayor importador de

arándanos con US\$ 84.4 millones al año 2021 representando así un 62.5% de las exportaciones de arándanos peruanos al mundo, lo sigue Países Bajos con US\$ 25 millones, esto representa el 18.7%, luego se encuentran Reino Unido con un 7%, China con un 3.5% y Hong Kong con un 2.9%.

Se sabe también gracias al Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) que los exportadores de arándanos requieren diversas certificaciones, además para poder exportar se realizan diferentes verificaciones a los campos de producción y al cultivo, esto se da para garantizar que cumple con la normativa internacional y los protocolos de los países importadores. También existen normas y exigencias para exportar a Estados Unidos son distintas ya que el Perú cuenta con un acceso preferencial comercial a Estados Unidos, pese a ello se debe respetar el cumplimiento de todos los reglamentos técnicos, las medidas sanitarias y fitosanitarias, también debemos tener en cuenta las regulaciones técnicas en ambos países (Estados Unidos y Perú).

Tal y como mencionó PROMPERU cuando expresó lo siguiente:

“La consolidación de las exportaciones peruanas a este mercado se ha sustentado en la reducción de aranceles gracias a la firma del TLC Perú – EE.UU. y el cumplimiento de los reglamentos técnicos obligatorios, medidas sanitarias, fitosanitarias y las regulaciones técnicas.” (p. 7)

A su vez la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU) afirma que las normas para la importación de alimentos frescos y procesados es regulada por diferentes agencias de Estados Unidos y de Perú, estas son responsables de la definición y cumplimiento de los diferentes requisitos.

Gracias a ello se sabe que las agencias federales que regulan el acceso de alimentos a Estados Unidos son las siguientes:

Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) la cual es el encargado del desarrollo y ejecución de normativa y políticas públicas para el área de agricultura, nutrición, recursos naturales y nutrición. El USDA tiene diferentes agencias y servicios a su cargo los cuales son:

Servicio de Inspección Sanitaria de Plantas y Animales (APHIS) es el encargado de proteger la sanidad en materia agraria, a su vez regulan el ingreso de frutas, vegetales y animales.

Programa de Sanidad Vegetal y Cuarentena (PPQ) este programa es el encargado de proteger la agricultura y los recursos naturales de la entrada de nuevas plagas y de la contaminación por pestes, además se encargan de promover el comercio seguro de diferentes productos agrícolas.

Servicio de Inspección de Inocuidad Alimentaria (FSIS) este servicio se encarga de asegurar el correcto empaquetado y etiquetado de las carnes.

Servicio de Mercadeo Agrícola (AMS) es el encargado de garantizar la buena calidad y disponibilidad de los alimentos además de crear oportunidades de mercado tanto internacionales como internas.

Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) es el organismo responsable de proteger y mantener una buena salud de los ciudadanos estadounidenses además de regular el uso de medicamentos, vacunas y otros en personas y animales. Asimismo, son los responsables de abastecer alimentos, suplementos dietéticos y otros en Estados Unidos.

Agencia de Protección Ambiental (EPA) se encarga de cuidar el medio ambiente, estableciendo los niveles máximos de plaguicidas, residuos y además de los agentes contaminantes permitidos en los alimentos.

Además, PROMPERU también da a conocer las entidades que regulan los alimentos para exportación hacia estados unidos.

Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) el cual es el organismo encargado de la sanidad agraria en el Perú. Se encarga principalmente de implementar normas y recomendaciones provenientes de organismos internacionales para así poder cumplir con los convenios internacionales. Además, se encarga de inspeccionar, verificar y otorgar las certificaciones fitosanitarias y zoonosanitarias.

Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA) se encarga principalmente de la normativa y evaluación de la salud ambiental en el Perú.

Dirección General de Servicio Nacional de Sanidad Pesquera (SANIPES) el cual busca promover y verificar la calidad de los productos y recursos provenientes de la pesca. Además, es el encargado de proteger la salud de los consumidores.

En el Perú la entidad aduanera es la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) la cual se encarga de recaudar impuestos, administrar toda la actividad aduanera y fiscalizar los tributos. Asimismo, asume la implementación, inspección y control de la política aduanera en el Perú y controla el transito internacional de mercaderías, personas y medios de transporte. La SUNAT es la encargada de facilitar el comercio exterior y de garantizar la adecuada utilización de diferentes tratados internacionales.

Los Arándanos rojos, mirtilos y otros frescos pertenecen a la partida arancelaria 0810400000. Estos alimentos a su vez son supervisados por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) y deben cumplir con los siguientes requisitos para poder ingresar a Estados Unidos.

Certificado fitosanitario, el cual es emitido por la SENASA para los productos vegetales que cumplen con todos los requisitos preestablecidos por la organización de protección fitosanitaria de Estados Unidos.

Certificado de exportación para productos procesados, este documento se deberá presentar en caso se busque exportar arándanos procesados y solamente cuando el país importador lo solicite.

Certificación de empacadoras, planta de tratamientos y empaque, y centros de inspección: Este certificado busca evitar que los productos nacionales lleven plagas o agentes contaminantes al mercado internacional.

Certificación de lugar de producción: Esta certificación busca que los productos vegetales destinados a la exportación provengan de lugares certificados por la SENASA y que cumplan con los requisitos del país importador.

Cumplimiento de los tratamientos cuarentenarios: Esta medida se toma para disminuir la propagación de plagas al país importador.

El arándano es un fruto que se encuentra en la categoría de Riesgo Fitosanitario CRF (3) por lo tanto, para ser exportado es necesario el certificado Fitosanitario el cual se emite por la SENASA (Perú) y debe ser gestionado en la ventanilla única de comercio exterior (VUCE). Además de eso se necesita el certificado de planta de embarque y el certificado de lugar de producción los cuales deben ser emitidos por SENASA.

Por otro lado, existe un máximo permitido de residuos de plaguicidas impuesto por la EPA (Agencia de Protección Ambiental) – Estados Unidos para este producto el cual se puede encontrar en la página web de PROMPERÚ (plaguicidaslmr.promperu.gob.pe), además DIGESA establece límites para garantizar la calidad e inocuidad de los alimentos a exportar.

Los requisitos sanitarios son emitidos por SENASA – Perú y son obligatorios para todas las plantas de procesamiento de productos vegetales. Los requisitos antes mencionados son la "Autorización Sanitaria de Establecimiento dedicado al Procesamiento Primario de Alimentos Agropecuarios y Piensos", el certificado de "Buenas Prácticas de Producción e Higiene", además del "Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (APPCC/HACCP) " y por ultimo los "Procedimientos Operativos Estandarizados de Saneamiento (POES)", el cual se debe realizar por la mesa de partes. Todos los certificados mencionados se pueden realizar a través de la ventanilla única de comercio exterior (VUCE).

El etiquetado del producto está regulado por el Código de Regulaciones Federales, Título 21, Parte 101 "Food Labeling" (21 CFR 101). El cual indica que la etiqueta de alimentos debe contener la denominación del producto, declaración del contenido neto la cual debe contener el peso exacto en libras y onzas, además la etiqueta debe contener la dirección y el nombre del productor, emparador y distribuidor con dirección, país y código postal, también debe contener el lugar de origen y la etiqueta debe estar en idioma inglés.

El envase del producto debe corresponder con lo señalado por la Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos (FDA), esta indica que todos los elementos usados para el envase deben ser nuevos, estar limpios y además deben ser de calidad para así evitar daño en el producto. Además de esto la FDA permite el uso de sellos o papel que posean las especificaciones comerciales, pero estos deben ser impresos o pegados con materiales no tóxicos. Además de esto es necesario acatar el NIMF 15 el cual es la Reglamentación del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional y es entregado por SENASA – Perú.

La FDA (Food and Drug Administration) exige que todas las empresas exportadoras de alimentos se registren la FDA y presenten una notificación previa sobre el envío de los

alimentos importados. Esta notificación previa se debe realizar por cada exportación y debe hacerse 15 días antes de que llegue la mercancía a Estados Unidos. Todo lo anterior mencionado se lleva a cabo a través de la página web de la FDA. En adición, las empresas deben gestionar su número DUNS.

La FDA además exige que se cumplan los Estándares para el cultivo, la recolección, el empaque y la conservación de productos para el consumo humano (Norma PSA), las Buenas prácticas de manufactura actuales y análisis de peligros y controles preventivos basados en el riesgo para alimentos humanos (CGMP-PC), el Programa de verificación de proveedores extranjeros (FVSP), Transporte Sanitario de Alimentación Humana y Animal y la Estrategia de mitigación para proteger los alimentos contra la adulteración intencional.

Además, existen certificaciones voluntarias por las que pueden optar las empresas para avalar la buena calidad de sus productos, estos son el Global G.A.P., Global Standard for Food Safety – BRC, Fair Trade, entre otro

Se sabe por PROMPERU que, gracias a los acuerdos internacionales, más específicamente el TLC firmado entre Perú y Estados Unidos que entró en vigor en el año 2009 los arándanos enviados desde Perú están libres de pago de arancel aduanero. Es decir, este producto tiene el 0% de la tarifa aduanera.

Gracias al Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2021) se pudo conocer que el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) logro certificar el envío de 35,108 toneladas de arándanos provenientes de la región Lambayeque destinados a mercados internacionales, esta cantidad exportada correspondió a la campaña 2021 – 2022 la cual tuvo lugar desde el mes de Junio del año 2021 al mes de Enero 2022, la cantidad exportada represento un incremento del 25% en relación a la cantidad exportada en la campaña 2020 – 2021. A su vez es importante señalar que diferentes regiones crecieron como productoras

de arándanos, una de ellas es la región de Lambayeque, región que pudo consolidarse como la segunda región productora de arándanos posicionándose solo por debajo de La Libertad.

Añadiendo a lo anterior mencionado según el Banco central de reserva del Perú (2022) en el año 2022 las exportaciones de arándanos provenientes del departamento de la Libertad representaron un 55,5% de las exportaciones totales del Perú, seguido por el departamento de Lambayeque con un 24%, Ica con un 7%, Lima con un 6%, Ancash con un 4,4% y finalmente Piura con un 2,8%.

El incremento de las exportaciones se da a causa del aumento de las ventas de los productos que ya se exportaban anteriormente. Además de esto, entre los años 2011 y 2015 las exportaciones peruanas crecieron a un promedio del 8% esto se debió a que el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) decidió seguir apoyando las exportaciones manteniendo así las negociaciones con diferentes países y creando herramientas que facilitan las exportaciones peruanas.

Asimismo, las principales barreras arancelarias fueron sustituidas por otras no arancelarias, no obstante, este cambio sigue significando una pequeña desventaja para los países en desarrollo como el Perú.

Según SUNAT (2009) la exportación es “Es el régimen aduanero que te permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior, no está afecta a tributo alguno”. Además, según ConnectAmericas hay dos formas de exportación, exportación directa e indirecta. En la primera el exportador es el que negocia con el importador y en la exportación indirecta es un tercero o un operador el cual asume parte o la responsabilidad total de la exportación. Añadiendo a lo anterior mencionado Mondragón (2015) señala que la exportación es la acción mediante la cual se envían bienes o servicios de un país hacia otro, a su vez existen

diferentes formas de exportar, ya que las empresas pueden exportar sus productos a clientes independientes o por otro lado se puede hacer el uso de intermediarios los cuales se encargan de una parte o todas las actividades vinculadas a la exportación.

Por otro lado, según el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2015) la oferta exportable busca satisfacer los requerimientos de los mercados, clientes y tener capacidad para poder exportar los productos solicitados. Además, los componentes de la oferta son la disponibilidad de producto ya que se debe tener el volumen necesario para satisfacer las necesidades del comprador, la capacidad económica ya que se debe tener los recursos necesarios para poder brindar productos de buena calidad a precios competitivos, por último, la capacidad de gestión.

1.1 Planteamiento del problema

1.1.1 Problema de investigación

- ¿Cuál fue el impacto que generó el TLC firmado entre Perú y Estados Unidos sobre las exportaciones de arándanos?

1.1.2 Problemas específicos

- ¿Como influyó el TLC en el aumento de la oferta exportable de arándanos en el Perú y EE. UU.?
- ¿Cuál es la relación entre el aumento de la producción de arándanos y la firma del TLC en el Perú y EE. UU.?
- ¿Qué relación tienen la disminución de barreras arancelarias con la firma del TLC en el Perú y EE. UU.?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

- Determinar el impacto que tuvo el TLC firmado entre Perú y Estados Unidos sobre las exportaciones de Arándanos.

1.2.2 Objetivos específicos

- Analizar la influencia del TLC sobre el aumento de la oferta exportable de arándanos entre Perú y EE. UU.
- Identificar la relación entre el aumento de la producción arándanos y el TLC entre Perú y EE. UU.
- Identificar la relación entre la disminución de barreras a la exportación y la firma del TLC.

1.3 Hipótesis

El motivo de que el trabajo de investigación no lleva hipótesis es porque es de tipo cualitativa con un alcance descriptivo. Tal como lo mencionan Ñaupas et al. (2018):

Aunque en la investigación cualitativa, no se estila formular hipótesis científicas, por su misma naturaleza, que no busca probar hipótesis, ni tampoco pretende ofrecer explicaciones, como ya lo vimos supra, porque su objetivo es más bien la interpretación de los hechos o eventos que se estudian, en la investigación cuantitativa si merece una consideración muy importante (p.244).

Realidad Problemática:

Las exportaciones peruanas han sido impulsadas en gran medida por la apertura comercial y la firma de acuerdos comerciales con diversos países. Gracias a esto, productos como los arándanos han destacado como uno de los productos con mayor crecimiento, consolidándose como el principal producto de exportación dentro de la categoría de frutas frescas según PROMPERÚ (2023). Según datos de la Asociación de Exportadores - ADEX (2023), las exportaciones de arándanos peruanos han registrado un aumento exponencial en los últimos años, teniendo a Estados Unidos como principal destino.

A pesar de este crecimiento, la relación entre el TLC y la expansión de las exportaciones de arándanos hacia el mercado estadounidense no ha sido estudiada en profundidad, debido a lo anterior mencionado, se busca comprender a que se debe el incremento en la exportación de este producto, ya que podría haber sido consecuencia directa de los beneficios arancelarios y las facilidades comerciales establecidas en el TLC, o bien podría haber sido impulsado por otros factores, como el aumento de la producción o la mejora en la infraestructura agrícola. Asimismo, el análisis del impacto del TLC en el sector agroexportador presenta un desafío significativo debido a la complejidad de los factores involucrados. La falta de estudios especializados, la escasez de fuentes actualizadas y accesibles sobre el tema, además de la poca disponibilidad de información detallada generan poco interés en la investigación de este tema, lo que limita la capacidad de los productores y exportadores para tomar decisiones estratégicas basadas en evidencia.

En este contexto, se hace necesario investigar el impacto del TLC entre Perú y Estados Unidos en las exportaciones de arándanos, año 2024, con el objetivo de comprender si este acuerdo ha sido un factor determinante en la expansión del sector.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

Se sabe gracias a Spradley (1980), citado en Rodríguez (2005) que “Por análisis de datos cualitativos se entiende el proceso mediante el cual se organiza y manipula la información recogida por los investigadores para establecer relaciones, interpretar, extraer significados y conclusiones.” (p. 135).”

Por lo tanto, se puede afirmar que el tipo de investigación fue cualitativa ya que se realizó un análisis de datos para determinar si el TLC firmado entre Perú y Estados Unidos afectó a las exportaciones de arándanos entre los años 2019 y 2023.

A su vez la presente investigación es descriptiva tal como lo menciona Tinto (2013) debido a que este tipo de investigación busca encontrar la información necesaria para responder a la pregunta de investigación. Además, se manifiesta que la investigación descriptiva nos permite sistematizar datos procedentes de distintas fuentes de información y convertir estos datos en información más comprensible y manejable.

Por último, Tinto (2013) menciona lo siguiente:

“La investigación descriptiva permite analizar en profundidad la corriente de investigación con el objeto de reseñar las condiciones que originaron su aparición, así como los resultados más relevantes alcanzados por los diversos estudios realizados sobre el tema.” (p. 138).

Por otro lado, el trabajo de investigación no presenta hipótesis, esto debido a que es de tipo cualitativo con un alcance descriptivo. Esto lo menciona Ñaupas (2018) cuando señala lo siguiente:

“Aunque en la investigación cualitativa, no se estila formular hipótesis científicas, por su misma naturaleza, que no busca probar hipótesis, ni tampoco pretende ofrecer explicaciones, como ya lo vimos supra, porque su objetivo es más bien la interpretación de los hechos o

eventos que se estudian, en la investigación cuantitativa si merece una consideración muy importante.” (p. 244).

2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

Población

Se determinó que la población de la investigación fue de 8 especialistas en negocios internacionales los cuales hayan trabajado anteriormente en exportaciones o conozcan a profundidad los Tratados de Libre Comercio.

Además de esto se tomaron en cuenta los datos recopilados durante la investigación, dichos datos fueron recopilados de fuentes oficiales como lo son los diferentes ministerios y organizaciones encargadas de analizar y controlar las exportaciones e importaciones de productos peruanos e internacionales.

Muestra

Para la presente investigación se realizó un muestreo no probabilístico ya que según Arias (2016) el muestreo no probabilístico.

“Es un procedimiento de selección en el que se desconoce la probabilidad que tienen los elementos de la población para integrar la muestra.” (p. 85).

Cabe resaltar que se realizó un muestreo no probabilístico por conveniencia. Como menciona Otzen y Manterola (2017) este permite seleccionar sujetos según la conveniencia del investigador con respecto a la accesibilidad y proximidad de los mismos.

Por lo tanto, para esta investigación se seleccionará una muestra basada en el juicio del investigador.

Criterios de selección

Criterios de inclusión:

Los criterios de inclusión que fueron tomados en cuenta en la presente investigación fueron el nivel de conocimientos sobre los negocios internacionales, la facilidad de acceso a la información mediante una entrevista, la trayectoria profesional y profesionales del sector que hayan exportado productos perecibles a Estados Unidos.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Técnicas de recolección de datos

Debido a que la presente investigación es de tipo cualitativa se optó por hacer uso de una revisión documental tomando en cuenta artículos científicos y artículos extraídos de bases de datos oficiales relacionados a nuestro tema de interés el cual es “Impacto del TLC con Estados Unidos en las exportaciones de Arándanos entre los años 2019 y 2023”.

Por otro lado, para lograr profundizar en la investigación se realizó entrevistas a profundidad a empresarios especialistas en el sector, lo cual logró dar un mayor alcance.

Se utilizó la guía de entrevista semiestructurada la cual sirvió para el análisis de información, además se eligió esta técnica ya que permite obtener una mayor cantidad de información.

Instrumento

Se tomó en cuenta una guía de entrevista la cual fue realizada y diseñada por Zarate Pereira Cecilia, en su tesis de investigación titulada “Impacto económico del tratado de libre comercio entre Perú - Unión Europea en el sector exportador agroindustrial de la región la libertad 2012 – 2014”.

Procedimiento y tratamiento de análisis de datos

Debido a que la presente investigación es cualitativa y se hizo uso de entrevistas profundas se utilizó el vaciado de la información de forma convencional para el tratamiento de los datos. Además, se utilizó el software Microsoft Excel para tratar los datos recopilados de las diversas fuentes y así realizar los gráficos utilizados en la investigación.

Aspectos Éticos

En la presente investigación se buscó obtener autorizaciones de todas las personas involucradas en la recolección de información, además, esta fue utilizada estrictamente para fines académicos, también se citan todas las fuentes que han sido consideradas. Por último, se tomarán en cuenta ciertos principios como lo son la confidencialidad, la honestidad y la confiabilidad

Consentimiento Informado: Se hizo uso del consentimiento informado para dar a conocer a los entrevistados que toda la información que nos brindaron se usó únicamente con fines académicos y de investigación.

Confidencialidad: Se mantuvo en todo momento la confidencialidad de así ser pedido por los entrevistados.

Honestidad: Toda la información fue utilizada honestamente y con fines académicos ya que la investigación se logró tomando en cuenta información de otros estudios realizados por organismos del estado por lo que se citó mediante APA otorgando el crédito a sus respectivos autores.

Selección equitativa de los sujetos: Los entrevistados en la investigación fueron seleccionados debido a que podían responder las interrogantes planteadas en la investigación, además de ser expertos en el tema de Negocios Internacionales y Exportaciones.

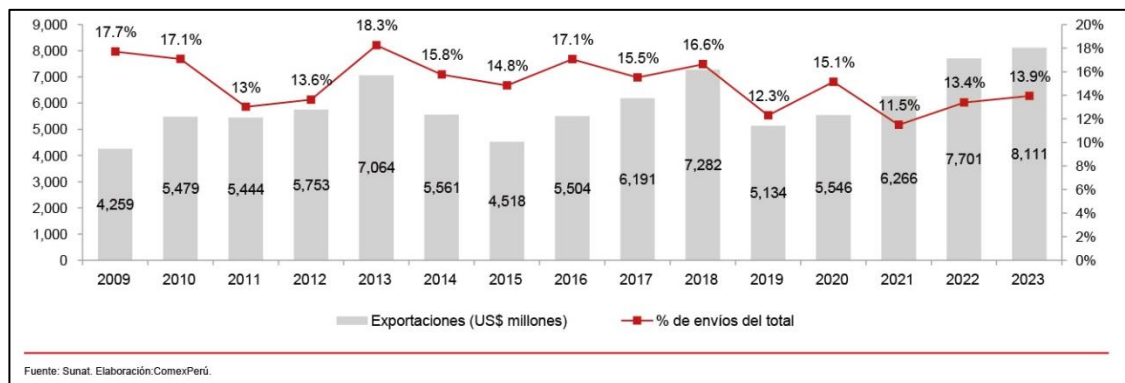
CAPÍTULO III: RESULTADOS

En el presente capítulo se realizó el análisis de los datos recuperados durante la investigación mediante las encuestas a profundidad y la revisión documental, todo esto con el fin de darle respuesta a los objetivos propuestos en la investigación.

Las exportaciones peruanas hacia el mercado de Estados Unidos han mostrado un notable incremento, esto se dio principalmente gracias al TLC firmado entre Perú y Estados Unidos, el cual entro en vigor desde el año 2009, además según Comex Perú (2023), “La implementación del tratado de libre comercio (TLC) ha marcado un hito significativo en el panorama económico de nuestro país, al brindar una serie de mejoras sustanciales a en diversos sectores” (p. 1). Por otro lado, Comex Perú (2023) también señala que Estados Unidos se ha convertido en el segundo destino de las exportaciones peruanas, solo después de china.

Figura 1. Exportaciones peruanas hacia Estados Unidos

Exportaciones peruanas hacia EE. UU. en el periodo enero-noviembre (En millones de dólares)



Nota. Exportaciones peruanas hacia EE. UU. en el periodo enero-noviembre entre los años 2009 y 2023 (En millones de dólares)

Basado en información extraída de SUNAT

Extraído de comexperu.org.pe

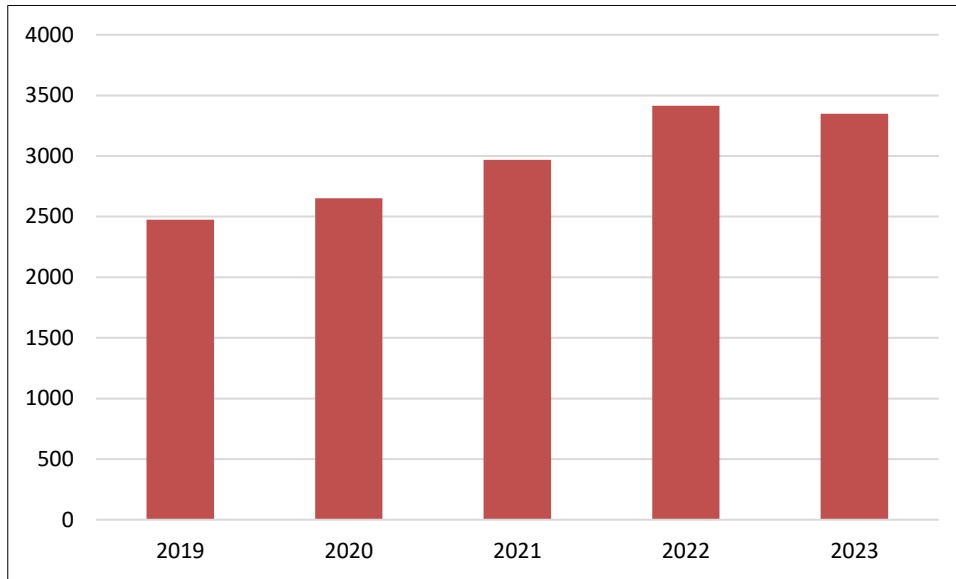
En los últimos años las exportaciones no tradicionales provenientes de Perú hacia Estados Unidos han mostrado un crecimiento constante, esto debido a la consolidación de las relaciones con el mercado norteamericano, como se puede apreciar en la Figura 1, en el año 2023 se pudo alcanzar la cifra más alta después de los 15 años de la puesta en marcha del TLC.

Por otro lado, el sector agroexportador se vio favorecido gracias a la reciente apertura comercial y a los Tratados de Libre Comercio, ya que estos incrementan la demanda de alimentos (Hernani, 2018). Reyes (2016) citado en De La Cruz (2019) complementa esta idea comentando que la gran cantidad de agroexportaciones que tenemos están asociadas directamente a las políticas que el gobierno adoptó, en este caso es la suscripción de acuerdos comerciales, lo cual ayuda a que muchos productos puedan ser enviados al exterior con bajos aranceles, esto los hace productos más atractivos de lo que son actualmente.

A su vez Cisneros (2015) afirma que la alta demanda en las exportaciones se dio gracias al crecimiento económico de los socios comerciales del Perú, los cuales comenzaron a demandar más productos, siendo así que la composición de las exportaciones peruanas se sigue centrando en la extracción de materias primas más específicamente en el sector extractivo.

Figura 2. Evolución de las agroexportaciones desde Perú hacia Estados Unidos

Agroexportaciones de Perú hacia Estados Unidos entre los años 2019 – 2023 (En millones de dólares)



Nota. Agroexportaciones desde Perú hacia Estados Unidos entre los años 2019 – 2023 (En millones de dólares)

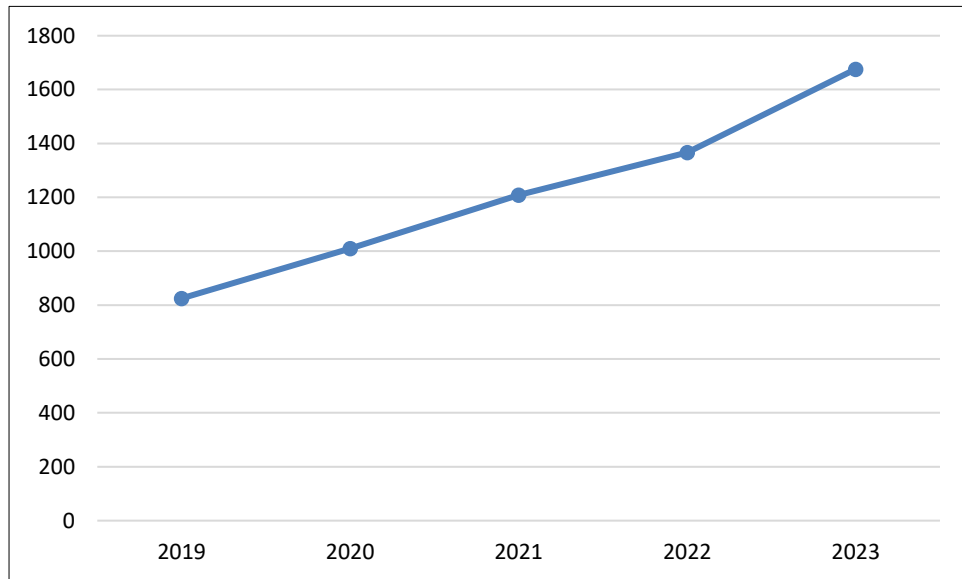
Basado en información extraída de PROMPERÚ y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

Elaboración propia

Como se puede apreciar en la figura 2, las agroexportaciones provenientes de Perú hacia el país de Estados Unidos han incrementado conforme han ido pasando los años, aun con la llegada del covid-19, la cual fue entre los años 2020 y 2022, las agroexportaciones se vieron en aumento, ya que gracias a la firma del TLC y la entrada en vigor del mismo se abrió una puerta a la libre exportación de una gran cantidad de productos las cuales fueron creciendo exponencialmente a medida que pasaban los años. Lo anterior mencionado se puede afirmar gracias a PROMPERÚ (2021), cuando nos dice que para el año 2021 las tendencias alimenticias del mercado estadounidense reflejan el impacto de la pandemia, quienes han comenzado a preferir cocinar en casa, disfrutar un desayuno nutritivo en el hogar y consumir productos que promuevan la salud y el bienestar.

Figura 3. Evolución de las exportaciones de arándano hacia Estados Unidos

Exportaciones de arándanos hacia el mercado estadounidense entre los años 2019 – 2023 (En millones de dólares)



Nota. Exportaciones de arándanos hacia el mercado estadounidense entre los años 2019 – 2023 (En millones de dólares)

Basado en información extraída de PROMPERÚ y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

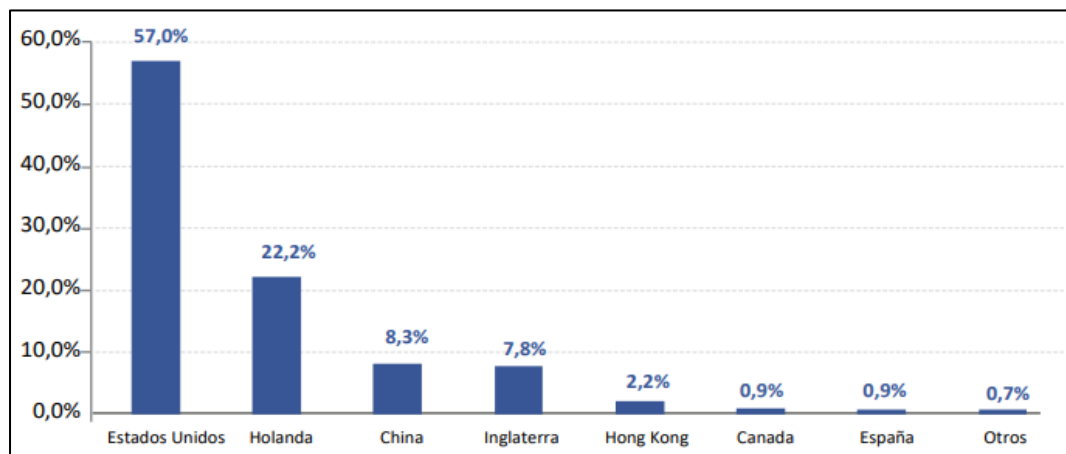
Elaboración propia

Las exportaciones peruanas de arándanos al mercado estadounidense vienen en constante crecimiento desde el año 2019, esto quiere decir que cada vez requieren más productos para satisfacer las necesidades de los consumidores, por ello muchos países como Perú, México y Argentina aprovecharon esta oportunidad haciendo uso de diferentes acuerdos comerciales. En el caso de Perú, se dio una gran oportunidad ya que, gracias al TLC, el producto tiene libre entrada al mercado estadounidense y además la estacionalidad del producto en el Perú les brinda una ventaja competitiva con respecto a los otros países. Esto

se refleja en el aumento constante de las exportaciones ya que en el año 2019 se exportaron arándanos por un valor de 825 millones de dólares y al año 2023 se exportaron arándanos por un valor de 1676 millones de dólares.

Figura 4. Tasa de participación de los principales mercados de destino-2019

Perú: Tasa de participación de los principales mercados de destino-2019



Nota. Tasa de participación de los principales mercados destino-2019 (En porcentaje - %)

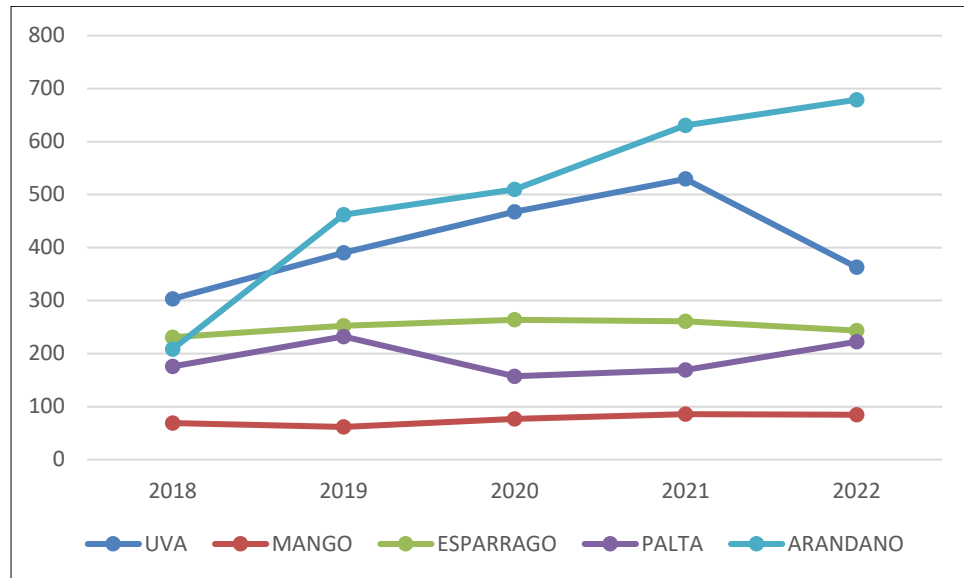
Basado en información extraída de SUNAT

Extraído de Ministerio de Agricultura y Riego (2020)

Estados Unidos es el principal mercado destino de los arándanos provenientes del Perú con un 57% de participación al año 2019, el cual es seguido por el mercado Holandés con un 22%, en tercer lugar se encuentra el mercado Chino con un 8%, luego se encuentra Inglaterra con un 7%. Estos 4 países representan cerca del 95% de las exportaciones de arándanos peruanos, siendo Estados Unidos el principal mercado. Por lo que Estados Unidos a través de los años se ha consolidado como el país más importante para las exportaciones de arándanos peruanos.

Figura 5. Valor FOB exportado en millones de dólares.

Valor FOB exportado en millones de dólares.



Nota. Valor FOB exportado en millones de dólares

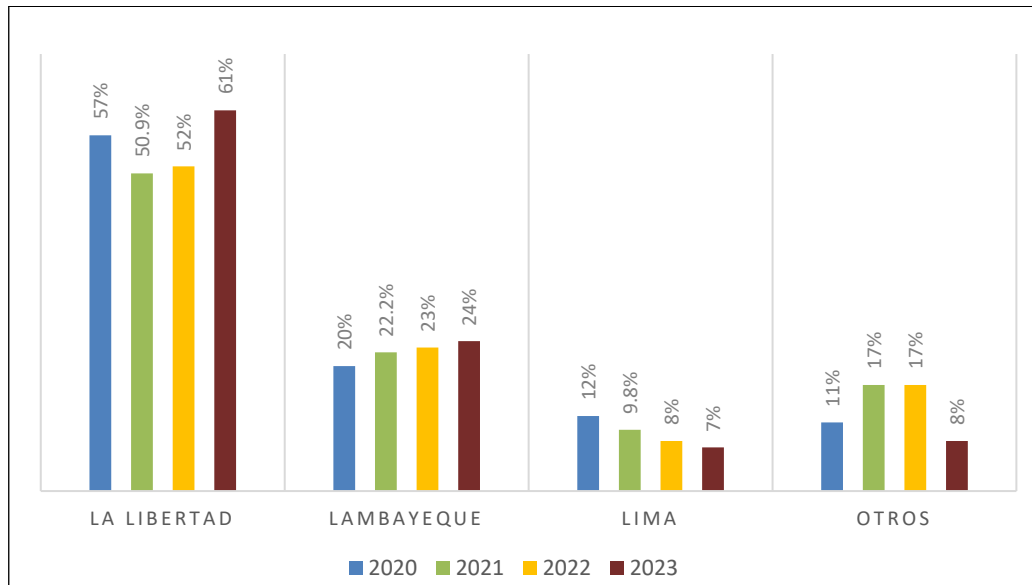
Basado en información extraída de SUNAT.

Elaboración propia

Con respecto a las exportaciones, los arándanos son una de las frutas más exportadas hacia Estados Unidos en los últimos años, ya que el Perú pasó de exportar aproximadamente 208 millones de USD en el año 2018 a exportar por un valor de aproximadamente 670 millones de USD para el año 2022, podemos afirmar que hubo un crecimiento significativo en las exportaciones de arándanos superando incluso a las exportaciones de uva, espárragos y palta. (SUNAT, 2022).

Figura 6. Producción nacional de arándanos por región

Producción nacional de arándanos por región



Nota. Elaboración propia

Basada en Información extraída de PROMPERU (2021), ADEX (2022) y MINCETUR (2022).

A través de los años la producción y cantidad exportada de arándanos del Perú ha mantenido un crecimiento constante llegando así a ser el principal producto de la familia de los berries, ya que al año 2019 el 82% de berries producidas en el Perú fueron arándanos. Además, como se puede apreciar en la figura 6, la región que concentra la mayor producción de este fruto es La Libertad con un 61% de la producción nacional al año 2023, seguido por Lambayeque con un 24% de la producción nacional al año 2023. (SUNAT, 2023).

Por otro lado, gracias a la información extraída de SENASA (2021) podemos saber que se certificaron 93,892 toneladas de arándanos teniendo como destino Estados Unidos (57%), Países Bajos (23%) y China (11%).

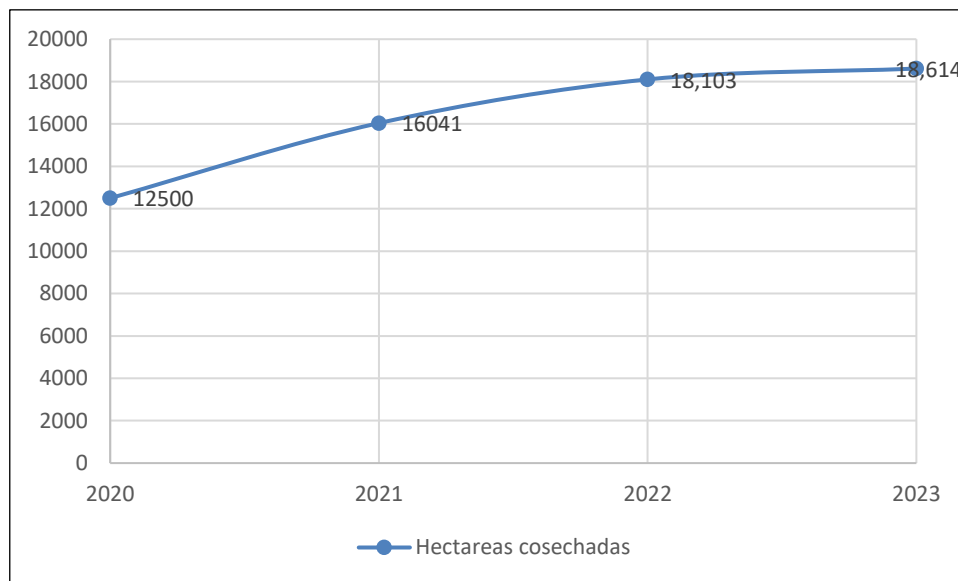
Asu vez, el reporte realizado por el Instituto de Investigación y Desarrollo del Comercio exterior (2020) dice que las exportaciones y la producción nacional de arándanos

ha aumentado considerablemente, esto se refleja en el área cosechada de arándanos ya que esta creció considerablemente hasta el año 2023.

Esto se puede apreciar en la figura 7, la cual muestra un aumento en las hectáreas cosechadas de arándanos peruanos entre los años 2020 y 2023, pasando así de 12,500 hectáreas producidas a nivel nacional para el año 2020 a 18,614 hectáreas cosechadas en el año 2023. Esto se debe a que muchas empresas buscaron incursionar en este producto para poder exportarlo a diferentes países, dado que al año 2023 el Perú es el principal exportador de arándanos a nivel mundial.

Figura 7. Hectáreas cosechadas de arándanos en Perú entre los años 2020 – 2023

Hectáreas cosechadas de arándanos en Perú entre los años 2020 – 2023

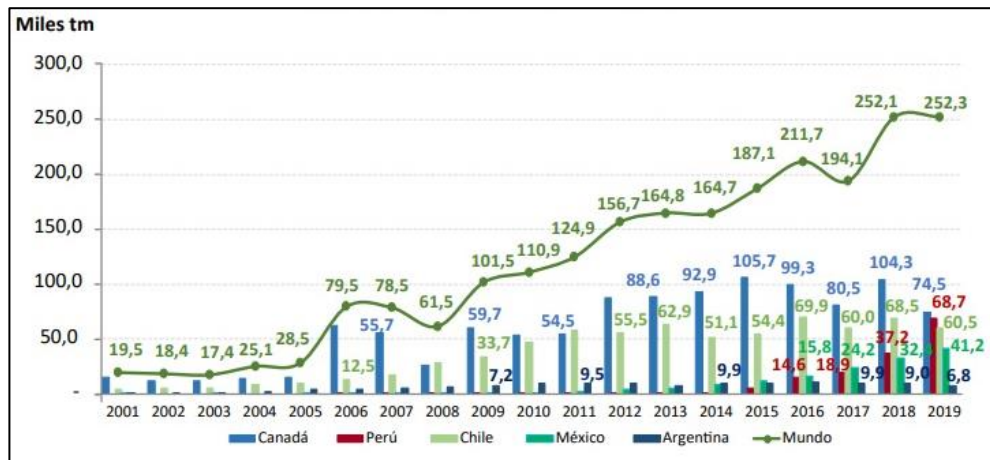


Nota. Elaboración propia

Basada en Información extraída de PROMPERU (2021), ADEX (2022) y MINCETUR (2022).

Figura 8. Estados Unidos: Comportamiento de las importaciones del arándano fresco (2001 – 2019)

Estados Unidos: Comportamiento de las importaciones del arándano fresco (2001 – 2019)



Nota. Comportamiento de las importaciones de arándano fresco (2001-2019)

Basado en información extraída de SUNAT

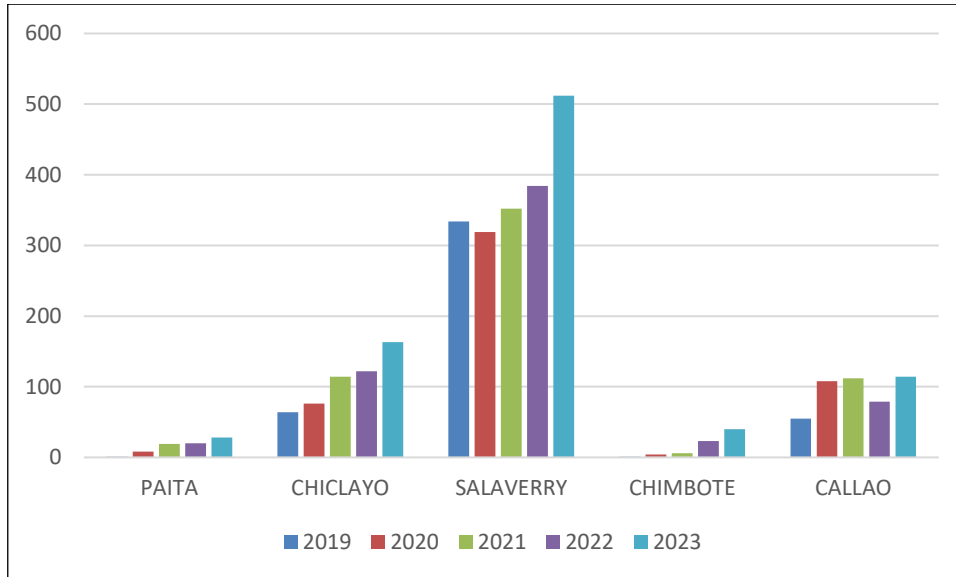
Extraído de Ministerio de Agricultura y Riego (2020)

Las importaciones estadounidenses de arándanos vienen en constante crecimiento desde el año 2004, esto quiere decir que cada vez requieren más productos para saciar las necesidades de los consumidores, por ello muchos países como Perú, México y Argentina aprovecharon esta oportunidad haciendo uso diferentes acuerdos comerciales.

En el caso de Perú, se dio una gran oportunidad ya que, gracias al TLC firmado con Estados Unidos, los arándanos tienen libre entrada al mercado estadounidense y además la estacionalidad del producto en el Perú les proporciona una ventaja competitiva con respecto a los otros países exportadores de este producto.

Figura 9. Puertos utilizados para la exportación de arándanos entre los años 2019 - 2023

Puertos utilizados para la exportación de arándanos entre los años 2019 - 2023



Nota. Puertos peruanos utilizados para la exportación de arándanos hacia estados unidos, valor FOB en millones de USD por año.

Basada en Información extraída de SUNAT (2023).

Elaboración propia.

En la figura 9 se puede apreciar los principales puertos por los que el arándano peruano es enviado al mercado estadounidense, los principales puertos por los que sale este producto son el puerto de Salaverry, seguido por el puerto de Chiclayo, el puerto del Callao, el puerto de Paíta y el puerto Chimbote. El puerto de Salaverry destaca como el principal ya que al año 2023 se exportaron arándanos por un valor FOB de 512 millones de dólares, Además se observa una tendencia creciente en los puertos de Salaverry y Chiclayo.

Tabla 1. Resultados obtenidos

Categoría Principal	Subcategorías	Interpretación
<i>Exportaciones peruanas hacia Estados Unidos</i>	Evolución de las agroexportaciones desde Perú hacia EE.UU.	El TLC ha sido clave en el crecimiento de exportaciones agrícolas desde Perú.
	Evolución de las exportaciones de arándano hacia EE.UU.	El arándano es uno de los productos agrícolas más beneficiados por el TLC.
	Tasa de participación de los principales mercados de destino-2019	EE.UU. sigue siendo el principal mercado, consolidando su importancia estratégica.
<i>Mercados y participación</i>	Valor FOB exportado en millones de dólares	El crecimiento del valor FOB refleja la creciente demanda internacional.
<i>Valor económico de las exportaciones</i>	Producción nacional de arándanos por región	Las regiones productoras clave han impulsado el crecimiento del sector.
<i>Producción y áreas de cultivo</i>	Hectáreas cosechadas de arándanos en Perú entre 2020 – 2023	El aumento en la superficie cultivada es un indicador del éxito del sector.
	Comportamiento de las importaciones de arándano fresco en EE.UU. (2001-2019)	EE.UU. ha experimentado un aumento sostenido en la demanda de arándanos frescos.
<i>Tendencias en el mercado estadounidense</i>	Comportamiento de las importaciones de arándano fresco en EE.UU. (2001-2019)	EE.UU. ha experimentado un aumento sostenido en la demanda de arándanos frescos.

Por último, para poder responder al tercer objetivo específico, el cual es Identificar la relación entre la disminución de barreras a la exportación y la firma del TLC, se recurrió a las entrevistas a profundidad a especialistas en negocios internacionales y a exportadores con experiencia.

La primera entrevista fue aplicada al señor Jose Luis Bellina Kohler quien tiene el cargo de Gerente general en la empresa Acuacultura y Pesca S.A.C, la cual se encuentra afiliada a la Asociación de exportadores de ADEX, además es miembro de los comités de acuicultura, asociación de exportadores y la sociedad nacional de acuicultura.

La segunda entrevista fue aplicada al señor Cesar Augusto Laines Pacheco, quien tiene 29 años dedicado a las exportaciones y al comercio exterior con especialidad en el sector pesquero, más específicamente en exportaciones de congelados, además posee experiencia en agroindustria. También es docente de la cámara de comercio de lima, director y conductor de Perú Exporta TV y director de la franquicia América Exporta TV, fundador y mentor de 100,000 Jóvenes Exportadores.

La tercera entrevista fue aplicada al señor Segundo Ruperto Alvarado Cabrera, quien es exportador especialista en el sector pesquero y de alimentos congelados.

La cuarta entrevista fue aplicada al señor Marco E. Hidalgo Sotomayor, quien fue Gerente Comercial de la empresa Acuacultura y Pesca S.A.C, además fue Gerente General de Planta de la empresa Acuapesca S.A.C, ambas empresas dedicadas a la exportación de productos congelados, actualmente es Director y Socio Fundador de una empresa dedicada a la asesoría en gestión empresarial.

La quinta entrevista fue aplicada al señor Orlando Mallqui, quien es Jefe de Recursos Humanos en la empresa Acuacultura y Pesca.

La sexta entrevista fue aplicada al señor Juan Alberto Cheng Zapata quien fue Gerente General en Pesca y Campo S.A.C. y actualmente es Gerente en la empresa Agrohidro E.I.R.L. la cual se dedica a la agroexportación al mercado estadounidense.

La séptima entrevista se fue realizada al Ing. Edgar Julca Huaman quien es Ingeniero Agrónomo con 15 años de experiencia en el sector agropecuario peruano. Posee conocimientos especializados en cultivo, preparación y postcosecha de la palta destinada a la exportación, lo cual le ha permitido optimizar la producción de este cultivo. Actualmente se dedica a la comercialización de insumos agrícolas, lo cual le ha brindado la oportunidad de establecer relaciones solidas con productores de productos del sector.

La última entrevista fue realizada a Carlos Omar Quispe Rivera, profesional con más de diez años de experiencia en la gestión de compras y logística, actualmente desempeñándose en Hortifrut S.A., la principal compañía chilena de berries frescos, líder en el desarrollo de la industria en Chile y a nivel mundial. Con un desempeño destacado como Comprador Senior con más de 10 años liderando gestión de compras y supply chain. Posee experiencia como Coordinador de Logística encargándose de la gestión integral de importaciones, desde la solicitud de proforma hasta la obtención de permisos en la VUCE, además de supervisión de abastecimiento de servicios, compras locales e internacionales.

La primera entrevista fue dirigida a conocedores del tema relacionado al Comercio Internacional, con lo cual se buscó responder si tras la firma del TLC se vio una disminución a las barreras de la exportación y además saber si este trajo beneficios a las exportaciones.

A continuación, se detallan las preguntas y respuestas obtenidas en las entrevistas.

Tabla 2. ¿Cuál cree usted que es la perspectiva que se tiene del Perú en mercados internacionales?

¿Cuál cree usted que es la perspectiva que se tiene del Perú en mercados internacionales?	
ENTREVISTADO 1 José Luis Bellina Kohler	El Perú tiene que seguir desarrollando confianza en los mercados internacionales sea cual sea y para eso tiene que cumplir no solo con la normativa nacional sino con la normativa internacional alguien dijo en alguna ocasión que el tema de agroexportación y exportaciones en general era “jugar en las ligas mayores”, era una experiencia mucho más elaborada, porque no solo cumplías con la normativa nacional sino también con la internacional que es requisito justamente para poder entrar a los mercados, si no cumplimos con lo que pide el comprador no vamos a poder cumplir con la expectativa de exportar.
ENTREVISTADO 2 Cesar Augusto Laines Pacheco	Insignificante, somos el 0.21% de las exportaciones del mundo, eso es algo que con humildad sencillez y tranquilidad debemos aceptar, somos muy pequeños en las exportaciones, por ende, cuando tus hablas de nosotros no nos reconocen
ENTREVISTADO 3 Segundo Ruperto Alvarado Cabrera	Las perspectivas comerciales de Perú en el mundo, tiene un gran potencial en diferentes sectores productivos tanto en sector minero, pesquero, Agroexportador para lo cual es de gran importancia los diferentes acuerdos comerciales y tratados de libre comercio que te va a permitir preferencias arancelarias con respecto a otros países productores de los mismos productos.
ENTREVISTADO 4 Marco E. Hidalgo Sotomayor	Siempre el mercado internacional abre un sinnúmero de oportunidades en el mercado en general, considerando las condiciones que siempre se deben manejar; competitividad en precio y calidad, tiempos de entrega, niveles de compromiso y adaptabilidad a las exigencias del mercado, etc. El Perú hoy exporta principalmente materias primas y la visión de los gobiernos siempre ha sido el lograr darles un valor agregado a dichas exportaciones; nunca lo logramos dado el bajo nivel de nuestra industria como el apoyo del gobierno para la etapa inicial de ellos.
ENTREVISTADO 5 Orlando Mallqui	Actualmente las perspectivas no son favorables debido al ruido político y la inestabilidad que el ejecutivo demuestra.

ENTREVISTADO

6
Juan Alberto Cheng
Zapata

Es muy grande la perspectiva, cada vez se apertura más mercados internacionales en la agroindustria.

ENTREVISTADO

7
Ing. Edgar Julca
Huaman

La perspectiva del Perú en los mercados internacionales, especialmente luego de la firma del TLC con Estados Unidos, ha sido mayormente positiva. El país es reconocido por su diversidad agrícola, la alta calidad de sus productos y su compromiso con las prácticas sostenibles. Sin embargo, también enfrenta desafíos como la competencia de otros países productores y la necesidad de diversificar sus mercados.

ENTREVISTADO

8
Carlos Omar Quispe
Rivera

Las mejores mientras el Perú mejores en su calificación de riesgo y las inversiones que lleguen cuenten con la seguridad jurídica que se respetará la propiedad privada y capital. A ello sumar que las inversiones público-privadas son un foco de confianza para los capitales extranjeros en la medida que las entidades públicas cumplan su rol como tal.

Comentario. El Perú tiene oportunidades para crecer ya que los TLC abren puertas a mercados internacionales que buscan importar productos para poder abastecerse, pero para ello se tiene que mejorar la calidad de los productos y estándares para generar la confianza necesaria como país y esto lleve a que puedan adquirir mayores volúmenes. Hay muchos mercados en crecimiento que aún se pueden aprovechar para seguir creciendo como país. Tal y como dice el MINCETUR (2021) cuando afirma que el TLC fortalece los lazos entre los países y permite la entrada de una gran cantidad de productos a mercados internacionales.

Tabla 3. ¿Considera que el Tratado de Libre Comercio Perú- Estados Unidos fue una buena negociación con beneficio mutuo?

¿Considera que el Tratado de Libre Comercio Perú- Estados Unidos fue una buena negociación con beneficio mutuo?

ENTREVISTADO 1 José Luis Bellina Kohler	Yo creo que los tratados de libre comercio en general están bien enfocados y son bien intencionados, que cosa es lo que genera un TLC, es una oportunidad de negocio para el país que lo suscribe, en el caso de estados unidos tenemos un mercado, una oportunidad de entrar a un mercado de más 300 millones de habitantes, entonces Perú tiene 30 millones y estamos entrando a un mercado de 300, si hace que sea mucho más atractivo, pero para eso hay que cumplir con las exigencias de este mercado.
ENTREVISTADO 2 Cesar Augusto Laines Pacheco	Claro que sí, estados unidos es el 2do exportador del planeta y volviendo a la data EE. UU. importa 1400 millones, Perú le vendió 0.20% de las exportaciones, deberíamos realizar un TLC interno para poder atacar a EE. UU. y conquistarlo, EE. UU. importo el año pasado 13mil toneladas de cúrcumas y Perú solo le vendió 22ton, entonces el TLC funciona, tenemos entrada libre pero no se está aprovechando.
ENTREVISTADO 3 Segundo Ruperto Alvarado Cabrera	El análisis de un tratado de libre comercio es de un amplio análisis considerando los diferentes frentes comerciales y en los cuales se tiene que evaluar los tratamientos arancelarios en referencias al Perú y el otro análisis es referentes a los subsidios en EE UU a sus sectores productivos por parte del estado y de ahí parte el análisis específico, en términos generales el TLC es de gran ventaja que te abre un mercado de aproximadamente 330 millones de habitantes a los cuales son de un gran potencial considerando que gran parte de nuestra agroindustria se orienta a este mercado.
ENTREVISTADO 4 Marco E. Hidalgo Sotomayor	Si, para el Perú el hecho de tener libre acceso o exoneración de aranceles y tasas propias de la gestión comercial internacional. Esto permite incrementar nuestra capacidad de negociar con USA; siendo un mercado estable, de sostenibilidad o crecimiento en el tiempo. Se benefician algunas áreas como el agrícola, minero, pesca, industrial, entre otros.
ENTREVISTADO 5 Orlando Mallqui	Considero que fue una buena negociación, todo TLC se firma con anuencia de un equipo de profesionales y es refrendado por ambos congresos.

ENTREVISTADO**6**Juan Alberto Cheng
Zapata

Sí, si es una buena negociación con beneficio mutuo para ambos países.

ENTREVISTADO**7**Ing. Edgar Julca
Huaman

El Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos ha sido considerado una negociación beneficiosa para ambas partes. Para Perú, ha abierto nuevas oportunidades de mercado, promoviendo las exportaciones y atrayendo inversiones. Para Estados Unidos, ha asegurado un suministro confiable de productos de alta calidad a precios competitivos.

ENTREVISTADO**8**Carlos Omar
Quispe Rivera

Como toda negociación hay puntos que cada parte debe ceder y conceder, si bien es cierto que la postura peruana encontró algunas debilidades, está en las empresas de hacer de ellas sus fortalezas y mejorar en competitividad; ello se ha hecho y hoy en día muchos productos como frutas y hortalizas son los más cotizados y cada año se exporta más de lo que se hizo el año anterior.

Comentario. La firma de un TLC o de cualquier otro convenio o tratado para un libre comercio de bienes o servicios no garantiza que vaya a ser beneficioso para ambas partes, ya que muchas veces no se sabe aprovechar, en el caso del TLC firmado entre Perú y Estados Unidos resulto ser muy beneficioso para el Perú ya que creó oportunidades para la exportación de una gran variedad de productos a un mercado nuevo con una gran cantidad de consumidores que buscan satisfacer sus necesidades. Además de darle al Perú poder para negociar y afianzar nuevos lazos comerciales.

Tabla 4. ¿Cuál es el principal beneficio para una empresa tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos?

¿Cuál es el principal beneficio para una empresa tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos?

ENTREVISTADO**1**

José Luis Bellina Kohler

Tener la oportunidad de poder llegar a un mercado de 300 millones es sumamente importante y además nos da la ventaja de hacer conocido, primero al país, segundo a las empresas que se están dedicando a un rubro determinado y tercero obtener que la marca del producto o agroexportador sea conocida, eso le agrega un valor agregado y también que las empresas que se inician en las exportaciones empiecen a desarrollarse en un tema de exportación. Exportación es una forma de comercio superior, entonces ese comercio superior va a generar un beneficio siempre y cuando se cumplan con las normativas.

ENTREVISTADO**2**Cesar Augusto Laines
Pacheco

Después de haberse firmado el TLC crecimos, definitivamente a habido un crecimiento en las exportaciones peruanas a EE. UU., las empresas que han sabido adaptarse, competir, crecer en certificaciones y formalidad están teniendo mucho éxito y han entrado al mercado de EE. UU. sin problemas y con un crecimiento consolidado a través de los años, pero hay otras que fueron sin capacitarse y perdieron. No hay nada negativo que pueda ver, yo de mi parte y de mi experiencia en todo lo que veo de análisis, aun llegando a hablar solo de 1% estamos hablando de un montón de dinero que está ganando el Perú.

El grave problema sigue siendo nosotros, no vemos al mercado, no aprendemos a ver los mercados, pero la firma del TLC fue lo mejor. Nosotros vendemos pura materia prima, ellos nos devuelven industria, servicios, productos con valor agregado, entonces ahí no hay ninguna competencia.

ENTREVISTADO**3**Segundo Ruperto Alvarado
Cabrera

El principal beneficio es de ingresar sus productos libres de aranceles lo que permite competir con los productores de otros países en este importante mercado americano.

ENTREVISTADO**4**Marco E. Hidalgo
Sotomayor

Permite una mayor flexibilidad hacia la colocación de nuestros productos en USA; principalmente las áreas de agroindustria; destacando el esparrago, arándanos, mango, palta, entre otros. El mayor beneficio en general es el que se cuenta con libre acceso al 100% de nuestros productos industriales al mercado USA, sin arancel, tasas y otros. Otro beneficio relevante consiste en la flexibilidad al financiamiento local o internacional motivado por el TLC con USA para las empresas exportadoras.

ENTREVISTADO**5**

Orlando Mallqui

Tenemos acceso al mercado más grande del mundo, se beneficiarán con bajos aranceles sectores como el Industrial, Agrícola, Textil, Azucarero, etc.

ENTREVISTADO**6**Juan Alberto Cheng
Zapata

El principal beneficio es que se apertura el mercado para nuevos productos, también para los productos que están en negociación, se apertura nuevas oportunidades de negocio.

ENTREVISTADO**7**Ing. Edgar Julca
Huaman

El principal beneficio para las empresas agroindustriales peruanas ha sido el acceso preferencial al mercado estadounidense, uno de los más grandes y exigentes del mundo. Esto ha permitido incrementar sus exportaciones, generar mayores ingresos y consolidar su posición en el mercado global. Además, ha impulsado la modernización y tecnificación de las empresas para cumplir con los estándares de calidad requeridos.

ENTREVISTADO**8**Carlos Omar
Quispe Rivera

Llegar a mercados en donde las restricciones sanitarias y otras antes eran una gran barrera, hoy en día los productos peruanos compiten en igual de condiciones con otros países que ya contaban con TLC.

Comentario. El TLC trajo consigo muchos cambios, principalmente para mejorar y certificar la calidad de los productos destinados a exportación, las empresas que se pudieron adaptar a dichos cambios tuvieron la oportunidad de crecer en el segundo mercado más grande del mundo y acceder a una gran cantidad de nuevos consumidores que están en busca de productos de calidad y de gran valor alimenticio, además tuvieron la oportunidad de exportar sus productos a precios más competitivos al no tener que pagar aranceles.

Tabla 5. ¿Considera que el mercado estadounidense aumento su demanda o ha disminuido su producción?

¿Considera que el mercado estadounidense aumento su demanda o ha disminuido su producción?

ENTREVISTADO
1

José Luis Bellina Kohler

En general yo creo que todos los mercados deben haber tenido un tipo de alteración sea hacia más o hacia menos por el tema del COVID, el COVID realmente paralizó al mundo, en el sector en el que nosotros estamos el mercado nuestro, de los moluscos bivalvos era Francia pero así como acá se paralizó la actividad por las cuarentenas y todo lo que había, en este mercado tan importante como es el francés también, porque cerraron los hoteles, los restaurantes especializados y los autoservicios tenían una limitación para comercializar sus producciones, si hubo pues una retracción del mercado pero con una explicación que sabemos que era por una causa sanitaria, yo creo que todos los mercados se van a mover en base a la oferta ya a la demanda y por eso hay que revisar las cifras de como se ha comportado cada rubro, en el caso de arándanos no lo conozco.

ENTREVISTADO
2

 Cesar Augusto Laines
 Pacheco

Estados Unidos sigue creciendo en sus importaciones, el que ellos dejen de importar 1% o 2% no hace gran diferencia, ya que importan 1400 millones de dólares. No ha bajado la demanda seguimos creciendo para el mercado americano.

ENTREVISTADO
3

 Segundo Ruperto Alvarado
 Cabrera

El mercado de Estados Unidos es un país con gran demanda debido a su nivel de ingresos lo que permite y promueve una cultura consumista y por lo tanto incentiva la producción de acuerdo a la demanda.

ENTREVISTADO
4

 Marco E. Hidalgo
 Sotomayor

Ninguno de los dos, nuestra participación en el mercado de USA es muy pequeña, por lo que el impacto pasa desapercibido para ellos en este sentido.

ENTREVISTADO
5
Orlando Mallqui

Considero que sí, razón por la cual a pesar de la crisis actual el sector agrícola, agroindustrial y acuícolas sus exportaciones se mantienen y apuntan a mejorar, productos como los espárragos, arándanos, uvas, concha de abanico, etc.

ENTREVISTADO
6
Juan Alberto Cheng
Zapata

El mercado estadounidense si ha aumentado la demanda.

ENTREVISTADO
7
Ing. Edgar Julca
Huaman

El mercado estadounidense ha mantenido una demanda creciente de productos agroindustriales peruanos, especialmente de aquellos considerados "superalimentos" como la maca, la quinoa y los frutos rojos. Esta demanda se ha visto impulsada por el creciente interés de los consumidores estadounidenses por productos saludables y exóticos.

ENTREVISTADO
8
Carlos Omar
Quispe Rivera

El mercado estadounidense es un mercado muy exigente y la demanda por productos sigue en aumento a pesar de las variables inflación, tasa de interés que la FED suele manejar a fin de salvaguardar su economía.

Comentario. Es necesario estar al tanto de los datos otorgados por los organismos encargados de brindar información confiable acerca de las exportaciones e importaciones, como ADEX y el MINAGRI.

Estos a su vez señalan que, pese a que el Perú exporta gran cantidad de productos, esto solo representa un pequeño porcentaje de las importaciones estadounidenses. Gracias a lo anterior mencionado se puede saber que Estados Unidos es un país muy grande que requiere de una gran cantidad de productos para poder satisfacer las necesidades de sus habitantes, al ser un mercado tan grande la demanda de este país puede disminuir en pequeños porcentajes, pero eso no afecta a los pequeños países exportadores como Perú.

Tabla 6. Documentación exigida por el mercado estadounidense para el ingreso de mercadería ¿Una amenaza o es una oportunidad?

Los documentos que solicita el mercado Estadounidense para el ingreso de mercadería, considera usted que es ¿Una amenaza o es una oportunidad?

ENTREVISTADO
1

José Luis Bellina Kohler

Yo creo que siempre son una oportunidad, amenaza no porque ningún tratado de libre comercio se hace con una mala intención, y yo creo que las oportunidades justamente están en que se va a generar confianza, como generas confianza, generándole al comprador toda la información que se requiere en cuanto al origen, en el caso de agroindustria me imagino que es el tema de origen del agua, que no sea de desagües, que no tenga productos químicos, pesticidas y sobre todo que este limpia de patógenos, en el tema de alimentos la característica de inocuidad yo creo que es lo más importante que te pide cualquier mercado, tengamos en cuenta que a los estados unidos entran creo que son 11 fronteras si mal no recuerdo y ingresan miles de contenedores al día, ellos para cuidar la inocuidad de los alimentos que van a consumir sus ciudadanos van a empezar a levantar un poquito más siempre la valla y tengamos en cuenta que todas estas restricciones y normativas que se han generado eran una cosa antes del 11 de setiembre y una cosa después del 11 de setiembre, el tema de confianza de país es bastante importante, creo que las autoridades de aduana y las autoridades sanitarias lo toman muy en cuenta hay que recordar que el Perú es un país productor de coca, y coca es una de las principales amenazas que tiene el mercado americano, así que es cuestión de generar confianza y que los países cada vez no le corramos a las restricciones o a las exigencias, si no las tomemos como una oportunidad.

ENTREVISTADO
2

 Cesar Augusto Laines
 Pacheco

Lo que pasa es que aquel informal, aquella persona que no quiere prepararse que no quiere entender que debe aceptar las reglas del nuevo mercado está mal. Para mí es beneficioso porque aprendes a tener una planta con habilitación HACCP, con certificaciones para cumplir los requisitos de acceso al mercado de EE. UU., para mí lo mejor.

Que considere que es gasto, creo que están equivocados, todo el mundo tiene que cumplir las regulaciones de cada país. No son ninguna traba es más son una facilidad, tú puedes ir a sacar un certificado de origen, lo firma el mismo exportador e importador ya no existen tramites ni visados.

Realmente estados unidos exige las regulaciones mínimas, pero lo que pasa es que estamos por debajo siempre de esas regulaciones, nuestro estándar debería ser siempre por encima.

ENTREVISTADO
3
Segundo Ruperto Alvarado
Cabrera

Los requisitos y parámetros exigidos por estados Unidos son una oportunidad para seguir en proceso de mejora continua, tanto en controles de plaguicidas, y de exigencias microbiológicas de acuerdo al producto o recurso a exportar, existiendo entidades dedicadas a certificar y declarar la calidad e inocuidad de productos.

ENTREVISTADO
4
Marco E. Hidalgo
Sotomayor

Desde el momento de contar con un TLC considero que es mucho más flexible que las exportaciones ordinarias. Por ejemplo: Tenemos la auto certificación de origen de nuestros productos terminados o materias primas, beneficios en optimización documentaria para aquellas empresas que hacen uso o aplican al drawback, adquisición de certificados de origen casi inmediato para productos de la misma familia arancelaria, se redujo el tiempo notablemente en trámites y gestión documentaria donde inclusive se adiciono el silencio administrativo para diversos trámites, entre otros.

ENTREVISTADO
5
Orlando Mallqui

Es una oportunidad de mejora porque el TLC brinda una oportunidad de seguir mejorando la calidad de nuestros productos.

ENTREVISTADO
6
Juan Alberto Cheng
Zapata

Para la industria bien formalizada es una oportunidad, porque las certificaciones que solicitan conlleva a que las empresas sean consolidadas, organizadas y legales.

ENTREVISTADO**7**Ing. Edgar Julca
Huaman

Los documentos requeridos para el ingreso de mercadería al mercado estadounidense pueden ser vistos como una oportunidad para demostrar la calidad y seguridad de los productos peruanos. Al cumplir con estos requisitos, las empresas peruanas refuerzan su reputación y ganan la confianza de los consumidores estadounidenses.

ENTREVISTADO**8**Carlos Omar
Quispe Rivera

Es una oportunidad definitivamente, los estándares no serán quizás, para algunos productos, muy exigentes pero promueve que los emprendedores peruanos innoven e implementen mejoras en su cadena de producción si desean llegar a mercados en los que su producto serán bien cotizados.

Comentario. La firma del TLC trajo consigo nuevas regulaciones internacionales que muchos empresarios tienen que aplicar a sus empresas y a sus productos, ya que como dice PROMPERÚ se debe cumplir con los reglamentos técnicos obligatorios, medidas sanitarias y otras regulaciones para que el producto pueda ser aceptado en el país importador, esto no representa una amenaza ni un gasto, son necesarios para poder exportar cualquier producto, puesto que estos certifican la buena calidad de este, y en muchas ocasiones son los requisitos mínimos de entrada a ciertos países, por lo que todos los exportadores deberían adaptarse a las nuevas regulaciones.

La segunda entrevista fue dirigida a conocedores del tema relacionado al sector exportaciones, con lo cual se buscó responder si tras la firma del TLC se vio una disminución a las barreras de la exportación y además como este influencio al sector agroexportador.

Tabla 7. ¿Cuál cree que son las mayores Fortalezas y Debilidades del Sector Exportador Agroindustrial?

¿Cuál cree que son las mayores Fortalezas y Debilidades del Sector Exportador Agroindustrial?

Perú, te voy a hablar en general, no solo el tema agroindustrial porque creo que calza el tema de acuicultura y el tema agricultura tienen un mismo componente, unos están sobre el mar y otros sobre tierra, pero el Perú en general tiene ventajas comparativas con respecto a otros países, nosotros tenemos climas diversos, pisos ecológicos diversos y sobre ellos podemos desarrollar lo que se nos ocurra prácticamente, creo que tenemos extensiones importantes de terreno para desarrollar una agricultura moderna que sea tecnificada y que realmente pueda generarse una producción segura, yo creo que podemos competir internacionalmente, definitivamente con cualquier país por las condiciones que tenemos, una de las pruebas es por ejemplo la uva, los arándanos que han crecido exponencialmente y así como esos tienen potencial lo que hay que ver es como canalizarlas y que se trabaje formalmente, yo creo que es una palabra clave lo que es la formalidad no solamente generar productos porque la naturaleza nos brinda las condiciones, si no es generar productos seguros y que se trabaje con responsabilidad social, eso es un punto que realmente siempre hay que tener en consideración para cualquier desarrollo de una producción.

ENTREVISTADO

1

José Luis Bellina Kohler

Tendríamos que separar los productos, pero en general una de las ventajas comparativas que tenemos con el resto de países es la estacionalidad y la contra estacionalidad que podemos tener con los países vecinos, mientras nosotros producimos ellos no producen, cuando ellos producen nosotros no producimos, entonces en muchos casos contra México, contra Europa, contra Asia Perú tiene esa ventana, ingresamos por eso y esas ventanas han hecho que podamos crecer en las exportaciones de cierto productos pero en general, hemos crecido mucho, el año pasado solo en agroindustria llegamos a los 8mil millones y eso habla muy bien de este performance y lo otro es que los exportadores se benefician de este mercado, ya que al ser el principal mercado, después de China es el más grande y de alguna manera nos es cercano es una buena oportunidad para nuestros productos frescos. Los superfood tienen mucha llegada, pero volvemos a la informalidad peruana al querer ‘pasar por agua tibia’ las certificaciones.

ENTREVISTADO**2**Cesar Augusto Laines
Pacheco

La informalidad, la falta de cultura de negocios y cultura exportadora, queremos seguir negociando como lo hacemos aquí, el americano quiere 5 o 10 minutos de tu tiempo y no te va a dar más, son muy rápidos muy directos, eso debemos aprender.

ENTREVISTADO**3**Segundo Ruperto Alvarado
Cabrera

El entrevistado decidió no responder a esta pregunta.

ENTREVISTADO

4

Marco E. Hidalgo
Sotomayor

Fortalezas:

Amplia experiencia en muchos sectores, con knowhow adquirido, condiciones del clima en muchos lugares y que favorecen los niveles de producción primaria y por ende en los volúmenes de producción terminada, la alta concentración de exportadores en varios rubros, las ratios de productividad elevados en varios productos.

Debilidades:

Bajo nivel de tecnificación en general, bajo nivel de infraestructura, falta de información comercial y conocimiento de los principales mercados, limitada capacitación al personal.

Descuido o bajo interés en la obtención de Certificaciones de Calidad que permita estandarizar sus procesos y mejora continua permanente

ENTREVISTADO

5

Orlando Mallqui

Fortalezas:

Tenemos buenas tierras y un país con climas diversos.

Abundante mano de obra

Debilidades:

Crisis política

Empresas no formales.

ENTREVISTADO**6**

Juan Alberto Cheng

Zapata

La mayor fortaleza es que tenemos cosechas 2 o 3 veces al año, tenemos bastante producción.

ENTREVISTADO**7**

Ing. Edgar Julca

Huaman

Fortalezas: Diversidad de productos, calidad, compromiso con la sostenibilidad, acuerdos comerciales, crecimiento de la agroindustria.

Debilidades: Falta de infraestructura, acceso a financiamiento, dependencia de pocos productos, competencia internacional, barreras no arancelarias.

ENTREVISTADO**8**

Carlos Omar

Quispe Rivera

Una de las mayores fortalezas es la calidad y diversidad de los productos peruanos, que destacan en mercados internacionales por su frescura y valor nutricional. A su vez, el sector ha sabido adaptarse a los estándares internacionales mediante la implementación de tecnología avanzada en producción y poscosecha. No obstante, una de las principales debilidades radica en la dependencia de mercados externos y en los altos costos logísticos que pueden afectar la competitividad, así como en la inestabilidad política que muchas veces genera incertidumbre en las inversiones.

Comentario. Existen fortalezas y debilidades en el sector exportador agroindustrial, pero para provechar al máximo el TLC, primero necesitan trabajar en la infraestructura, ya que esto imposibilita que los exportadores puedan enviar productos de buena calidad y con un precio competitivo al mercado estadounidense, luego deberían trabajar conforme a la estacionalidad del producto, y optimizar al máximo su producción ya que esto crea una gran cantidad de oportunidades en muchos mercados internacionales, además de eso el Perú tiene una gran variedad de productos frescos pertenecientes al sector agroindustrial que pueden ser exportados.

Tabla 8. *El Tratado de Libre Comercio entre Perú – Estados Unidos, ¿de qué manera ha influenciado al sector exportador agroindustrial.*

El Tratado de Libre Comercio entre Perú – Estados Unidos, ¿de qué manera ha influenciado al sector exportador agroindustrial.

ENTREVISTADO

1

José Luis Bellina Kohler

Como te comente los TLC realmente son bien intencionados son un “win – win” como dicen los “gringos”, los 2 tienen que ganar, para ellos es una necesidad el tema de tener alimentos de calidad inocuos, que es la palabra clave, inocuos significa que no hagan daño al consumidor final y que para ellos es una necesidad por el volumen de población que tienen que alimentar y para el productor en este caso Perú tiene la ventaja de entrar a este gran mercado pero no de cualquier manera, cumpliendo la normativa que ellos tienen a través de las autoridades no hay otra forma de llegar sin ser formales.

ENTREVISTADO

2

Cesar Augusto Laines
Pacheco

Muchísimo, ellos compran mucho de nuestra materia prima, la uva, el arándano, el mango, el esparrago, tenemos espacio para seguir creciendo, pero hay que hacer mucha investigación y mucho análisis de mercado porque tenemos esta famosa frase de Nicola Minervini: “No exportamos, nos compran” no hay una proactividad abierta de los gremios de exportadores de asociarse e ir a conquistar el mercado, como te dije ante somos muy pequeños en lo que es exportaciones.

ENTREVISTADO

3

Segundo Ruperto Alvarado
Cabrera

El TLC es de gran ayuda al sector agroindustrial para poder ingresar al mercado con tarifas competitivas por las condiciones arancelarias.

Productos que hoy pagan impuesto tales como aquellos que contienen Con el TLC no pagarán aranceles.

ENTREVISTADO

4

Marco E. Hidalgo
Sotomayor

Certeza de acceso; mecanismos para reducir el riesgo a obstáculos Fito zoosanitarios en fronteras.

Cuotas de acceso en ambas vías a niveles aceptables.

Se logró la protección de varios productos con una regla de origen que exige el uso de aquellos.

El TLCAN especializó a la agricultura en la producción de frutas y verduras.

Se está buscando mejorar la competitividad de los agricultores brindando una plataforma de servicios que refuerce aspectos tecnológicos, sanitarios y de asistencia comercial.

ENTREVISTADO

5

Orlando Mallqui

Se incremento la cantidad de tierras para cultivos y también se diversifico la cantidad de productos a cultivar.

ENTREVISTADO

6

Juan Alberto Cheng
Zapata

Gracias a ese tratado se ha logrado la apertura de nuevos productos, por ende, hay mayor demanda de productos peruanos en Estados Unidos.

El TLC Perú-Estados Unidos ha influenciado al sector exportador agroindustrial peruano de diversas maneras:

ENTREVISTADO

7

Ing. Edgar Julca
Huaman

- **Incremento de las exportaciones:** Ha abierto nuevas oportunidades de mercado y ha diversificado la canasta exportadora.
- **Modernización y tecnificación:** Ha impulsado la adopción de mejores prácticas y tecnologías para cumplir con los estándares internacionales.
- **Mayor competitividad:** Ha obligado a las empresas a ser más eficientes y competitivas.

Desarrollo de nuevas cadenas de valor: Ha promovido la creación de nuevas empresas y la generación de empleo

ENTREVISTADO**8**

Carlos Omar

Quispe Rivera

En la modernización, innovación y competitividad entre las empresas del sector; ello conlleva a contratar mejores talentos y tiene un impacto en el mercado laboral peruano.

Comentario. El TLC firmado con Estados Unidos abrió las puertas al Perú a un mercado nuevo con una gran cantidad de consumidores que buscan nuevos productos de buena calidad, además de ser un mercado con un volumen de población muy grande, este ayudó a crecer al sector agroindustrial eliminando barreras arancelarias, lo cual brindó a los exportadores una ventaja competitiva frente a otros exportadores de los mismos productos, pero aún existen una gran cantidad oportunidades para que el Perú siga creciendo en el mercado estadounidense. Esta idea la refuerza el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2021) cuando afirma que la desgravación arancelaria que se dio tras la firma del TLC pudo permitir que muchas empresas peruanas accedan al mercado estadounidense a un menor costo.

Tabla 9. El TLC entre Perú- Estados Unidos, ha obligado en la implementación de normas sanitarias más estrictas en las empresas agroindustriales?

¿El TLC entre Perú- Estados Unidos, ha obligado en la implementación de normas sanitarias más estrictas en las empresas agroindustriales?

ENTREVISTADO**1**

José Luis Bellina Kohler

Yo creo que el TLC va a tener modificaciones y las exigencias van a ir en función de la confianza que genere el país productor o el país exportador, también pienso que el tema de las drogas

de Perú como gran productor de drogas resta un poco de confianza y los embarques van a ser mucho más inspeccionado que los de otros países donde no hay este riesgo.

Creo que el TLC se va a ir moviendo, como te digo, en base a los riesgos del país exportador.

ENTREVISTADO

2

Cesar Augusto Laines
Pacheco

No veo estricto, es cumplir las normas y estándares que pide el mundo, más estricto es Japón, Alemania, Europa, china, a mí me piden regulaciones más complicadas para China y Japón que para EE. UU. entonces usar esa frase, yo diría que no, son las regulaciones estándar que debemos cumplir.

ENTREVISTADO

3

Segundo Ruperto Alvarado
Cabrera

Las empresas que planifique sus exportaciones al mercado estadounidense tendrán que adaptarse a sus especificaciones y parámetros establecidos por el FDA, y otras instituciones controladoras.

ENTREVISTADO

4

Marco E. Hidalgo
Sotomayor

Definitivamente que sí, pero ello permite a aquellas empresas que optaron por aplicar a la exportación a USA, acercarse a la estandarización de sus procesos, mejorar su calidad, mejorar sus niveles de productividad y reducir costos en algunos casos.

El SENASA aplica a empresas exportadoras a USA ya certificadas canales de validación seguros, pero más flexibles de tal manera de acortar los plazos para la obtención de los permisos necesarios para los embarques.

ENTREVISTADO**5**

Orlando Mallqui

En efecto, todo TLC tiene un ambiente de seguridad sanitaria, en este caso SENASA es la institución que inspecciona las empresas agroindustriales, hay que decirlo con limitaciones.

ENTREVISTADO**6**Juan Alberto Cheng
Zapata

Si, ese tratado ha obligado a la implementación de nuevas normas sanitarias y está bien porque garantiza productos de buena calidad para el mercado norteamericano.

ENTREVISTADO**7**Ing. Edgar Julca
Huaman

Sí, el TLC ha impulsado la implementación de normas sanitarias más estrictas en las empresas agroindustriales peruanas. Estas normas son necesarias para garantizar la seguridad alimentaria y cumplir con los requisitos del mercado estadounidense.

ENTREVISTADO**8**Carlos Omar
Quispe Rivera

Sí, el TLC ha promovido la adopción de normas sanitarias más rigurosas, lo cual ha sido beneficioso en términos de calidad y competitividad. Estas normas no solo son exigencias del mercado estadounidense, sino también una oportunidad para que las empresas peruanas eleven sus estándares de producción y se posicionen como proveedores confiables a nivel internacional.

Comentario. Con la firma del TLC, Estados Unidos impuso nuevas regulaciones para los empresarios que busquen exportar sus productos al mercado estadounidense, estas mismas son para garantizar el bienestar de los consumidores y para poder asegurar la calidad de los productos exportados, esto a su vez ayudo a que los productos peruanos provenientes de la agroindustria mejores su calidad y su productividad. Además, se espera que las normas sigan cambiando y modificándose con el pasar de los

años, esto debido a la confianza que se genera entre ambos países, al nivel de exportaciones y a la calidad de los alimentos que exporte el Perú.

Tabla 10. ¿Cuáles considera que son las barreras de ingreso al mercado estadounidense con los productos agroindustriales?

¿Cuáles considera que son las barreras de ingreso al mercado estadounidense con los productos agroindustriales?

ENTREVISTADO

1

El entrevistado decidió no responder a esta pregunta.

José Luis Bellina Kohler

ENTREVISTADO

2

Cesar Augusto Laines

Pacheco

Yo creo que la principal barrera para entrar a EE. UU. es la mentalidad y la actitud que toma el peruano, eso tiene que ver con las exportaciones el hecho de no aplicar al idioma, no querer hablarlo bien, esa es una primera barrera. La segunda es no entender que tienes que adaptar los productos al mercado americano, el americano no quiere tomar una chicha, echar el maíz, limón y azúcar y batir 2 horas, quiere abrir una botella y tomar la bebida, si no entendemos eso si no conocemos eso, el grave problema es que nosotros dejamos nuestro producto a merced de un importador, pero ellos transforman el producto. Hay mucho por hacer en Estados Unidos, pero para mí es un tema de actitud, idioma, de aprender de cultura, de realmente saber cómo consumen los productos, adaptarlos y llevárselos porque no nos compran porque son materias primas,

Por ahí hay emprendimientos que se están haciendo, pero hay muchísimo espacio para crecer en estados unidos.

ENTREVISTADO

3

Las barreras se podrían considerar a las exigencias de controles de contaminantes y sus cantidades mínimas aprobatorias para poder ingresar a este inmenso mercado.

Segundo Ruperto Alvarado
Cabrera

La principal barrera está orientada a que el Sector industrial dentro de la cadena productiva tiene que adaptarse a los requerimientos mínimos establecidos por la norma peruana a través de Sanipes y por las regulaciones de USA a través de sus órganos CBP o el FDA según el caso.

ENTREVISTADO

4

La industria en el proceso primario de productos frescos debe realizar los tratamientos de desinfección:

Marco E. Hidalgo
Sotomayor

-Tratamiento hidrotérmico o inmersión en agua caliente.

-Tratamiento en frío.-Tratamiento de fumigación con Bromuro de Metilo.

Ello se debe incluir como parte del proceso en la cadena productiva.

ENTREVISTADO

5

Orlando Mallqui

Algunas barreras arancelarias que aún persisten y están en proceso de desgravación.

Adecuación de parte de las empresas peruanas al TLC.

ENTREVISTADO

6 La única barrera para el ingreso al mercado estadounidense es la competencia, ya que hay otros
Juan Alberto Cheng proveedores de otros países como México, Costa Rica, etc., que también producen estos productos.
Zapata

ENTREVISTADO

7 El ingreso de productos peruanos al mercado estadounidense enfrenta barreras significativas,
Ing. Edgar Julca como los altos costos logísticos, estrictos requisitos sanitarios y fitosanitarios, normas de etiquetado
Huaman y embalaje, además de una fuerte competencia de otros países productores. Estos factores dificultan
la competitividad y acceso al mercado estadounidense.

ENTREVISTADO

8 Entre las principales barreras se encuentran los altos costos logísticos, que pueden hacer que
Carlos Omar los productos peruanos sean menos competitivos en precio. Además, existen barreras no arancelarias,
Quispe Rivera como los rigurosos requisitos sanitarios, fitosanitarios y de etiquetado, que exigen cumplir con
estrictos estándares de calidad. La competencia de otros países con fuertes industrias agroexportadoras
también representa un desafío importante para asegurar una entrada y permanencia sostenida en el
mercado estadounidense.

Comentario. Las certificaciones que se piden para entrar al mercado de Estados Unidos luego de la firma del TLC exigen que los productos posean ciertas características por lo que no todos los exportadores podrán conseguir el libre ingreso a este mercado, esto puede llegar a ser un obstáculo para algunos productores y exportadores agroindustriales peruanos, ya que no todos poseen la infraestructura necesaria para llegar a cubrir algunos de estos requerimientos. Asimismo, otro problema importante y lo

que algunos expertos consideran como una barrera es la mentalidad del exportador y empresario peruano, ya que muchos no entienden que tienen que adaptarse y adaptar sus productos a los nuevos mercados.

Tabla 11. *¿Considera que las certificaciones brindan un valor agregado al producto? ¿En qué medida?*

¿Considera que las certificaciones brindan un valor agregado al producto? ¿En qué medida?

ENTREVISTADO

1

José Luis Bellina Kohler

Las certificaciones son cruciales para que justamente podamos sustentar la confianza que estamos recibiendo sobre nuestro producto, hoy en día un producto sin certificaciones no va a tener mayor atención por un tema de desconfianza, más que todo no es la palabra desconfianza, sino dudas sobre el origen del mismo. Por ejemplo el plan HACCP es un plan que se genera no para el tema de la agroexportación, sino que se genera en la época de la NASA en los años 60' para los primeros viajes espaciales, cual era ahí la necesidad de tener un alimento seguro mediante un plan HACCP, era que después de una gran inversión que se había hecho para un programa de este tipo el astronauta lo que comiera no le produjera ningún daño y no tuvieran que abortar la misión por un tema alimenticio o alimentario, entonces los planes y las certificaciones tienen un requerimiento natural, no es que quieran abusar de nosotros por pedirnos estas cosas, el plan HACCP sabes que viene acompañado de sus herramientas como son las buenas prácticas de alimentación o agrícolas o acuícolas según sea el caso y también los planes de higiene y saneamiento, estos son elementales para garantizar la inocuidad

después ya vienen y va in crescendo sus exigencias y puede llegar por ejemplo a lo que es bio orgánico, un bio orgánico le dice al productor que lo que le estas enviando está libre de pesticidas, no ha sido manipulado genéticamente, que es un producto confiable y que no va a tener ningún problema de alergias o contaminación por metales pesados o algún tema microbiológico, así como ese hay muchísimas certificaciones, hay el BRC, el IFS, hay otro que son ya ligados a la credibilidad comercial en la cual entras aun listado de empresa que son cumplidoras, que no han tenido problemas comerciales en cuanto a entregas, plazos de entrega, etc.

ENTREVISTADO

2

Cesar Augusto Laines
Pacheco

No hay un valor agregado por certificaciones, ese es un tema que debemos quitar, que ‘por tener 2 certificados soy mejor’ el mundo lo tiene, el problema es que nosotros no, tienes que tener ISO9001, ISO2200, si es agroindustria tienes que tener GLOBAL GAP, buenas prácticas de manufactura, tienes que tener GRASP, META, BRC, BRC+, IFS, si tu público es musulmán tienes que tener HALAL y KOSHER, entonces tienes que tener todas las certificaciones habidas y por haber, no es un valor agregado y algunas no son obligatorias pero sin ellas no vas a competir porque otros países tienen todos los sellos y quieres vender La tendencia de estados unidos es comer orgánico entonces te van a exigir orgánico, FAIRTRADE y otros, entonces no es un valor agregado, es un requisito obligatorio que debe tener toda empresa que quiere exportar a estados unidos porque no compiten con otros peruanos, compite con el mundo entero que vende el mismo producto muchas veces más barato.

ENTREVISTADO**3**Segundo Ruperto Alvarado
Cabrera

Las certificaciones son de gran ayuda desde el punto de vista comercial ya que mediante auditorias se demuestra que los sistemas de controles para los sistemas productivos lo que asegura su calidad e inocuidad de los productos, generando un gran impacto positivo las certificaciones.

ENTREVISTADO**4**Marco E. Hidalgo
Sotomayor

Si, sin la menor duda el APHIS tiene la facultad de auditar cualquier embarque, todos los embarques del Sector agroindustrial deben contar con su Certificado Sanitario para los fines del caso. Este Certificado permite garantizar que nuestro producto esté libre de plagas y/o microorganismos propios durante el proceso y ello sumado a la trazabilidad de la materia prima elevado a aquellos productos con valor agregado les da mucho mayor confianza y seguridad sanitaria de aquellos que no se les requiera las Certificaciones. Asimismo, las Certificaciones permite siempre estandarizar y mejorar los procesos en forma regular a través de controles y registros propios que garantizan que todos los puntos de control están bajo control, valga la redundancia.

ENTREVISTADO**5**

Orlando Mallqui

Si, en la medida que las empresas obtengan las certificaciones que su cliente o el mercado mayorista americano solicite.

ENTREVISTADO**6**Juan Alberto Cheng
Zapata

Si, si agrega un valor agregado porque, ya no hay competencia interna con empresas que son ilegales, que no tienen certificaciones, Estados Unidos al solicitar certificaciones obliga a que las normas sanitarias sean cumplidas y que la infraestructura en donde se elaboren el producto sea un

ambiente adecuado, y gracias a esas certificaciones quitan del medio a varias industrias que no tienen esas condiciones.

ENTREVISTADO

7

Ing. Edgar Julca
Huaman

Las certificaciones brindan un valor agregado al producto al demostrar que cumple con estándares de calidad y seguridad reconocidos internacionalmente. Esto facilita el acceso a nuevos mercados, aumenta la confianza de los consumidores y permite cobrar precios más altos.

ENTREVISTADO

8

Carlos Omar
Quispe Rivera

Sí, por su puesto. Muchos clientes de empresas agroexportadoras contratan empresas especializadas en auditoria para que estas últimas auditen a sus proveedores tales como HORTIFRUT, CAMPOSOL, DANPER, entre otras. Contar con certificaciones abren más mercados tales como por ejemplo el Israelí.

Comentario. Las certificaciones internacionales son necesarias para poder exportar los productos peruanos, por lo que no se considera que brinden un valor agregado, estas son necesarias para que los productos sean aceptados en los mercados internacionales y a su vez son supervisados por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) y este garantiza que los alimentos son de buena calidad, aptos para el consumo y que no van a causar ningún daño a quienes lo consuman. Además de eso brindan una serie de beneficios y credibilidad a las empresas.

Resultados obtenidos de las entrevistas

-Perspectiva del Perú en mercados internacionales:

El Perú tiene oportunidades de crecimiento debido a los TLC, pero es necesario mejorar la calidad y estándares de los productos para generar confianza y aumentar los volúmenes de exportación en los mercados internacionales. Hay muchos mercados en crecimiento que el país puede aprovechar.

-TLC Perú-EE.UU. como negociación:

El TLC firmado entre Perú y Estados Unidos resultó ser muy beneficioso para el Perú ya que creó oportunidades para la exportación de una gran variedad de productos a un mercado nuevo con una gran cantidad de consumidores. Además de darle al Perú poder para negociar y afianzar nuevos lazos comerciales.

-Beneficio principal para empresas agroindustriales:

El TLC ha permitido a las empresas exportar productos de calidad a un mercado amplio como el estadounidense sin pagar aranceles, abriendo nuevas oportunidades de crecimiento.

-Demanda del mercado estadounidense:

Aunque Perú exporta grandes cantidades, esto representa solo un pequeño porcentaje de las importaciones de Estados Unidos. La demanda en EE. UU. sigue siendo alta, y su tamaño permite que incluso pequeñas exportaciones tengan impacto positivo para Perú.

-Regulaciones y documentación del mercado estadounidense:

Las regulaciones que trajo el TLC no son una amenaza, sino una oportunidad para certificar la calidad de los productos y facilitar la entrada a más mercados. Adaptarse a estas normativas es clave para exportar con éxito y poder ingresar a mercados más exigentes.

-Fortalezas y debilidades del sector agroindustrial exportador:

Las principales fortalezas son la variedad de productos frescos y la demanda en mercados internacionales. Las debilidades incluyen la falta de infraestructura y la necesidad de adaptarse a la estacionalidad y a las exigencias de calidad del mercado estadounidense.

-Influencia del TLC en el sector agroindustrial:

El TLC permitió a Perú acceder a un mercado grande y competitivo, eliminando barreras arancelarias y brindando oportunidades para crecer. Sin embargo, aún existen oportunidades de mejora en la calidad y productividad de los productos exportados.

-Implementación de normas sanitarias:

El TLC ha llevado a la implementación de regulaciones más estrictas en cuanto a la calidad y seguridad de los productos exportados lo que benefició a las empresas peruanas al mejorar sus estándares productivos y de calidad.

-Barreras de ingreso al mercado estadounidense:

Las principales barreras son las certificaciones y regulaciones impuestas tras el TLC, las cuales pueden ser difíciles de cumplir para algunos exportadores que no tienen la infraestructura adecuada, además de la mentalidad de algunos empresarios que no están dispuestos a adaptarse.

-Certificaciones como valor agregado:

Las certificaciones son necesarias para la exportación y garantizan la calidad de los productos, aunque no son vistas como un valor agregado, sino como un requisito básico para el acceso a mercados internacionales.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

La presente investigación tiene como objetivo principal Determinar el impacto que tuvo el TLC firmado entre Perú y Estados Unidos sobre las exportaciones de Arándanos para ello se realizó una recopilación de información tomando en cuenta artículos científicos y fuentes secundarias que se encuentren entre los años 2019 – 2023, además de la recolección de datos realizada mediante la entrevista a profundidad aplicada a especialistas en el tema.

En primer lugar, se debe dar respuesta a los objetivos específicos contrastando la información obtenida en la presente investigación con otras investigaciones halladas.

Por lo tanto, dándole así respuesta a los resultados obtenidos para el primer objetivo específico de esta investigación el cual es Analizar la influencia del TLC sobre el aumento de la oferta exportable de arándanos entre Perú y EE.UU.

En los resultados encontrados se halló similitud con lo obtenido por Almonacid (2018), el cual afirma que las barreras entre los países fueron desapareciendo con el tiempo, con lo cual aparecieron oportunidades para nuevos negocios. Lo anterior mencionado se asemeja a lo manifestado por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2005) cuando afirma que el TLC favorece a los países contratantes dándoles preferencias arancelarias y eliminando en muchos casos las barreras no arancelarias existentes. Esto trajo consigo un impacto positivo a las exportaciones hacia Estados Unidos generando así un aumento considerable después de la entrada en vigor de este. Esto a su vez creo un ambiente favorable para desarrollar nuevos productos dedicados netamente a la exportación como es el caso de los arándanos, los cuales tuvieron un desarrollo significativo después de la firma del TLC Perú – Estados Unidos, tal como lo afirmó Felipa (2019). Además, incrementó la oferta exportable del mismo, viéndose reflejado en un aumento del volumen, aumento de área cosechada y monto de exportaciones de arándanos a Estados Unidos, esto se relaciona directamente con lo que De La Cruz (2019) concluye al decir que ciertos productos del sector

agroindustrial, no tradicional han experimentado una mayor demanda tras la entrada en vigor del TLC.

Adicionalmente se buscó contrastar los resultados del segundo objetivo específico el cual es Identificar la relación entre el aumento de la producción arándanos y el TLC entre Perú Y EE.UU.

Se sabe que La producción de arándanos sufrió un gran cambio después de la firma del TLC Perú – Estados Unidos, los resultados obtenidos se asemejan con los resultados encontrados por De La Cruz (2019) ya que afirma que las exportaciones después de la entrada en vigor del TLC aumentaron significativamente afectando a todos los productos del sector agroindustrial. Esto a su vez se puede confirmar con lo afirmado con Felipa (2019) cuando concluye que las economías se han globalizado y esto trajo consigo nuevas necesidades que pueden ser cubiertas por nuevos productores internacionales.

Además, según lo expuesto por la SUNAT entre los años 2019 y 2023 existió un aumento en el área cosechada de arándanos, siendo así que en el año 2023 se registraron 18,614 hectáreas cosechadas, esto debido a la demanda externa del producto, lo cual se puede contrastar con lo expuesto por la Embajada de Perú en España (2023) la cual nos dice que Perú fue el mayor exportador mundial de arándanos en el año 2022, esto gracias al buen clima que existe en el país, el cual le otorga una ventaja sobre otros países productores y exportadores de arándanos.

Por último el Perú produce arándanos en diferentes departamentos, esto para poder satisfacer la demanda de los principales mercados de importación, entre los que destaca el Estadounidense, el cual posee la mayor parte de participación en importaciones de este producto, esto se puede corroborar con lo expuesto por el Instituto de Investigación y Desarrollo del Comercio Exterior (2020), el cual concluye que casi la totalidad de la cosecha

de arándanos es exportada a diferentes países, entre los que resalta Estados Unidos al ser el primer importador de arándanos provenientes del Perú.

Para finalizar se deberá analizar el tercer objetivo específico el cual es Identificar la relación entre la disminución de barreras a la exportación y la firma del TLC.

En primer lugar se logró identificar que existe relación entre las entrevistas realizadas a los especialistas, en la primera parte de las entrevistas, la cual fue dirigida a concedores del tema relacionado al comercio internacional, se menciona que existe un crecimiento en las exportaciones, esto se debe a la firma de diversos acuerdos comerciales, entre los que destaca el TLC Perú – Estados Unidos, esto se puede observar y contrastar con los datos obtenidos de ADEX (2021) el cual nos dice que las exportaciones de arándanos crecieron exponencialmente, además esto los datos del Ministerio de Agricultura y Riego (2016) señalan que Estados Unidos es el mayor importador de arándanos del Perú y todo esto se refuerza con lo expresado por De La Cruz cuando concluye que muchos productos agroindustriales aumentaron sus exportaciones después de la firma del TLC.

La segunda parte de la entrevista fue relacionada al sector exportaciones, la conclusión de los expertos fue que el sector agroexportador peruano tiene una serie de ventajas, entre la que se encuentra la estacionalidad de los productos, lo cual brinda una ventaja competitiva con respecto a otros países, además el TLC beneficia a todas las empresas que buscan exportar ya que les abre la puerta a un mercado muy grande, todo lo anterior mencionado se consolida cuando el Ministerio de Agricultura y Riego y Armando (2020) afirma que los países del sur poseen una ventaja ya que pueden producir arándanos todo el año a diferencia de los países del norte, los cuales dejan de producir por problemas estacionales.

Asimismo el Perú puede crecer aún más ya que las empresas no están aprovechando al máximo el beneficio brindado por Estados Unidos, esto se debe principalmente a los

requerimiento y exigencias que impone este país a la entrada de alimentos, ya que debe garantizar el bienestar y la seguridad de su gente para ello busca certificar los productos imponiendo normas sanitarias y certificaciones, las cuales son consideradas barreras la exportación, esto se puede verificar con la conclusión obtenida por Arteaga (2014) el cual expresa que las barreras a la exportación dependen de cada mercado y las divide en barreras culturales, arancelarias, de conocimiento, logísticas y de adaptación al mercado. Todo lo anterior mencionado se pudo corroborar gracias a las entrevistas ya que se pudo ver que tiene relación directa con lo que dice Laines en su entrevista resaltando que las principales barreras son la informalidad, la mentalidad y la actitud del exportador peruano

En la presente investigación se pretendió demostrar que la firma del TLC Perú – Estados Unidos tuvo un impacto positivo sobre las exportaciones de arándanos peruanos entre los años 2019 y 2023. Además, que la firma del TLC ha reforzado los lazos entre los países y que gracias a eso se pudieron crear muchas oportunidades de negocio, dando así paso a una economía interdependiente la cual busca eliminar barreras y crear un libre comercio que beneficie a los países contratantes.

Finalmente se espera que el presente trabajo contribuya a futuras investigaciones a tener una mejor visión acerca de la influencia que tienen los acuerdos comerciales entre países a diversos productos, más específicamente al arándano, además de ayudar a las personas interesadas en internacionalizar sus productos o empresas a aprovechar todo el potencial que tiene el arándano en Estados Unidos.

Limitaciones

El presente trabajo de investigación presentó algunas limitaciones, las principal fue la falta de confianza de los productores y exportadores de arándanos además de la falta de confianza de muchos expertos en el tema, ya que no todos deseaban exponer su experiencia y que esta sea usada con fines investigativos, además la falta de fuentes de información acerca de las restricciones existentes para exportar arándanos al mercado estadounidense, además de ello muchos estudios no se relacionaban directamente o no contaban con el debido sustento.

Implicancias

Los resultados de esta investigación tienen importantes implicancias para distintos actores. A nivel académico, el estudio contribuye a la comprensión de los efectos específicos de los TLC en productos agrícolas no tradicionales, ofreciendo nuevas oportunidades de investigación sobre el impacto en otros sectores. En cuanto a las implicancias prácticas, los exportadores de arándanos pueden usar estos hallazgos para ajustar sus estrategias de comercialización y aprovechar al máximo los beneficios del TLC. Además, el crecimiento de las exportaciones de arándanos ha generado un impacto social positivo, particularmente en la creación de empleo en zonas rurales, lo que resalta la necesidad de políticas públicas que apoyen el desarrollo agrícola y la sostenibilidad. Finalmente, este estudio reafirma la importancia de los acuerdos comerciales para mejorar la competitividad de Perú en el mercado internacional, abriendo la posibilidad de replicar estos beneficios en otros sectores productivos.

Los resultados obtenidos en la investigación indican que la firma del TLC Perú – Estados Unidos, la cual se dio en el año 2006 favoreció a las exportaciones de Arándanos peruanos, fruta que antes de la firma del mismo no se producía en el país y paso a ser una de las frutas más exportadas hacia Estados Unidos, a su vez el área cosechada mostró un gran aumento lo cual llevo al Perú a posicionarse como uno de los mayores productores de arándanos del mundo. Asimismo, resaltamos que muchos productos fueron beneficiados por el TLC, pero se destaca el Arándano ya que paso de no tener producción, a ser uno de los productos agrícolas más exportados hacia Estados Unidos, superando a muchos otros productos provenientes de la agricultura.

Por último, se concluye que las exportaciones de arándanos crecieron luego de la firma del TLC con Estados Unidos, y a su vez este país es el principal país al que se exporta este producto proveniente de Perú, por lo que existe una relación entre el crecimiento de las exportaciones y la firma del TLC.

RECOMENDACIONES

Como recomendación general hacia los exportadores, emprendedores o empresarios interesado en la exportación de arándanos al mercado Estadounidense dando uso al TLC, se sugiere tener en cuenta las normas que exige el mercado estadounidense ya que son clave para poder ingresar el producto y generar confianza en los importadores de dicho país. Además, tener la capacidad de adaptarse a un nuevo mercado ya que tanto el consumidor como el importador estadounidense son muy diferentes a lo que normalmente estaría acostumbrado un empresario local, esto debido a que los importadores estadounidenses negocian de una manera diferente y los consumidores estadounidenses buscan productos nuevos, innovadores y que estén listos para ser consumidos o usados.

La oferta exportable de arándanos aumento entre los años 2019 y 2023 por lo que existe un aumento en la demanda de este producto en estados unidos esto se debe principalmente a la facilidad para exportar este producto gracias a la firma del TLC, esto crea nuevas oportunidades que pueden ser aprovechadas por empresarios que busquen exportar un nuevo producto al mercado estadounidense. Además, que se puede aprovechar que en el Perú los tiempos de cosecha son mayores y a la vez opuestos a los del resto de productores, esto brinda una oportunidad única con respecto a este producto.

El aumento de las exportaciones de arándano a estados unidos trajo consigo nuevas oportunidades de negocio las cuales pueden ser aprovechadas ya que este producto se introdujo en el Perú principalmente para satisfacer la demanda externa entre los que destaca el estadounidense. La demanda de este producto y la facilidad con la que existe para exportarlo gracias al TLC representan una gran oportunidad para muchos empresarios que buscan introducirse en este mercado. Además, se recomienda tener en cuenta los tiempos de

cosecha del producto en el Perú ya que esto representa una gran ventaja con respecto al resto de países exportadores de este producto.

Se recomienda principalmente prepararse para el mercado estadounidense ya que es un mercado con consumidores, negociadores y exigencias muy diferentes a lo que normalmente conoce un empresario local. Además de estudiar la forma de negociar con los importadores y empresario estadounidenses. También respetar lo acordado durante la negociación y tener en cuenta los requerimientos para entrar al mercado ya que de tomar en cuenta todo lo anterior mencionado se podrá reforzar la relación entre los empresarios.

Referencias

Almonacid, F. Z. (2018). El sur de Chile como parte de cadenas globales de valor, 1985-2016: Economía regional y producción de arándanos. *Ager*, (25), 131-158. doi:<http://dx.doi.org/10.4422/ager.2018.08>

Alejandro Pannunzio et al. (2010). "Impacto de los sistemas de riego por goteo en arándanos"- Revista Brasileira de Engenharia Agrícola e Ambiental. Recuperado de <https://doi.org/10.1590/S1415-43662011000100001>

Anchate Vilca, Marisela (2018). Aplicación de la inteligencia comercial para impulsar la exportación de arándanos a los EE. UU 2015 – 2018.

Albial Diaz, Pablo, & Tapia Iturrieta, Luis. (2016). Impacto del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Perú en la comercialización de productos agrícolas entre los años 2003 y 2013. *Idesia (Arica)*, 34(6), 17-23. Epub 12 de diciembre de 2016. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-34292016005000039>

Alarco Tosoni, Germán. (2017). Tratados de libre comercio, crecimiento y producto potencial en Chile, México y Perú. *Economía UNAM*, 14(42), 24-46. Recuperado en 08 de octubre de 2020, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2017000300024&lng=es&tlng=es.

Banco Central de Reserva del Perú. (2022). Volumen exportado de arándanos acumulo un crecimiento de 36,4% a octubre.

Recuperado

<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Transparencia/Notas-Informativas/2022/nota-informativa-2022-12-10.pdf>

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. (2022). VOLUMEN EXPORTADO DE ARÁNDANOS ACUMULÓ UN CRECIMIENTO DE 36,4% A OCTUBRE.

Recuperado de: [nota-informativa-2022-12-10 \(bcrp.gob.pe\)](https://www.bcrp.gob.pe/docs/Transparencia/Notas-Informativas/2022/nota-informativa-2022-12-10.pdf)

Bustamante R. R. (2015). Determinante de las exportaciones no tradicionales en el Perú 2002 – 2015.

Recuperado

de

<https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/econo/article/view/11804/10553>

Camara de Comercio de Lima e Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior IDEXCAM. (2020). Exportaciones peruanas de arándanos en primer trimestre del 2020. Recuperado de <https://www.camaralima.org.pe/wp-content/uploads/2020/06/Exportaciones-peruanas-de-ar%C3%A1ndanos-en-primer-trimestre-del-2020-disminuyen-52.pdf>

Centro de Investigación de Economía y Negocios Locales. (2023). REPORTE DE EXPORTACIONES.

Recuperado de: [Reporte de exportaciones - Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales \(adexperu.org.pe\)](#)

Centro de investigación de economía – ADEX (2021). NOTA SEMANAL DE INTECIA COMERCIAL Febrero 2021. Recuperado de https://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2021/03/CIEN_NSIM2_Febrero_2021_Final.pdf

Comexperú. (2024). 15 AÑOS DEL TLC PERÚ-EE.UU.

Recuperado de: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/15-anos-del-tlc-peru-ee-uu>

ComexPerú. (2022). EXPORTACIONES DE ARÁNDANOS CRECIERON UN 70% ANUALMENTE DURANTE LOS ÚLTIMOS NUEVE AÑOS.

Recuperado de: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-de-arandanos-crecieron-un-70-anualmente-durante-los-ultimos-nueve-anos>

COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO – PROMPERÚ. (2022). FICHA MERCADO – PRODUCTO.

Recuperado de: [OLAN-Ficha-mercado-Estados-Unidos--Producto-Arandanos-frescos-2022.pdf \(promperu.gob.pe\)](#)

COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO – PROMPERÚ. (2023). FICHA MERCADO – PRODUCTO.

Recuperado de: [ONYO-Ficha-Mercado-Estados-Unidos---Producto-Arandanos-2023.pdf \(promperu.gob.pe\)](#)

ComexPerú. (2022). EXPORTACIONES DE ARANDANOS CRECIERON UN 70% ANIAMENTE DURANTE LOS ULTIMOS NUEVE AÑOS

Recuperado

<https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-de-arandanos-crecieron-un-70-anualmente-durante-los-ultimos-nueve-anos>

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. Exigencias para exportar alimentos a estados unidos. Recuperado de http://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/4180/2.%20Tema_FDA_Sub1_texto.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2015). Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a los Estados Unidos. Recuperado de <https://recursos.exportemos.pe/guia-requisitos-acceso-alimentos-estados-unidos-2015.pdf>

ConnectAmericas. (2015). Formas de Exportación.

Recuperado de <https://connectamericas.com/es/content/%C2%BFqu%C3%A9-debe-contener-un-plan-de-exportaci%C3%B3n>

Definición (2015). Definición de oferta exportable.

Recuperado de <https://www.midagri.gob.pe/porta1/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>

De La Cruz, P. J. (2019). Tratado de libre comercio con los Estados Unidos y su impacto en las exportaciones agroindustriales no tradicionales del Perú en el periodo 2009-2017.

<http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/13495>

Embajada del Perú en España. (2023). Perú, por cuarto año consecutivo, vuelve a ser el primer exportador mundial de arándanos.

Recuperado de: <https://www.gob.pe/institucion/embajada-del-peru-en-espana/noticias/737763-peru-por-cuarto-ano-consecutivo-vuelve-a-ser-el-primer-exportador-mundial-de-arandanos>

Estado, (30), 251-300. Retrieved October 08, 2020, from http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0122-98932013000100010&lng=en&tlng=en.

Espinoza Freire, Eudaldo Enrique. (2018). La hipótesis en la investigación. *Mendive. Revista de Educación*, 16(1), 122-139. Recuperado en 10 de junio de 2022, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-76962018000100122&lng=es&tlng=es.

Felipa, P. B. (2019). ESTRATEGIA DE INTEGRACIÓN DEL PEQUEÑO AGRICULTOR A LA CADENA DE EXPORTACIONES. *Semestre Económico*, 22(51), 83-123. doi:<http://dx.doi.org/10.22395/seec.v22n51a5>

García, S. A., Borja, B. M. (2014). Los efectos del tipo de cambio en el mercado de tomate en la zona del TLCAN, 2005- 2008.

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-39252014000200001

González, J. T., Cárdenas, M. V., & Salazar, J. C. (2018). Los efectos del tratado de libre comercio con estados unidos y los precios del maíz colombiano. *Apuntes Del CENES*, 37(65), 151-172. doi:<http://dx.doi.org/10.19053/01203053.v37.n65.2018.5988>

Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior – IDEXCAM (2017) Arándanos. Recuperado de <https://apps.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/estudio8/oportunidades-y-retos-en-la-exportaci%C3%B3n-de-ar%C3%A1ndanos.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2023). NOTA DE PRENSA. PRODUCCIÓN DE ARÁNDANO ALCANZÓ 42 MIL 40 TONELADAS EN NOVIEMBRE DEL AÑO 2022.

Recuperado de: [Instituto Nacional de Estadística e Informática \(inei.gob.pe\)](https://inei.gob.pe)

Julio Chan. “Los Nueve Años Del TLC Perú? China. Su Negociación y Sus Resultados.” Revista Agenda Internacional, 2019. <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsv1x&AN=edsv1x.827018937&authtype=shib&lang=es&site=eds-live>.

Luján-Benites, M. (2021). Beneficial effects of the consumption of blueberries for the prevention of acquired metabolic diseases.

<https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/RMT/article/view/4864/5095>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2019). Perfil de producto – Arandanos 2019. Recuperado de

https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/342739/Italia_perfil_Arandanos.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2005). Preguntas frecuentes sobre el TLC PERÚ-EE.UU. Recuperado de

[https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con2_uibd.nsf/3580EC418A967957052575CA0058629F/\\$FILE/2respuesta.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con2_uibd.nsf/3580EC418A967957052575CA0058629F/$FILE/2respuesta.pdf)

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2021). Estudio de aprovechamiento del TLC PERÚ-EEUU. Recuperado de

http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/EEUU/Documentos/docs/EA_PeruE_EUU_12periodo.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2023). RESULTADOS DE EXPORTACIONES 2023.

Recuperado de: [Resultados de Exportaciones Peruanas | PROMPERÚ \(exportemos.pe\)](#)

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2016). FICHA DE REQUISITOS

TÉCNICOS DE ACCESO AL MERCADO DE EE.UU.

Recuperado de: [BID - Arandano fresco | PDF \(slideshare.net\)](#)

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2024). Exportaciones peruanas no tradicionales sumaron USD 18,468 millones en el 2023. Recuperado de:

<https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/916884-exportaciones-peruanas-no-tradicionales-sumaron-usd-18-468-millones-en-el-2023>

Ministerio de Transportes y Comunicaciones. (2022). CADENAS LOGISTICAS 2021. Recuperado de:

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2024). NOTA TÉCNICA DE COYUNTURA ECONÓMICA AGRARIA N.º 02-2024-MIDAGRI. LAS EXPORTACIONES AGRARIAS DEL PERÚ EN EL 2023. Recuperado de: [5063792-n-002-exportaciones-agrarias-en-el-peru.pdf \(www.gob.pe\)](#)

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2023). ESTUDIO DE APROVECHAMIENTO DEL TLC PERÚ – EEUU 14º AÑO DE VIGENCIA DEL TLC.

Recuperado de [EA_PeruEEUU_14periodo.pdf \(acuerdoscomerciales.gob.pe\)](#)

Ministerio de Agricultura y Riego. (2020). ESTACIONALIDAD DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS DE ARÁNDANOS FRESCOS Y EL MERCADO NORTEAMERICANO. Recuperado de: [Estacionalidad de las exportaciones peruanas de arándanos frescos y el mercado norteamericano, setiembre 2020.pdf \(www.gob.pe\)](#)

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2023). PROMO NORTEAMÉRICA: Inteligencia para exportar. Recuperado de: [Presentación de PowerPoint \(exportemos.pe\)](#), [PROMO NORTEAMÉRICA: Inteligencia para Exportar | PROMPERÚ \(exportemos.pe\)](#)

Mondragon, V. (2015). Incoterms el abc para el exportador e importador. Diario del Exportador .

Muñoz, Roberto. (2015). Condiciones de trabajo en las nuevas producciones frutícolas de exportación: el caso del arándano en la provincia argentina de Entre Ríos, 2002-2010. *Trabajo y sociedad*, (25), 371-386. Recuperado en 08 de octubre de 2020, de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1514-68712015000200021&lng=es&tlng=es.

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., Romero, H., (2018). Metodología de la investigación Cuantitativa – Cualitativa y redacción de la tesis.

PromPerú. (2024). Plaguicidas LMR. Recuperado de: [PROMPERU](#)

PromPerú. (2024). Requisitos de acceso a mercados (RAM). Recuperado de: [RAM \(promperu.gob.pe\)](http://promperu.gob.pe)

PROMPERÚ Estados Unidos. (2021). ¿CUÁLES SON LAS TENDECIAS ALIMENTARIAS EN ESTADOS UNIDOS PARA EL 2021?. Recuperado de: [¿Cuáles son las tendencias alimentarias en Estados Unidos para el 2021? \(exportemos.pe\)](http://www.exportemos.pe)

PROMERÚ. (2021). PERÚ MANTIENE LIDERAZGO MUNDIAL EN EXPORTACIONES DE ARÁNDANOS. Recuperado de: <https://boletines.exportemos.pe/recursos/notas/peru-mantiene-liderazgo-mundial-en-exportaciones-de-arandanos->

Ramírez, A. R. (2019) – Ministerio de Agricultura y Riego. El agro en cifras. <http://siea.minagri.gob.pe/siea/sites/default/files/boletin-estadistico-mensual-el-agro-en-cifras-feb19-170419.pdf>

Romero, Cesar Armando – Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI) . EL ARANDANO EN EL PERU Y EL MUNDO (2016) Recuperado de: <http://bibliotecavirtual.minagri.gob.pe/index.php/analisis-economicos/boletines/2016/36-el-arandano-en-el-peru-y-el-mundo/file>.

Salas, P. E. (2016). Descripción interpretativa para la elaboración del perfil de tesis de investigación científica con enfoque cualimétrico (mixto). Recuperado de: <https://www.usmp.edu.pe/campus/pdf/revista22/articulo2.pdf>

Sánchez, S., Zárate, C. (2016). "Impacto económico del tratado de libre comercio entre peru-union europea en el sector exportador agroindustrial de la región la libertad 2012 – 2014".

Recuperado de:

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/9148/Zarate%20Pereira%2c%20Cecilia%20-%20S%2c%20a%20Inchez%20Haro%2c%20Sadith%20Lusueria.pdf?sequence=15&isAllowed=y#page=95&zoom=100,109,178>

SCOTT, GREGORY J. AGREGANDO VALORES A LAS CADENAS DE VALOR. RAE - Revista de Administração de Empresas [en línea]. 2014, 54(1), 67-79[fecha de Consulta 8 de Octubre de 2020]. ISSN: 0034-7590. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=155129752007>

SENASA. (2021). Primera región productora de arándanos del Perú inició campaña de exportación 2021 – 2022.

Recuperado de: <https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/la-libertad-primera-region-productora-de-arandanos-inicio-con-exito-campana-de-exportacion-2021-2022/>

Sistema Integrado de estadística Agraria. (2023). BOLETÍN ESTADÍSTICO MENSUAL. PRECIOS en MERCADOS INTERNACIONALES de Productos Agrarios.

Recuperado de: [Precios de productos agrarios en MERCADOS INTERNACIONALES - 2024 - Informes y publicaciones - Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego - Plataforma del Estado Peruano \(www.gob.pe\)](https://www.mdes.gob.pe/publicaciones/precios-de-productos-agrarios-en-mercados-internacionales-2024)

SUNAT. (2023). ESTADISTICAS DE COMERCIO EXTERIOR. ANUARIO
ESTADISTICO 2022. Recuperado de: [https://www.sunat.gob.pe/estad-
comExt/modelo_web/web_estadistica.htm](https://www.sunat.gob.pe/estad-comExt/modelo_web/web_estadistica.htm)

SUNAT. (2024). Consulta por partida. Recuperado de: [CONSULTA POR
PARTIDA](CONSULTA POR PARTIDA) (<aduanet.gob.pe>)

Sunat (2009). Definición de exportación. Recuperado de
<https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/index.html>

Tello M. D. (2008). Barreras comerciales y su impacto en las exportaciones peruanas
(1992 – 2002).

<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/1189/1147>

Tole, José Julián. (2013). Free Trade Agreements between the U.S. and the Latin
American countries: a model of "shallow" economic integration for the Americas. *Revista
Derecho del*

OCDE/FAO (2019), OCDE-FAO Perspectivas Agrícolas 2019-2028, OECD
Publishing, París/Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
(FAO), Roma <https://doi.org/10.1787/7b2e8ba3-es>.

Vanegas-Calle, Stella. (2019). El TLC Colombia-Japón: ¿oportunidad comercial? Un
análisis ex-ante. *Revista Finanzas y Política Económica*, 11(1), 65-84. Epub August 26,
2019. <https://dx.doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2019.11.1.5>

Villegas, L. C. (2005). El TLC con estados unidos: Una oportunidad para colombia. *Desafios*, 13, 23-40. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1965175529?accountid=36937>

Anexos

Anexo 1: Entrevistas transcritas

Entrevista a conocedor del tema relacionado a Comercio Internacional

1. ¿Cuál cree usted que es la perspectiva que se tiene del Perú en mercados internacionales?
2. ¿Considera que el Tratado de Libre Comercio Perú- Estados Unidos fue una buena negociación con beneficio mutuo?
3. ¿Cuál es el principal beneficio para una empresa agroindustrial tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos?
4. ¿Considera que el mercado Estadounidense aumento su demanda o ha disminuido su producción?
5. Los documentos que solicita el mercado Estadounidense para el ingreso de mercadería, considera usted que es ¿Una amenaza o es una oportunidad?

Entrevista a conocedor del tema relacionado al sector exportaciones

1. ¿Cuál cree que son las mayores Fortalezas y Debilidades del Sector Exportador Agroindustrial?
2. El Tratado de Libre Comercio entre Perú – Estados Unidos, ¿de qué manera ha influenciado al sector exportador agroindustrial.
3. ¿El TLC entre Perú- Estados Unidos, ha obligado en la implementación de normas sanitarias más estrictas en las empresas agroindustriales?
4. ¿Cuáles considera que son las barreras de ingreso al mercado estadounidense con los productos agroindustriales?
5. ¿Considera que las certificaciones brindan un valor agregado al producto? ¿En qué medida?

Anexo 2: Entrevistas extraídas de la investigación titulada “IMPACTO ECONÓMICO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE PERÚ-UNIÓN EUROPEA EN EL SECTOR EXPORTADOR AGROINDUSTRIAL DE LA REGIÓN LA LIBERTAD 2012 – 2014”, para optar por el Título profesional de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales.

ANEXOS

Anexo n.º 01. Entrevista a conocedor del tema relacionado a Comercio Internacional

1. ¿Cuál cree usted que es la perspectiva que se tiene del Perú en mercados internacionales?
2. ¿Considera que el Tratado de Libre Comercio Perú- Unión Europea fue una buena negociación con beneficio mutuo?
3. ¿Cuál es el principal beneficio para una empresa agroindustrial tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú – Unión Europea?
4. ¿Considera que el mercado Europeo aumento su demanda o ha disminuido su producción?
5. Los documentos que solicita el mercado Europeo para el ingreso de mercadería, considera usted que es ¿Una amenaza o es una oportunidad?

Anexo n.º 02. Entrevista a empresario del sector exportador agroindustrial de La Libertad

1. ¿Cuáles son los productos con mayor acogida en el mercado Europeo?
2. ¿Cuáles cree que son las mayores fortalezas y debilidades del sector agroindustrial en la región La Libertad?
3. ¿Qué medidas sanitarias han tenido que implementar para la exportación de sus productos?
4. ¿Cuáles son los principales productos exportados? ¿Cuál es su demanda?
5. ¿Cuáles son los beneficios que aprovecha su empresa para la exportación al mercado Europeo?

Anexo n.º 04. Entrevista a jefe de SENASA

1. ¿Cuál cree que son las mayores Fortalezas y Debilidades del Sector Exportador Agroindustrial de La Libertad?
2. El Tratado de Libre Comercio entre Perú – Unión Europea, ¿de qué manera ha influenciado al sector exportador agroindustrial de la región La Libertad?
3. ¿El TLC entre Perú- Unión Europea, ha obligado en la implementación de normas sanitarias más estrictas en las empresas agroindustriales de la Región La Libertad?
4. ¿Cuáles considera que son las barreras de ingreso al mercado europeo con los productos agroindustriales de la región La Libertad?
5. ¿Considera que las certificaciones brindan un valor agregado al producto? ¿En qué medida?

Anexo 3: Consentimiento para el uso de los datos recopilados durante las entrevistas

CONSENTIMIENTO INFORMADO DE PARTICIPACION EN PROYECTO DE INVESTIGACION

Giancarlo Higginson carrillo

Universidad Privada del Norte (UPN)

Mediante el presente se le solicita su autorización para participar en el proyecto de tesis que tiene de nombre "IMPACTO DEL TLC PERU - ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES DE ARANDANOS"

Con lo anterior mencionado se le hace saber que el objetivo del presente formato es hacerlo conocedor de su decisión como participante voluntario. La información que se recoja se usara estrictamente con fines investigativos y no se usara para ningún propósito fuera de esta investigación.

Es importante recalcar que su participación en este estudio es completamente libre y voluntaria, y que tiene derecho a negarse a participar o a suspender y dejar inconclusa su participación cuando así lo desee, sin tener que dar explicaciones.

Yo **José Luis Bellina Kohler** identificado con **DNI 07782109**, manifiesto que deseo participar en esta actividad de manera libre y voluntaria. De la misma manera manifiesto que he recibido toda la información de acuerdo con la actividad a desarrollar y la función que desempeño dentro de la misma.

José Luis Bellina Kohler

Nombre del participante

Firmado Digitalmente
Por José Luis Bellina Kohler

Firma del participante

Fecha: 26 / 04 / 2022

CONSENTIMIENTO INFORMADO DE PARTICIPACION EN PROYECTO DE INVESTIGACION

Giancarlo Higginson carrillo

Universidad Privada del Norte (UPN)

Mediante el presente se le solicita su autorización para participar en el proyecto de tesis que tiene de nombre **"IMPACTO DEL TLC PERU - ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES DE ARANDANOS"**

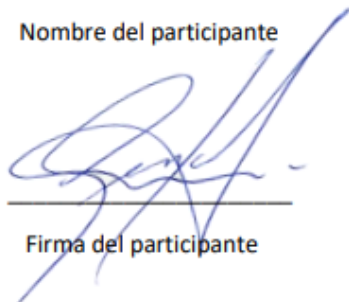
Con lo anterior mencionado se le hace saber que el objetivo del presente formato es hacerlo conocedor de su decisión como participante voluntario. La información que se recoja se usara estrictamente con fines investigativos y no se usara para ningún propósito fuera de esta investigación.

Es importante recalcar que su participación en este estudio es completamente libre y voluntaria, y que tiene derecho a negarse a participar o a suspender y dejar inconclusa su participación cuando así lo desee, sin tener que dar explicaciones.

Yo Cesar Laines Pacheco identificado con DNI 10549503 manifiesto que deseo participar en esta actividad de manera libre y voluntaria. De la misma manera manifiesto que he recibido toda la información de acuerdo con la actividad a desarrollar y la función que desempeño dentro de la misma.

Cesar Augusto Laines Pacheco

Nombre del participante



Firma del participante

Fecha: 28 abril 2022

CONSENTIMIENTO INFORMADO DE PARTICIPACION EN PROYECTO DE INVESTIGACION

Giancarlo Higginson carrillo

Universidad Privada del Norte (UPN)

Mediante el presente se le solicita su autorización para participar en el proyecto de tesis que tiene de nombre **"IMPACTO DEL TLC – PERU ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES DE ARANDANOS"**

Con lo anterior mencionado se le hace saber que el objetivo del presente formato es hacerlo conocedor de su decisión como participante voluntario. La información que se recoja se usara estrictamente con fines investigativos y no se usara para ningún propósito fuera de esta investigación.

Es importante recalcar que su participación en este estudio es completamente libre y voluntaria, y que tiene derecho a negarse a participar o a suspender y dejar inconclusa su participación cuando así lo desee, sin tener que dar explicaciones.

Yo Segundo Ruperto Alvarado Cabrera identificado con DNI 17989156_ manifiesto que deseo participar en esta actividad de manera libre y voluntaria. De la misma manera manifiesto que he recibido toda la información de acuerdo con la actividad a desarrollar, sus objetivos de investigación y la función que desempeño dentro de la misma

Segundo Ruperto Alvarado Cabrera

Nombre del participante



Firma del participante

Fecha: 29 de Marzo de 2022

CONSENTIMIENTO INFORMADO DE PARTICIPACION EN PROYECTO DE INVESTIGACION

Giancarlo Higginson carrillo

Universidad Privada del Norte (UPN)

Mediante el presente se le solicita su autorización para participar en el proyecto de tesis que tiene de nombre **"IMPACTO DEL TLC – PERU ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES DE ARANDANOS"**

Con lo anterior mencionado se le hace saber que el objetivo del presente formato es hacerlo conocedor de su decisión como participante voluntario. La información que se recoja se usara estrictamente con fines investigativos y no se usara para ningún propósito fuera de esta investigación.

Es importante recalcar que su participación en este estudio es completamente libre y voluntaria, y que tiene derecho a negarse a participar o a suspender y dejar inconclusa su participación cuando así lo desee, sin tener que dar explicaciones.

Yo Marco E. Hidalgo Sotomayor identificado con DNI 07791479 manifiesto que deseo participar en esta actividad de manera libre y voluntaria. De la misma manera manifiesto que he recibido toda la información de acuerdo con la actividad a desarrollar, sus objetivos de investigación y la función que desempeño dentro de la misma

Marco E. Hidalgo Sotomayor

Nombre del participante



Firma del participante

Fecha: 30 de Abril del 2022

CONSENTIMIENTO INFORMADO DE PARTICIPACION EN PROYECTO DE INVESTIGACION

Giancarlo Higginson Carrillo

Universidad Privada del Norte (UPN)

Mediante el presente se le solicita su autorización para participar en el proyecto de tesis que tiene de nombre **“IMPACTO DEL TLC PERU - ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES DE ARANDANOS”**

Con lo anterior mencionado se le hace saber que el objetivo del presente formato es hacerlo conocedor de su decisión como participante voluntario. La información que se recoja se usara estrictamente con fines investigativos y no se usara para ningún propósito fuera de esta investigación.

Es importante recalcar que su participación en este estudio es completamente libre y voluntaria, y que tiene derecho a negarse a participar o a suspender y dejar inconclusa su participación cuando así lo desee, sin tener que dar explicaciones.

Yo **ORLANDO OMAR MALLQUI ANTUNEZ** identificado con **DNI 32135865**, manifiesto que deseo participar en esta actividad de manera libre y voluntaria. De la misma manera manifiesto que he recibido toda la información de acuerdo con la actividad a desarrollar y la función que desempeño dentro de la misma.

Orlando Mallqui

Nombre del participante

7. El Tratado de Libre Comercio entre Perú – Estados Unidos, ¿de qué manera ha influenciado al sector exportador agroindustrial.
 - Gracias a ese tratado se ha logrado la apertura de nuevos productos, por ende, hay mayor demanda de productos peruanos en Estados Unidos.
8. El TLC entre Perú- ¿Estados Unidos, ha obligado en la implementación de normas sanitarias más estrictas en las empresas agroindustriales?
 - Si, ese tratado ha obligado a la implementación de nuevas normas sanitarias y está bien porque garantiza productos de buena calidad para el mercado norteamericano.
9. ¿Cuáles considera que son las barreras de ingreso al mercado estadounidense con los productos agroindustriales?
 - La única barrera para el ingreso al mercado estadounidense es la competencia, ya que hay otros proveedores de otros países como México, Costa Rica, etc., que también producen estos productos.
10. ¿Considera que las certificaciones brindan un valor agregado al producto? ¿En qué medida?
 - Si, si agrega un valor agregado porque, ya no hay competencia interna con empresas que son ilegales, que no tienen certificaciones, Estados Unidos al solicitar certificaciones obliga a que las normas sanitarias sean cumplidas y que la infraestructura en donde se elaboren el producto sea un ambiente adecuado, y gracias a esas certificaciones quitan del medio a varias industrias que no tienen esas condiciones.

Juan Alberto Cheng Zapata

Nombre del participante

AGROHIDRO E.I.R.L.

ING. JUAN A. CHENG ZAPATA
GERENTE GENERAL
AGROHIDRO E.I.R.L.

Firma del participante

CONSENTIMIENTO INFORMADO DE PARTICIPACION EN PROYECTO DE INVESTIGACION

Giancarlo Higginson carrillo

Universidad Privada del Norte (UPN)

Mediante el presente se le solicita su autorización para participar en el proyecto de tesis que tiene de nombre **"IMPACTO DEL TLC PERU - ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES DE ARANDANOS"**

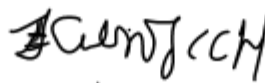
Con lo anterior mencionado se le hace saber que el objetivo del presente formato es hacerlo conocedor de su decisión como participante voluntario. La información que se recoja se usara estrictamente con fines investigativos y no se usara para ningún propósito fuera de esta investigación.

Es importante recalcar que su participación en este estudio es completamente libre y voluntaria, y que tiene derecho a negarse a participar o a suspender y dejar inconclusa su participación cuando así lo desee, sin tener que dar explicaciones.

Yo Edgar Julca Huamán identificado con **DNI 42051117**, manifiesto que deseo participar en esta actividad de manera libre y voluntaria. De la misma manera manifiesto que he recibido toda la información de acuerdo con la actividad a desarrollar y la función que desempeño dentro de la misma.

Edgar Julca Huamán

Nombre del participante



Firma del participante

CONSENTIMIENTO INFORMADO DE PARTICIPACION EN PROYECTO DE INVESTIGACION

Giancarlo Higginson carrillo

Universidad Privada del Norte (UPN)

Mediante el presente se le solicita su autorización para participar en el proyecto de tesis que tiene de nombre **"IMPACTO DEL TLC PERU - ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES DE ARANDANOS"**

Con lo anterior mencionado se le hace saber que el objetivo del presente formato es hacerlo conocedor de su decisión como participante voluntario. La información que se recoja se usara estrictamente con fines investigativos y no se usara para ningún propósito fuera de esta investigación.

Es importante recalcar que su participación en este estudio es completamente libre y voluntaria, y que tiene derecho a negarse a participar o a suspender y dejar inconclusa su participación cuando así lo desee, sin tener que dar explicaciones.

Yo Carlos Omar Quispe Rivera identificado con **DNI 45974004**, manifiesto que deseo participar en esta actividad de manera libre y voluntaria. De la misma manera manifiesto que he recibido toda la información de acuerdo con la actividad a desarrollar y la función que desempeño dentro de la misma.

Carlos Omar Quispe Rivera
45974004

Nombre del participante

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Anexo 4:

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

TITULO: IMPACTO DEL TLC PERÚ - ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES DE ARÁNDANOS

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Exportación de arándanos	La exportación es el régimen aduanero que te permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2022).	La exportación comprende una serie de dimensiones que fueron analizadas mediante entrevistas a profundidad.	Oferta exportable	-Disponibilidad -Conocimiento del mercado -Competitividad
			Producción	-Capacidad producida -Área cosechada -Tiempo de actividad
			Barreras a la exportación	-Certificados -Calidad -Impuestos y aranceles

Anexo 5: Matriz de categorización

PROBLEMAS	OBJETIVOS	CATEGORIA, SUBCATEGORIA E INDICADORES		METODOLOGIA
<p>GENERAL</p> <p>- ¿Cuál fue el impacto que generó el TLC firmado entre Perú y Estados Unidos sobre las exportaciones de arándanos en los años 2019 al 2023?</p> <p>ESPECIFICOS</p> <p>- ¿Como influyó el TLC en el aumento de la oferta exportable de arándanos entre los años 2019 y 2023?</p> <p>- ¿Cuál es la relación entre el aumento de la producción de arándanos y la firma del TLC entre los años 2019 y 2023?</p> <p>- ¿Qué relación tienen la disminución de barreras arancelarias con la firma del TLC?</p>	<p>GENERAL</p> <p>-Determinar el impacto que tuvo el TLC firmado entre Perú y Estados Unidos sobre las exportaciones de Arándanos entre los años 2019 y 2023</p>	<p>Categoría: Impacto del TLC sobre las Exportaciones</p>		<p>Tipo de investigación: Básica</p>
	<p>ESPECIFICOS</p> <p>-Analizar la influencia del TLC sobre el aumento de la oferta exportable de arándanos entre los años 2019 y 2023</p>	<p>INDICADORES</p> <p>-Cambio en la cantidad exportada de arándanos.</p> <p>-Variación en la cantidad de zonas productoras y exportadoras de arándanos.</p>	<p>Enfoque: Cualitativo</p>	<p>Nivel: Descriptivo</p>
	<p>-Identificar la relación entre el aumento de la producción arándanos y el TLC entre los años 2019 y 2023</p>	<p>INDICADORES</p> <p>-Incremento en la superficie cultivada de arándanos (2019-2023).</p> <p>-Evolución del volumen de producción de arándanos en toneladas.</p>	<p>Población: 8 Expertos en el área de agroexportación</p>	<p>Muestra: 8 Expertos en el área de agroexportación</p>
	<p>-Identificar la relación entre la disminución de barreras a la exportación y la firma del TLC</p>	<p>INDICADORES</p> <p>-Cambios en las tarifas arancelarias para exportación de arándanos.</p> <p>-Impacto en los costos de exportación post-TLC.</p> <p>-Variaciones en las barreras no arancelarias.</p>	<p>Técnica: Entrevista semiestructurada</p>	<p>Instrumento: Guía de entrevista</p>