



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Negocios Internacionales

DEMANDA DE QUINUA Y SU CRECIMIENTO EXPORTADOR BAJO EL ACUERDO MULTIPARTES PERÚ – UNIÓN EUROPEA DURANTE LOS AÑOS 2020-2024

Tesis para optar al título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autor:

Kleberson Andre Altamirano Llanos

Asesor:

MG. Irvin Luis Llave Angulo

<https://orcid.org/0009-0007-8526-3502>

Cajamarca - Perú

2024

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	GUILLERMO JUNIORS MORALES BENAVIDES
	Nombre y Apellidos

Jurado 2	GISELA ANALY FERNANDEZ HURTADO
	Nombre y Apellidos

Jurado 3	IRVIN LUIS LLAVE ANGULO
	Nombre y Apellidos

Informe de Similitud

INDICÍ DE ORIGINALIDAD

19%

INDICÍ DE SIMILITUD

18%

FUENTES DE INTERNET

4%

PUBLICACIONES

5%

TRABAJOS DEL ESTUDANTE

FUENTES PRINCIPALES

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	3%
2	upc.aws.openrepository.com Fuente de Internet	3%
3	www.coursehero.com Fuente de Internet	2%
4	repositorioacademico.upc.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	laccei.org Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad Privada del Norte Trabajo del estudiante	1%
7	Submitted to Universidad Nacional del Centro del Peru Trabajo del estudiante	<1%
8	docs.google.com Fuente de Internet	<1%
9	ciencialatina.org Fuente de Internet	<1%
10	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	<1%
11	Aedo Ruesta, Claudia Vanesa Barraza Salinas, Oscar Ernesto Porroa Aranda, Luis Alberto Rosales Rojas, Jose Gerardo. "Planeamiento Estrategico para la Industria de la Quinoa Peruana.", Pontificia Universidad Catolica del Peru - CENTRUM Catolica (Peru), 2020 Publicación	<1%
12	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1%

Dedicatoria

Dedico mi tesis primeramente a mis padres quienes me apoyaron en todo momento, a mis docentes que fueron parte de mi crecimiento profesional y finalmente a la persona más importante en mi vida, mi hermano Daniel

Agradecimiento

Agradezco a mi familia por haberme apoyado siempre, a mis docentes por haberme instruido para mejorar profesionalmente y también agradezco a mis amigos quienes me apoyaron en todo momento e hicieron de mí una mejor persona.

Tabla de contenidos

Índice de tablas	7
Índice de Figuras.....	8
Resumen	10
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Realidad problemática	12
1.2. Formulación del problema.....	39
1.3. Objetivos.....	40
1.4. Hipótesis	40
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	41
CAPÍTULO III: RESULTADOS	44
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	81
REFERENCIAS	89
ANEXOS	94

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Estados posibles de la demanda</i>	30
Tabla 2 <i>Comparativa entre exportadores que definen el crecimiento exportador</i>	36
Tabla 3 <i>Importaciones totales de la Unión europea vs peso en kg (2020 – 2024)</i>	44
Tabla 4 <i>Exportaciones totales en FOB (USD) y peso en Kg de las diez primeras empresas exportadoras de Perú hacia la Unión Europea</i>	51
Tabla 5 <i>Monto FOB total en los años 2020 – 2024 por cada país de la Unión Europea</i>	57
Tabla 6 <i>Monto total en peso Kg exportados en los años 2020 – 2024 por cada país de la Unión Europea</i>	62
Tabla 7 <i>Aranceles aplicados efectivamente bajo el acuerdo comercial entre Perú – Unión Europea vs el margen preferencial por cada país de destino</i>	73
Tabla 8 <i>Matriz de Consistencia</i>	94
Tabla 9 <i>Matriz de Operacionalidad</i>	96

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Condiciones de la demanda</i>	33
Figura 2 <i>Precio promedio en FOB (USD)</i>	46
Figura 3 <i>Variación de la demanda importada de quinua en relación con el monto total en FOB (USD)</i>	47
Figura 4 <i>Variación de la demanda importada de quinua en relación con el peso en Kg</i>	49
Figura 5 <i>Variación del monto total en FOB (USD) en relación con las empresas exportadoras de quinua hacia la Unión Europea en el periodo 2020 – 2024</i> ...	53
Figura 6 <i>Variación del Peso Neto (Kg) en relación con las empresas exportadoras de quinua hacia la Unión Europea en el periodo 2020 – 2024</i>	55
Figura 7 <i>Principales países importadores de quinua peruana pertenecientes a la Unión Europea</i>	59
Figura 8 <i>Participación porcentual en valor FOB del mercado importador de quinua peruana en la Unión Europea en el periodo 2020 – 2024</i>	60
Figura 9 <i>Principales países importadores de quinua en peso neto acumulado (kg) pertenecientes a la Unión Europea en los años 2020 – 2024</i>	64
Figura 10 <i>Participación porcentual en peso Kg del mercado importador de quinua peruana en la Unión Europea en el periodo 2020 – 2024</i>	66
Figura 11 <i>Concentración de la demanda en la Unión europea para las exportaciones peruanas de quinua</i>	68
Figura 12 <i>Mapa geográfico de países pertenecientes a la Unión Europea y registrado bajo el acuerdo comercial Perú – Unión Europea</i>	71
Figura 13 <i>Visión general de especificaciones y tarifas en la exportación de quinua peruana hacia la Unión Europea</i>	75

Figura 14 <i>Tarifas como requerimiento para la exportación de quinua peruana hacia la Unión Europea</i>	76
Figura 15 <i>Remedios comerciales en la exportación de quinua peruana hacia la Unión Europea</i>	78
Figura 16 <i>Requisitos fundamentales que debe presentar la quinua exportada para la importación por los países de la Unión Europea</i>	79
Figura 17 <i>ADEX reporte de empresas exportadoras</i>	97
Figura 18 <i>ADEX reporte de exportaciones en FOB</i>	98
Figura 19 <i>ADEX reporte de exportaciones en peso KG</i>	100

Resumen

La presente investigación analiza la demanda de quinua peruana y su crecimiento exportador en el marco del Acuerdo Multipartes entre Perú y la Unión Europea, durante el periodo 2020–2024. El estudio surge ante el creciente interés global por productos saludables y sostenibles como la quinua, y la necesidad de comprender cómo los acuerdos comerciales impulsan su posicionamiento en mercados internacionales. El objetivo principal es describir la evolución de dicha demanda y su impacto en las exportaciones hacia Europa.

El enfoque metodológico es cuantitativo, de tipo descriptivo y diseño no experimental. La población está compuesta por las exportaciones peruanas de quinua para consumo registradas en fuentes oficiales como SUNAT y ADEX. Se aplicó un muestreo censal y se utilizó el análisis documental como técnica, mediante el procesamiento de datos de plataformas como Trade Map, Market Access Map y otras fuentes de inteligencia comercial. Los datos fueron trabajados a través de herramientas estadísticas que permitieron organizar, comparar y observar tendencias a lo largo de los cinco años de estudio.

Este trabajo ofrece una base sólida para entender el comportamiento del mercado europeo frente a la quinua peruana y establecer rutas estratégicas para el fortalecimiento del sector agroexportador.

Palabras clave: quinua peruana, exportaciones, demanda internacional, Unión Europea, Acuerdo Multipartes.

Abstract

This research examines the demand for Peruvian quinoa and its export growth within the framework of the Multiparty Agreement between Peru and the European Union during the period 2020–2024. The study arises from the increasing global interest in healthy and sustainable products like quinoa and the need to understand how trade agreements support their positioning in international markets. The main objective is to describe the evolution of this demand and its influence on quinoa exports to Europe.

The methodological approach is quantitative, descriptive in nature, and based on a non-experimental design. The population includes Peruvian quinoa exports for consumption, as recorded by official sources such as SUNAT and ADEX. A census sampling method was used, and document analysis served as the main technique, drawing data from platforms such as Trade Map, Market Access Map, and other commercial intelligence sources. Statistical tools were employed to organize, compare, and identify trends throughout the five-year study period.

This research provides a solid foundation for understanding the European market's behavior toward Peruvian quinoa and offers strategic insights for strengthening the agro-export sector.

Keywords: Peruvian quinoa, exports, international demand, European Union, Multiparty Agreement

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

La quinua peruana, reconocida como un superalimento debido a sus altos valores nutritivos, ha logrado posicionarse en mercados internacionales de gran importancia, como la Unión Europea (UE). La firma del Acuerdo Comercial Multipartes entre Perú y la Unión Europea en 2013 marcó un hito al eliminar barreras arancelarias y facilitar el acceso de productos agrícolas al mercado europeo. Sin embargo, aunque las exportaciones de quinua han mostrado un crecimiento notable en términos de volumen y valor, este avance enfrenta obstáculos significativos, relacionados principalmente con los altos estándares de calidad exigidos por la UE y las brechas en capacidades productivas y logísticas entre los pequeños agricultores peruanos.

Uno de los desafíos más relevantes es el cumplimiento de los estándares no arancelarios de la UE, como las certificaciones de producción orgánica y los requisitos fitosanitarios estrictos. Muchos pequeños productores de quinua carecen de los recursos técnicos y económicos necesarios para cumplir con estas normativas, limitando así su competitividad en el mercado europeo. Además, el crecimiento de la demanda internacional ha incrementado la competencia, especialmente de Bolivia, que exporta quinua de características similares. Esto ha puesto presión sobre los productores peruanos para diferenciar su producto en calidad, sostenibilidad y presentación. Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (2022) como parte de cumplimiento en certificaciones, el producto debe contar con una certificación orgánica la cuál verifica el total cumplimiento de las condiciones de producción orgánica.

Por otra parte, si bien el tratado ha promovido un incremento en las exportaciones, su impacto no ha sido uniforme en todos los países de la UE ni en los diferentes actores

de la cadena productiva. Los agricultores más pequeños, que representan la mayor parte de la producción, enfrentan barreras de acceso a mercados y financiamiento, lo que limita su capacidad de beneficiarse de manera equitativa. Esto subraya la importancia de analizar a profundidad cómo el Acuerdo Comercial Multipartes ha influido en la evolución de las exportaciones de quinua, identificando oportunidades para optimizar los beneficios del tratado y fomentar un crecimiento inclusivo y sostenible en el sector. El TLC Perú – Unión Europea solo ha suscitado un aumento secundario de la agudeza de las exportaciones peruanas en mercados europeos. (Alarco et al., 2018).

Sin embargo, una de las constantes dificultades existentes que perciben las pequeñas y medianas empresas de países que están en vías de desarrollo, es la insuficiente información al respecto, el desconocimiento de los tratados de libre comercio y a su vez el proceso de exportación, lo cual supone en la pérdida de oportunidad de crecimiento e internacionalización.

Según el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2021) el Perú es el país con mayor participación exportador y productor de quinua, debido a la existencia de más de 68 mil pequeños productores de las zonas altoandinas, es por ello que en el Perú existe una alta concentración de productores agrícolas centrados en la producción de quinua, así mismo, hay sociedades y empresas que se dedican directamente a la exportación de este insumo. Sin embargo, se desconoce el índice evolutivo de estas exportaciones por lo cual es imprescindible identificar y analizar, qué y cuáles son las dificultades y/o barreras que facilitan u obstruyen una adecuada exportación hacia el mercado europeo.

La exportación de quinua peruana hacia la Unión Europea enfrenta diversos desafíos, pese a los beneficios derivados del acuerdo comercial multipartes entre Perú y la Unión Europea. Entre estos desafíos se encuentran el desconocimiento por parte de algunos exportadores respecto a las ventajas arancelarias y normativas que ofrece el

acuerdo, la falta de estrategias comerciales específicas para maximizar el acceso a los mercados europeos, y las limitaciones en el manejo de requisitos técnicos y fitosanitarios exigidos por la Unión Europea. Además, existe una brecha en el uso de herramientas de análisis de mercado y bases de datos especializadas en comercio internacional, lo cual dificulta la identificación de oportunidades y la diversificación de destinos para la quinua peruana en este bloque económico.

El mercado de exportación de quinua peruana ha mostrado un crecimiento notable en los últimos años, consolidando a Perú como el principal productor y exportador mundial de este superalimento. Según Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2024) las **exportaciones de quinua** alcanzaron los 70.1 millones de dólares, representando un incremento del 42% en comparación con el mismo periodo del año anterior. Este repunte se atribuye a la recuperación de la producción tras los impactos climáticos del 2023 y al aumento de la demanda de alimentos saludables en mercados internacionales. A pesar de estos logros, aún persisten desafíos que limitan el máximo aprovechamiento de este potencial exportador. Entre ellos, se destacan la falta de conocimiento sobre los beneficios específicos de acuerdos comerciales como el multipartes entre Perú y la Unión Europea, las dificultades para cumplir con los estándares técnicos y fitosanitarios exigidos por mercados como el europeo, y la escasa capacidad de articulación entre pequeños productores y entidades públicas o privadas.

Para Basantes et al. (2019) la quinua es un grano originario de los Andes que se cultiva principalmente en Bolivia, Ecuador y Perú. Es apreciada por su resistencia a condiciones climáticas adversas y su alto valor nutricional, lo que la convierte en un alimento clave para la seguridad alimentaria. Conocida como el "grano de oro de los Andes", es una alternativa sostenible en la producción de alimentos debido a su capacidad de adaptarse a distintos entornos y su riqueza en proteínas, fibra y minerales esenciales.

No obstante, se aprecian bajos niveles de consumo interno de quinua, que promedian apenas 2.5 kilogramos por persona al año, reflejando un desafío para fortalecer la cultura de valorización de este producto dentro del país. A nivel productivo, la desigualdad en los rendimientos entre regiones, con cifras que van desde 1.2 t/ha en Puno hasta 3.7 t/ha en Arequipa, subraya la necesidad de mayor tecnificación y transferencia de conocimientos en las zonas productoras. Si bien la quinua peruana ha logrado posicionarse en 69 mercados internacionales en el 2024, liderados por Estados Unidos, Italia e Israel, la diversificación de destinos y el incremento de la participación en eventos internacionales de promoción comercial son tareas pendientes para consolidar y expandir su posición global. Este contexto demanda estrategias más integradas entre productores, exportadores e instituciones para aprovechar plenamente el potencial de este cultivo como motor de desarrollo económico y social.

Estudios previos permiten contextualizar de manera más precisa el problema abordado en esta investigación, por lo que se consideraron trabajos relacionados con las variables involucradas a nivel internacional, nacional y en el contexto del acuerdo comercial multipartes entre Perú y la Unión Europea. Dichos estudios ofrecen un marco de referencia para analizar la evolución de las exportaciones de quinua peruana y su desempeño en los mercados internacionales, especialmente en el contexto europeo.

Antecedentes Internacionales

El estudio realizado por Herrera (2021) titulado "¿Cuál es la oportunidad que tiene la quínoa colombiana en el mercado de la Unión Europea?" tuvo como objetivo principal analizar las oportunidades que presenta la quínoa colombiana en dicho mercado, con el propósito de servir como referencia para futuros interesados en este ámbito. Los objetivos específicos incluyeron la caracterización del sector de la quínoa en Colombia y el análisis de las oportunidades comerciales derivadas del acuerdo comercial entre Colombia y la

Unión Europea. En cuanto a la metodología, se aplicó un enfoque de investigación documental, que consistió en el análisis, la crítica y la comparación de diversas fuentes bibliográficas y datos estadísticos relacionados con la producción, exportación e importación de la quínoa.

El resultado principal de la investigación destacó que la quínoa colombiana posee un alto potencial de posicionamiento en el mercado europeo debido a sus propiedades nutricionales y a las ventajas arancelarias establecidas en el acuerdo comercial, que fija un arancel del 0% para la exportación de este producto. Además, se observó un comportamiento favorable del consumidor europeo hacia los productos orgánicos, lo cual representa una oportunidad significativa para los exportadores colombianos. Finalmente, la conclusión principal subraya que, considerando los beneficios nutricionales de la quínoa y las condiciones comerciales favorables, existe un amplio margen para el crecimiento de la exportación de este producto hacia la Unión Europea. Se recomienda a los empresarios del sector aprovechar estas oportunidades, implementando estrategias que fortalezcan su presencia en el mercado internacional, especialmente en países con alta demanda de productos orgánicos.

El trabajo desarrollado por Sandoya (2020) denominado "Evaluación de las Oportunidades de Exportación de la Quinoa Ecuatoriana hacia la Unión Europea", tuvo como propósito principal examinar las posibilidades comerciales para la quinoa ecuatoriana en dicho mercado. La investigación se centró en el análisis del comportamiento histórico de las exportaciones, la identificación de nichos de mercado potenciales y la proyección del crecimiento comercial posterior a la implementación del Acuerdo Comercial Multipartes. En lo que respecta a la metodología, se adoptó un enfoque teórico basado en el razonamiento inductivo, complementado con un análisis cuantitativo de carácter descriptivo. Se utilizaron herramientas estadísticas como la

regresión lineal y el modelo de simulación Montecarlo, con el objetivo de estimar las tendencias futuras de las exportaciones de quinua hacia la Unión Europea. La información analizada provino de fuentes oficiales, incluyendo el TradeMap y datos del Banco Central del Ecuador. Los hallazgos principales del estudio revelaron un crecimiento notable en las exportaciones de quinua ecuatoriana hacia la Unión Europea, pasando de 11 toneladas en 2013 a 1.021 toneladas en 2018. Entre los principales destinos de exportación se destacaron Alemania, Francia y los Países Bajos. Las proyecciones realizadas mediante la simulación Montecarlo sugieren una tendencia de crecimiento sostenido para el periodo comprendido entre 2019 y 2022.

En conclusión, la investigación determinó que la quinua ecuatoriana cuenta con un significativo potencial de expansión en el mercado europeo, impulsado por sus cualidades nutricionales, el incremento de la demanda de productos orgánicos y los beneficios arancelarios otorgados por el Acuerdo Comercial Multipartes. Se recomienda a los exportadores ecuatorianos fortalecer sus estrategias de inserción comercial y aprovechar de manera óptima las oportunidades emergentes en el mercado de la Unión Europea

Ibarra (2019) en su artículo “Estudio de mercado de quinua para su exportación a la unión europea”, analiza el mercado de la quinua con el objetivo de evaluar su potencial de exportación hacia la Unión Europea, centrándose en la creciente demanda de alimentos saludables y la competitividad de los productores ecuatorianos de quinua. El análisis incluye una revisión de las características del mercado europeo, las preferencias de los consumidores, los requisitos fitosanitarios y las políticas comerciales que facilitan el acceso de la quinua ecuatoriana al mercado europeo. Utilizando un enfoque descriptivo y cuantitativo, el estudio se basó en datos secundarios obtenidos de fuentes confiables, como informes comerciales, estadísticas de exportación y regulaciones fitosanitarias, y

comparó la competitividad de Ecuador con la de otros países productores como Perú y Bolivia.

Los resultados del estudio en cuestión muestran que la quinua de Ecuador goza de una creciente demanda en la Unión Europea, especialmente en países como Países Bajos, Francia y Alemania, impulsada por su popularidad como superalimento. A pesar de las barreras fitosanitarias que dificultan su acceso, Ecuador conserva una posición competitiva gracias a la calidad de su producto y las oportunidades derivadas de los acuerdos comerciales con la UE. En conclusión, el estudio destaca que, a pesar de los desafíos presentes en el proceso de exportación, Ecuador tiene un gran potencial para aumentar sus exportaciones de quinua hacia la Unión Europea, lo cual depende de mantener altos estándares de calidad, cumplir con las regulaciones fitosanitarias y aprovechar los acuerdos comerciales para acceder a nuevos mercados dentro de la UE. Este análisis resulta relevante para el estudio de la evolución de las exportaciones de quinua ecuatoriana en el contexto de los acuerdos comerciales entre Ecuador y la Unión Europea, proporcionando una visión integral de las dinámicas de exportación, las barreras regulatorias y las oportunidades comerciales.

El estudio “Estrategia comercial para potenciar la competitividad de las exportaciones de quinua ecuatoriana frente a la de Perú en el 2023” de Salazar et al. (2023) el trabajo se enfoca en mejorar la competitividad de las exportaciones de quinua ecuatoriana en comparación con las de Perú, proyectándose para el año 2023. La propuesta principal es diseñar una estrategia comercial que se base en la obtención de certificaciones internacionales de calidad, con el objetivo de posicionar a Ecuador más favorablemente en los mercados globales de quinua. Para ello, se utilizó una metodología compuesta por enfoques teóricos como el histórico-lógico, analítico-sintético, inductivo-

deductivo y de abstracción-concreción, y un enfoque empírico basado en un estudio documental que permitió obtener datos estadísticos sobre las exportaciones de quinua.

Entre los hallazgos más importantes, se identificaron barreras como los elevados costos de producción, las fluctuaciones de los precios y la creciente competencia de otros países exportadores. Además, se determinó que la falta de certificaciones internacionales es una limitante significativa para que la quinua ecuatoriana acceda a mercados más exigentes. Con base en estos resultados, se propone que Ecuador implemente una estrategia orientada a la obtención de estas certificaciones, lo cual podría mejorar la competitividad de las exportaciones ecuatorianas frente a las de Perú. En conclusión, el estudio plantea que, al adoptar esta estrategia, Ecuador podría fortalecer sus exportaciones de quinua, ampliando su presencia en mercados internacionales y contribuyendo al crecimiento sostenible del sector productivo.

El estudio de Naranjo (2017) titulado “Análisis del acuerdo con la unión europea en el sector productivo de la quinua”, tiene como propósito analizar los efectos del acuerdo comercial entre Bolivia y la Unión Europea en la producción de quinua, con un enfoque particular en su impacto sobre la sostenibilidad ambiental, económica y social de las fincas productoras en Bolivia. En cuanto a la metodología, el estudio utilizó un diseño no experimental con un enfoque descriptivo y cuantitativo. La recolección de datos se llevó a cabo a través de encuestas a productores de quinua en diversas fincas, evaluando indicadores de sostenibilidad en tres áreas: ambiental, económica y social. Se utilizó una escala de Likert para medir la percepción de los productores respecto a los impactos del acuerdo comercial en sus actividades productivas.

Los resultados mostraron que las fincas productoras de quinua en Bolivia presentaron una calificación baja en sostenibilidad ambiental (1,87), lo que indica una necesidad de mejora en este aspecto. En términos de sostenibilidad económica, la

calificación fue de 2,45, lo que sugiere una sostenibilidad moderada. Por otro lado, la sostenibilidad social recibió una calificación de 2,68, lo que refleja una percepción favorable de los productores sobre los beneficios sociales del acuerdo. En conclusión, el estudio destaca que, aunque el acuerdo comercial ha generado impactos positivos en la sostenibilidad social, es esencial adoptar medidas para mejorar tanto la sostenibilidad ambiental como la económica. Se sugiere reforzar las prácticas agrícolas sostenibles, mejorar el acceso a financiamiento y capacitación para los productores, y fomentar políticas que favorezcan una producción más competitiva y sostenible en el mercado global.

Riaño & Suarez (2021) en estudio “Exportación de productos transformados de la quinua de origen cundimarqués a la unión europea” en cuestión propone un modelo de negocio para las exportaciones de quinua colombiana, especialmente hacia la Unión Europea, con España como mercado inicial. Este modelo se centra en la diversificación y diferenciación de productos, apoyándose en la estrategia de Marca País para posicionar la quinua como un producto único. La metodología utilizada incluye un análisis descriptivo para identificar los requisitos fitosanitarios, logísticos y de calidad, así como una investigación documental para comparar la quinua colombiana con la peruana. A través de una investigación cuantitativa y cualitativa, se concluye que la quinua producida en Colombia, bajo prácticas tradicionales y optimizadas, tiene un valor nutricional destacado y una capacidad de adaptación a los estándares europeos. Además, se enfatiza la importancia de políticas públicas que apoyen la agricultura, permitiendo así la optimización de procesos y la sostenibilidad, lo que resultaría en una ventaja competitiva en el mercado internacional.

La conclusión subraya que, con el apoyo adecuado y la optimización de los procesos, la quinua colombiana tiene un alto potencial de ingresar al mercado europeo, diversificando así las exportaciones colombianas y posicionando al país como un referente en productos agrícolas sostenibles. El estudio concluye que la quinua colombiana tiene un gran potencial para ingresar al mercado europeo, siempre y cuando los productos derivados de este grano cuenten con un valor agregado y estén diferenciados mediante la estrategia de Marca País. La capacidad de producción local, basada en métodos tradicionales pero optimizados, permite cumplir con los requisitos fitosanitarios exigidos por los países de la Unión Europea. Además, el modelo propuesto resalta la importancia de políticas agrícolas que favorezcan la productividad sostenible, contribuyendo a una ventaja competitiva en el mercado global.

Antecedentes Nacionales

Ruiz & Sarmiento (2022) en el contexto de la investigación sobre “Las exportaciones de quinua peruana, un estudio reciente se centró en determinar los factores clave que influyen en las exportaciones de este producto entre 2017 y 2021”. Se propuso que tres elementos principales —el tamaño de la empresa, las barreras no arancelarias y el precio de exportación— tienen un impacto significativo en las exportaciones de quinua. Este análisis es particularmente relevante para comprender cómo se posiciona la quinua peruana en los mercados internacionales y cómo las características de las empresas exportadoras contribuyen a este proceso. El estudio adoptó un enfoque cuantitativo con un diseño no experimental y longitudinal, utilizando un modelo de regresión lineal múltiple para evaluar la influencia de los diferentes factores en las exportaciones. La población de estudio incluyó 65 empresas exportadoras que mantuvieron una actividad exportadora continua durante cinco años consecutivos en el periodo de análisis. Los datos

fueron recopilados de fuentes primarias y secundarias, incluyendo registros de Kunaq, Sunat y PromPerú.

Los resultados indicaron que los factores más determinantes fueron el tamaño de la empresa y las barreras no arancelarias. Las empresas medianas y grandes mostraron una capacidad superior para cumplir con los requisitos exigidos por los mercados internacionales, lo que les permitió mantener un flujo constante de exportaciones. En cuanto a las barreras no arancelarias, aunque estas incluyeron exigencias como certificaciones sanitarias y fitosanitarias, no representaron una dificultad importante para las empresas de mayor tamaño. Por otro lado, el precio de exportación no mostró una relación significativa con las exportaciones de quinua durante el periodo estudiado. En conclusión, la investigación subrayó la importancia del tamaño de las empresas y las barreras no arancelarias en el desempeño exportador de la quinua peruana. Las empresas más grandes tuvieron una ventaja clara en términos de capacidad operativa para adaptarse a los requerimientos internacionales. A futuro, se recomienda profundizar en el análisis del impacto del precio de exportación y seguir evaluando cómo las barreras no arancelarias afectan la competitividad de las exportaciones de quinua.

El estudio de Beraún (2020) titulado “El impacto del tratado de libre comercio Perú - Estados Unidos en las exportaciones de quinua peruana 2010 – 2019” se centra en las estrategias de internacionalización aplicadas a las exportaciones de productos peruanos, con un enfoque particular en la quinua. En términos metodológicos, el estudio se basa en una investigación cualitativa mediante el análisis de casos y entrevistas realizadas con empresas exportadoras de quinua en Perú. Además, el estudio emplea un enfoque descriptivo y analítico para comprender cómo las estrategias de internacionalización y la utilización del TLC impactan la competitividad de las exportaciones hacia la Unión Europea. La investigación también revisa documentos y

políticas gubernamentales vinculadas al comercio exterior, lo que complementa el análisis sobre las ventajas y desafíos que enfrentan las empresas.

Los resultados del estudio revelan que el TLC Perú-UE ha facilitado considerablemente el acceso de las empresas peruanas al mercado europeo, lo que ha llevado a un incremento en las exportaciones de quinua. No obstante, también se identifican algunas barreras importantes, como la necesidad de mejorar la calidad de los productos y el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios exigidos por la Unión Europea. En conclusión, la investigación de Beraún (2020) subraya que las exportaciones de quinua hacia la Unión Europea han experimentado un crecimiento significativo gracias al TLC, pero señala que las empresas peruanas deben seguir perfeccionando sus capacidades en términos de calidad, cumplimiento de normas internacionales y estrategias de marketing.

Montes et al. (2024) en su estudio “Innovación, Desarrollo y Sostenibilidad del Sector de Exportaciones Agrícolas de Perú hacia la Unión Europea”, se enfoca en analizar cómo este acuerdo ha influido en el desarrollo, sostenibilidad e innovación de las exportaciones peruanas. El informe utiliza una metodología cuantitativa, con un análisis de los datos de exportación recopilados entre 2012 y 2023, obtenidos de fuentes como la SUNAT y herramientas de inteligencia comercial. Este enfoque permite evaluar las tendencias en el valor de las exportaciones, la diversificación de los productos exportados y la competitividad del sector exportador peruano hacia la Unión Europea.

Finalmente, el informe concluye que, a pesar de los desafíos, el TLC ha sido un factor clave para el crecimiento de las exportaciones de productos peruanos hacia la UE. Sin embargo, el estudio resalta la necesidad de seguir promoviendo la sostenibilidad, la innovación y la diversificación de los productos exportados para mantener la competitividad del sector. Asimismo, se subraya la importancia de fortalecer la

colaboración entre los sectores público y privado y de continuar con la participación activa en ferias comerciales internacionales, lo cual es esencial para mantener y ampliar la presencia de productos peruanos, como la quinua, en el mercado europeo.

Tarrillo (2019) en su tesis “Exportación directa de quinua orgánica blanca con destino a Austria en la cooperativa agroecológica grano andino, Huamachuco 2019-2022” para optar el grado de bachiller, el objetivo general de su investigación consiste en determinar cómo se llevará a cabo la exportación directa de quinua de la Cooperativa Agroecológica Grano Andino hacia Austria. La metodología empleada en esta investigación tiene un enfoque cualitativo y descriptivo, permitiendo una comprensión profunda de los factores que inciden en la exportación directa de quinua. Se adoptó un diseño de investigación no experimental, lo que significa que se observa el fenómeno tal y como ocurre sin intervenir en los procesos de la cooperativa. El enfoque transversal de la investigación permite recolectar datos en un solo momento, proporcionando una visión clara de las condiciones actuales de la cooperativa y las expectativas para la exportación. Además, se realizó una revisión documental de las normativas comerciales y los requerimientos específicos para la exportación de quinua a Europa, con el fin de conocer las barreras y oportunidades en el mercado austríaco.

El resultado principal de la investigación es que la forma más adecuada de realizar la exportación directa de quinua hacia Austria es mediante la utilización de un distribuidor en el mercado objetivo. Esta estrategia se seleccionó debido a que la cooperativa carece de experiencia previa en exportaciones y enfrenta dificultades para manejar los trámites de importación en Austria, como las normativas aduaneras y la distribución en el mercado local. El distribuidor, al ser un intermediario con experiencia y conocimiento del mercado, facilita el proceso de entrada y distribución del producto, lo que resulta en una reducción de riesgos y costos para la cooperativa.

En la investigación titulada "Demanda de la Quinua: Una Perspectiva Antes y Durante del COVID-19" (Julcapoma, et al., 2020) se establece como objetivo principal analizar la evolución de la demanda de este grano en dos periodos críticos: antes y durante la pandemia. La metodología aplicada consistió en una revisión sistemática de artículos científicos, recopilación de bibliografías, revistas especializadas, tesis académicas, documentos oficiales y noticias relevantes. Este enfoque permitió obtener una visión integral del comportamiento del mercado de la quinua, considerando tanto la producción nacional como las exportaciones en los últimos cinco años.

Las conclusiones del estudio evidencian perspectivas favorables para el crecimiento de la demanda de la quinua en el ámbito nacional e internacional. Se subraya que, más allá de sus beneficios nutricionales, la quinua representa una oportunidad estratégica para el desarrollo económico del Perú, especialmente en contextos de crisis global. La diversificación de mercados y la mejora en las prácticas de cultivo y comercialización son factores clave que contribuyen al fortalecimiento de la cadena de valor de este grano ancestral.

El estudio realizado por Cochachin y Fuentes (2020) titulado "Efectos de la firma del Acuerdo Comercial entre el Perú y la Unión Europea en las exportaciones de café de la provincia de La Convención - Cusco a Bélgica, en el marco del Comercio Justo, en el periodo 2012-2018", tiene como objetivo principal determinar el efecto del Comercio Justo en las exportaciones de café de la provincia de La Convención (Cusco) a Bélgica durante dicho periodo. En cuanto a la metodología, la investigación emplea un enfoque mixto que combina análisis cualitativo y cuantitativo. El diseño metodológico es descriptivo y correlacional, permitiendo así evaluar la evolución de las exportaciones de café y su impacto en la calidad de vida de los productores. Para ello, se recopilaron datos de fuentes oficiales como la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG), el Ministerio del

Ambiente (MINAM) y Veritrade, los cuales permitieron medir variables clave como empleo, ingresos y exportaciones. Además, el análisis cualitativo se realizó mediante entrevistas a profundidad con expertos y actores de la industria cafetalera en La Convención, mientras que el análisis cuantitativo se llevó a cabo con herramientas estadísticas en SPSS y Microsoft Excel.

Los principales hallazgos de la investigación indican que el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Perú tuvo un impacto positivo mínimo en la industria cafetera de La Convención. Si bien el tratado facilitó el acceso al mercado europeo mediante la eliminación de aranceles, esto no se tradujo automáticamente en un crecimiento y desarrollo significativo para los productores locales.

El estudio llevado a cabo por Gallegos y Guerreros (2019) titulado “Factores determinantes en la evolución de las exportaciones de higos frescos o secos, en el marco del TLC Perú-UE, con destino a los Países Bajos entre los años 2011-2017”, se enfocó en identificar los factores clave que influyeron en la evolución de las exportaciones de higos frescos o secos de Perú hacia los Países Bajos, en el contexto del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y la Unión Europea durante el período 2011-2017. Como objetivo general, se propuso examinar los elementos que impactaron este comercio, mientras que los objetivos específicos se orientaron a distinguir los factores internos y externos con mayor incidencia en el comportamiento de las exportaciones. Para el desarrollo de la investigación, se adoptó un enfoque cualitativo basado en la recopilación y análisis de información tanto primaria como secundaria. Se llevaron a cabo entrevistas con actores clave del sector y se realizó un estudio detallado sobre la evolución de las exportaciones. Asimismo, se aplicaron técnicas de análisis de contenido y categorización con el propósito de estructurar y evaluar los datos obtenidos, lo que permitió una

comprensión más profunda de los factores que influyeron en la comercialización del higo peruano en los Países Bajos.

Entre los hallazgos principales, se determinó que la hipótesis inicial, la cual suponía que la presencia de competidores internacionales era el factor más determinante en la evolución de las exportaciones, no fue validada.

El estudio de Laureano y Chiesa (2020) que lleva por título “Factores que limitan las exportaciones de joyería de plata peruana hacia el Reino Unido en el marco del TLC Perú-UE”, se enfocó en analizar los factores que han limitado las exportaciones de joyería de plata peruana (NCM 7113110000) hacia el Reino Unido en el periodo 2013-2018. Para ello, se planteó como objetivo general examinar las principales barreras que han restringido el crecimiento de este sector. En cuanto a la metodología, la investigación adoptó un enfoque mixto, combinando técnicas cualitativas y cuantitativas. Se desarrolló un diseño no experimental, de tipo descriptivo y correlacional. La recolección de datos incluyó fuentes primarias, como entrevistas a empresarios del sector y representantes de asociaciones comerciales, y fuentes secundarias, tales como reportes de ADEX, MINCETUR y bases de datos de comercio exterior.

Como conclusión, el estudio resalta que, si bien el TLC Perú-UE ha facilitado el acceso arancelario, el sector joyero peruano necesita fortalecer sus estrategias de promoción y comercialización para aprovechar mejor el mercado británico. En este sentido, se recomienda aumentar la participación en ferias y eventos internacionales para generar redes comerciales, implementar programas de inteligencia comercial para conocer mejor la demanda y regulaciones del Reino Unido, y promover certificaciones de calidad y sostenibilidad para alinear la oferta exportable con las exigencias del mercado británico. Estos hallazgos proporcionan información valiosa para futuras investigaciones y estrategias de mejora en la competitividad del sector joyero peruano.

El Ministerio de Agricultura y Riego (2020) en su estudio titulado “El análisis del mercado de quinua entre los años 2015 y 2020” se enfocó en las principales tendencias de exportación, los mercados internacionales clave y los factores que impactan la competitividad de la quinua peruana en el contexto global. Este estudio utilizó un enfoque descriptivo y cuantitativo, en el cual se examinaron las cifras de exportación, la demanda de quinua en mercados como Estados Unidos y la Unión Europea, así como los efectos de los acuerdos comerciales y las políticas agrícolas del Perú. La metodología empleada en este estudio fue de enfoque descriptivo y cuantitativo, utilizando datos secundarios obtenidos de fuentes como el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), la SUNAT y organismos internacionales. Estos datos fueron fundamentales para realizar un análisis detallado del comportamiento de las exportaciones de quinua entre 2015 y 2020, así como para evaluar los factores que influyen en el comercio de quinua, tales como los acuerdos comerciales, las políticas públicas y las tendencias de consumo en los mercados internacionales.

Los resultados mostraron que las exportaciones de quinua peruana crecieron de manera constante, especialmente hacia mercados como Estados Unidos y la Unión Europea, impulsadas por el creciente reconocimiento de la quinua como un superalimento.

Según la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU, 2021) en su informe tiene como objetivo analizar la evolución de las exportaciones de quinua peruana durante el año 2021, con énfasis en los principales mercados internacionales, las tendencias de consumo y los factores que impactan la competitividad del sector. Se emplea un enfoque descriptivo y cuantitativo para evaluar el volumen de exportaciones, los destinos más relevantes y la relación con los acuerdos comerciales entre Perú y sus socios internacionales. En este sentido, se revisaron datos

sobre las exportaciones de quinua durante el año 2021, enfocándose en los principales destinos de la quinua peruana como Estados Unidos, Italia, España y otros países europeos.

En cuanto a los resultados, el informe revela que las exportaciones de quinua peruana crecieron de manera significativa en 2021, con un notable aumento en el volumen y valor de las exportaciones hacia la Unión Europea, lo que refleja el impacto positivo de los acuerdos comerciales en la competitividad del sector.

MARCO TEÓRICO

En base al marco teórico para la variable “demanda”, según la teoría de Kotler et al. (2006) define que la demanda de mercado de un bien o servicio representa la cantidad total que un conjunto específico de consumidores, dentro de una zona geográfica determinada, podría comprar en un tiempo definido. Esta demanda está influenciada por las condiciones del entorno comercial y las estrategias de marketing aplicadas en ese período.

Tabla 1

Estados posibles de la demanda.

Demanda negativa	A los consumidores les desagrada el producto y podrían incluso pagar para evitarlo
Demanda inexistente	Los consumidores no son conscientes o no tienen interés en un producto
Demanda latente	Los consumidores podrían compartir una necesidad fuerte que no puede ser satisfecha por un producto existente
Demanda decreciente	Los consumidores compran el producto con menor frecuencia o dejan de adquirirlo
Demanda irregular	Las compras de los consumidores varían de acuerdo con la estación, el mes, la semana, el día o incluso según la hora del día
Demanda completa	Los consumidores compran adecuadamente todos los productos que se colocan en el mercado
Demanda excesiva	Existen más consumidores que quisieran adquirir el producto que los que es posible satisfacer
Demanda malsana	Los consumidores pueden verse atraídos por productos que tienen consecuencias sociales indeseables.

Nota. Kotler et al. (2006).

De igual manera autores como Moreno et al. (2022) definen a la demanda como el monto o cantidades de un producto en específico que los consumidores pretenden y están listos para la compra a los diferentes precios existentes en el mercado.

Para Miñan (2024) la demanda de un producto hace referencia al interés y la necesidad que los consumidores tienen por un bien o servicio. Representa la cantidad de unidades que los consumidores están dispuestos a adquirir en un plazo específico y a un precio determinado. Este aspecto es crucial en la toma de decisiones empresariales, ya que influye en la cantidad de unidades que una compañía debe producir y comercializar para satisfacer las necesidades de los consumidores.

Para Herrera (2020) la demanda internacional, se refiere al conjunto de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir en un mercado específico, considerando un precio y un período determinado.

Tello (2020) define a la demanda internacional se refiere a la cantidad de bienes y servicios consumidos en los mercados globales con el propósito de generar beneficios tanto para las empresas como para los consumidores. Esta interacción se desarrolla dentro del marco de las normativas comerciales establecidas por cada país, lo que facilita el flujo eficiente de mercancías. Además, permite la aplicación de diversas estrategias para la investigación de mercados internacionales, entre ellas, el uso de herramientas de inteligencia comercial, que contribuyen a identificar y aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento.

Según Guillermo (2023) define a la demanda como todo bien que puede ser adquirido por un consumidor local o extranjero para temas comerciales y esta puede ser pronosticada bajo categorizaciones cuantitativas, cualitativas o por el contrario pueden ser impredecibles, estos se pueden medir en modelos de series temporales por

componentes de nivel, tendencia, variaciones, estacionales, movimientos cíclicos y fluctuaciones aleatorias

Así mismo, Montes, (2023) plantea que la determinación de la demanda de un producto se basa en fuentes de bases de datos de producción, importaciones y exportaciones. De esta misma manera la demanda se puede evidenciar en base de datos históricos recopilados de cualquier insumo exportado o importado obtenidos de fuentes confiables que acrediten a dichas operaciones.

Para determinar la demanda de un producto es necesario conocer aspectos fundamentales como el análisis del mercado objetivo, que, es el proceso de identificar y evaluar el grupo específico de consumidores o empresas a los que una compañía dirigirá sus productos o servicios. Este análisis se enfoca en comprender las necesidades, comportamientos y características demográficas de los consumidores que podrían beneficiarse más de la oferta de la empresa. Para Keller et al. (2021) supone como una estrategia el dividir el mercado en segmentos más pequeños y homogéneos para validar e identificar un nicho objetivo.

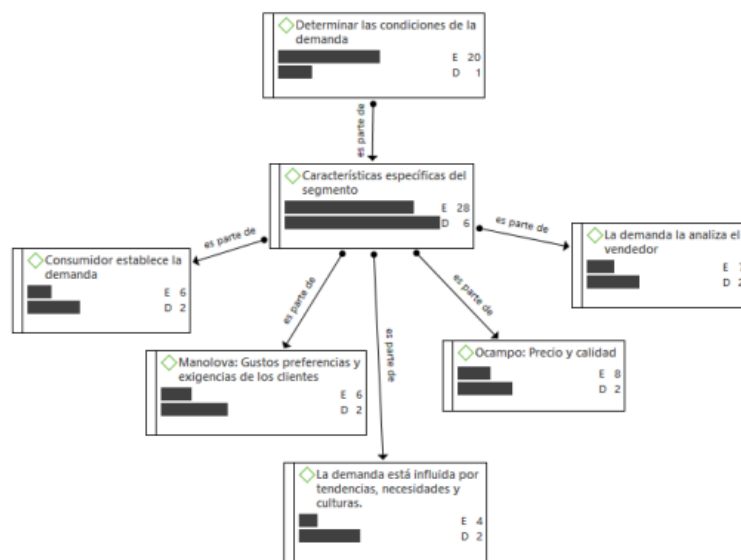
De esta misma manera, se considera también, realizar una investigación de la demanda, puesto que refiere a la recopilación y análisis de datos para lograr estimar la cantidad de los productos que los consumidores estarán dispuestos a comprar en un mercado determinado. Este concepto estudia cómo varía la demanda de un producto en respuesta a cambios en el precio, ingreso de los consumidores o precio de bienes sustitutos (Vasquez & Martinez, 2020).

Czinkota & Ronkainen (2021) mencionan que es indispensable hacer una evaluación de mercado debido a que es el proceso mediante el cual una empresa estima el volumen total de ventas para un producto específico, por consiguiente, ayudará a determinar las oportunidades de negocio y viabilidad financiera.

Finalmente, a criterio de Hill & Hult (2020) se debe considerar los factores externos son condiciones y circunstancias que influyen en el desempeño de una empresa en un mercado, pero que están fuera de su control directo. Las barreras de entrada son obstáculos que dificultan o impiden que una nueva empresa ingrese a un mercado o industria específica.

Figura 1

Condiciones de la demanda.



Nota. Hill & Hult (2020).

Según Landa et al. (2022) el crecimiento exportador es una estrategia económica que busca impulsar el desarrollo de un país a través del aumento de sus exportaciones. Este modelo se fundamenta en la idea de que la participación activa en el comercio internacional puede dinamizar la economía al generar empleo, atraer inversión extranjera directa (IED) y estimular el crecimiento del producto interno bruto (PIB). La apertura comercial y financiera desempeña un papel central en este enfoque, ya que facilita el acceso a mercados internacionales, nuevas tecnologías, insumos y conocimientos que contribuyen al fortalecimiento de la productividad y la competitividad.

Vargas (2018) define al crecimiento exportador como un enfoque económico que plantea que el desarrollo de un país puede ser impulsado principalmente por el aumento de sus exportaciones. Esto se valida en una hipótesis de causalidad unidireccional de la tendencia de crecimiento exportador hacia el crecimiento económico. De esta manera, las exportaciones desempeñan un papel crucial al ser un componente autónomo de la demanda, ya que provienen del mercado externo y no dependen directamente del crecimiento del producto nacional.

Rojas & Bazán (2021) aluden que el crecimiento exportador refiere directamente al incremento en cantidad de bienes o servicios que un país productor envía a mercados internacionales para su compra o utilización. Este crecimiento se entiende no solo como un aumento en los valores de exportación, sino también como una estrategia clave para fomentar el desarrollo económico a través de la inserción en mercados externos. El crecimiento exportador en este contexto está influido por factores externos:

1. Condiciones del mercado internacional, influyen significativamente en el crecimiento exportador, especialmente en el sector textil. La saturación del mercado interno, caracterizada por alta competencia y limitada expansión, impulsa a las empresas a buscar mercados externos. Factores como el

deterioro económico, cambios en los hábitos de consumo y la entrada de nuevos competidores también afectan el mercado interno, lo que hace que la diversificación internacional sea una estrategia para reducir riesgos y dependencia local.

2. Regulaciones comerciales, son fundamentales para facilitar o restringir el comercio exterior. El marco legal peruano, junto con tratados de libre comercio y certificados de origen, ha permitido exportaciones sin barreras arancelarias.
3. Características de la demanda, son determinantes para el crecimiento exportador. Estas incluyen la calidad, el precio, la innovación y los atributos específicos requeridos por los clientes (como empaquetado, diseño y acabados).
4. Apoyo gubernamental, se presenta como un factor clave pero insuficiente. El gobierno peruano ha impulsado el crecimiento exportador mediante acuerdos bilaterales, programas de exportación y la liberación de aranceles.

Tabla 2*Comparativa entre exportadores que definen el crecimiento exportador.*

EXPORTADORES ACTIVOS	EXPORTADORES PASIVOS
<ul style="list-style-type: none"> • La exportación es prioritaria 	<ul style="list-style-type: none"> • La exportación no tiene prioridad
<ul style="list-style-type: none"> • La exportación es percibida como un poco más arriesgadas que las ventas domésticas 	<ul style="list-style-type: none"> • La exportación es percibida como más arriesgadas que las ventas domesticas
<ul style="list-style-type: none"> • El producto es considerado muy importante para el éxito exportador 	<ul style="list-style-type: none"> • El producto no es considerado muy importante para el éxito exportador
<ul style="list-style-type: none"> • Los contactos regulares con los clientes extranjeros son muy importantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Los contactos regulares con los clientes extranjeros no son muy importantes
<ul style="list-style-type: none"> • Poca delegación de funciones a los distribuidores 	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor delegación de funciones a los distribuidores
<ul style="list-style-type: none"> • Ratio de ventas exportada alto 	<ul style="list-style-type: none"> • Ratio de ventas de exportación bajo.
<ul style="list-style-type: none"> • Las exportaciones al menos son tan rentables como las ventas domesticas 	<ul style="list-style-type: none"> • Perciben las exportaciones tan rentables como las ventas domésticas.
<ul style="list-style-type: none"> • Los mercados de exportación están a menudo más segmentados que los domésticos 	<ul style="list-style-type: none"> • Los mercados exportadores son a menudo menos segmentados que los domésticos.
<ul style="list-style-type: none"> • Llevan realizando la actividad exportadora muchos años 	<ul style="list-style-type: none"> • No se ha exportado durante muchos años

Nota. Rojas & Bazán (2021).

Lama (2024) expone al crecimiento exportador como el aumento sostenido en el volumen de exportaciones, tanto tradicionales (como minerales y productos primarios) como no tradicionales (productos manufacturados y agroindustriales), este crecimiento se plantea como un motor clave para el desarrollo económico al generar divisas, impulsar la productividad y fomentar la transferencia tecnológica. Determina factores determinantes como:

1. Capital humano per cápita, se refiere al nivel de educación y habilidades de la población. Según el modelo utilizado en la tesis, a mayor nivel de capital humano per cápita, se espera un mayor nivel de producto per cápita.
2. Stock de capital físico, comprende los bienes tangibles, como maquinaria, infraestructura y tecnología, que son fundamentales para la producción.
3. Acceso a tecnología, se relaciona estrechamente con la acumulación de capital humano y la proximidad a la frontera tecnológica.

Vázquez & Avendaño (2022) mencionan que el crecimiento exportador es una estrategia en la que el crecimiento económico se impulsa principalmente por el aumento de las exportaciones, estas se basan en que las exportaciones son el único componente verdaderamente autónomo de la demanda agregada en una economía abierta. Determina condicionantes hacia el crecimiento exportador como:

1. Elasticidad ingreso de la demanda de importaciones, mide cuánto aumentan las importaciones cuando crece el ingreso nacional y una mayor elasticidad implica que el crecimiento económico requerirá más importaciones, lo que puede limitar el crecimiento si estas superan a las exportaciones.
2. Elasticidad exportaciones de la demanda de importaciones, se refiere a la dependencia del sector exportador de insumos importados y un aumento

en esta elasticidad reduce la tasa de crecimiento compatible con el equilibrio de la balanza de pagos.

3. Tipo de cambio real, una depreciación del tipo de cambio real puede estimular el crecimiento si se cumple la condición, es decir, si la suma de las elasticidades precio de exportaciones e importaciones es mayor a uno.
4. Demanda externa (crecimiento de los socios comerciales), el crecimiento de la economía también depende del crecimiento del ingreso en los países importadores de sus productos.

JUSTIFICACIÓN

Esta investigación se fundamenta teóricamente en la necesidad de generar conocimiento que permita entender la demanda internacional de la quinua peruana y su crecimiento exportador en el marco del Acuerdo Multipartes Perú – Unión Europea. Este estudio aportará información relevante para investigadores y académicos interesados en el análisis del comercio internacional de productos agrícolas, así como en el impacto de acuerdos comerciales en mercados globales. Además, ofrecerá un marco analítico que facilitará futuras investigaciones sobre estrategias de internacionalización de cultivos andinos con alto valor nutricional y creciente demanda mundial.

Desde una perspectiva práctica, el estudio será de gran valor para empresarios, productores y asociaciones de Pymes dedicadas a la producción y exportación de quinua. Al analizar cómo el acuerdo comercial con la Unión Europea ha influido en la demanda y en las oportunidades de exportación, esta investigación proporcionará herramientas estratégicas que permitirán a estas organizaciones tomar decisiones informadas para expandir su participación en mercados internacionales. Asimismo, se destacará la importancia de cumplir con los estándares de calidad exigidos por el mercado europeo, lo cual impulsará mejoras en los procesos productivos y en la competitividad del sector.

En términos sociales y académicos, esta investigación contribuirá al desarrollo económico regional al brindar a las Pymes agrícolas, especialmente aquellas ubicadas en zonas productoras como Cajamarca, una visión más clara sobre las oportunidades de internacionalización. El acceso a mercados extranjeros no solo generará mayores ingresos y empleo en estas comunidades, sino que también promoverá el desarrollo sostenible mediante el fortalecimiento de prácticas agrícolas responsables y orientadas al comercio global.

1.2. Formulación del problema

Pregunta General

¿Cómo se comporta la demanda de quinua peruana y su crecimiento exportador bajo el Acuerdo Multipartes Perú – Unión Europea, en los años 2020 - 2024?

Preguntas Específicas

1. ¿Qué tendencias y oportunidades se identifican en la exportación de quinua peruana orgánica hacia la Unión Europea?
2. ¿Cuál es el volumen y valor de las exportaciones de quinua peruana?
3. ¿Qué requerimientos facilitan una oportunidad exportadora en el mercado peruano hacia la Unión Europea?

1.3. Objetivos

Objetivo Principal

Describir la demanda de quinua peruana y su crecimiento exportador bajo el Acuerdo Multipartes Perú – Unión Europea durante los últimos cinco años.

Objetivos Específicos

1. Identificar las tendencias y oportunidades en la exportación de quinua peruana orgánica hacia la Unión Europea.
2. Estudiar el volumen y valor de las exportaciones de quinua peruana.
3. Identificar los requerimientos que facilitan una oportunidad exportadora en el mercado peruano hacia la Unión Europea.

1.4. Hipótesis

Hipótesis General

La demanda de quinua peruana y su crecimiento exportador han mostrado una tendencia positiva bajo el Acuerdo Multipartes Perú – Unión Europea durante los años 2020-2024.

Hipótesis Específicas

H1: Existen tendencias de crecimiento y oportunidades favorables para la exportación de quinua peruana orgánica hacia la Unión Europea.

H2: El volumen y valor de las exportaciones de quinua peruana han experimentado un crecimiento sostenido en el periodo 2020-2024.

H3: Existen requerimientos que facilitan una oportunidad exportadora en el mercado peruano hacia la Unión Europea.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

La investigación es de enfoque cuantitativo, puesto que se enfoca de manera primordial y directa en la cuantificación de hechos suscitados o fenómenos, mostrando un conjunto de técnicas secuenciales que van acorde a la investigación. Al respecto, Tello, (2022) considera que el enfoque cuantitativo maneja datos recolectados en proporción a la medición numérica y su método estadístico con el objetivo de demostrar con exactitud patrones y/o tendencias de conducta con lógica y raciocinio.

El estudio presente corresponde a un nivel de investigación descriptivo. De esta manera; Baptista (2024) define que una investigación descriptiva se enfoca en identificar y detallar las propiedades y características relevantes de un fenómeno específico. Este tipo de investigación describe todo el proceso, basándose en la medición de las dimensiones definidas para el análisis. En este contexto, se concluye que la investigación posee un alcance descriptivo, ya que su objetivo es analizar y detallar la demanda internacional relacionada con la exportación de café verde en grano.

Para el diseño de investigación del estudio, según Jhangiani et al. (2024) exponen que la investigación no experimental se caracteriza por no involucrar la manipulación de una variable independiente. Tras lo expuesto por Jhangiani et al. (2024) se entiende que la investigación se ajusta a un diseño no experimental de naturaleza transversal, ya que se llevará a cabo durante los últimos cinco años, con la expectativa de obtener resultados sobre los cambios o fenómenos que se presenten en este periodo de tiempo.

Para la investigación se utilizó la macrosegmentación, por medio de tablas con atributos cuantitativos que han sido tomados de datos numéricas de fuentes como Trade Map (2024), Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT, 2024), Asociación de Exportadores del Perú (ADEX, 2024) y Market Acces

Map (2024) con la finalidad de poder observar los resultados de cada una y poder analizar la demanda y exportaciones de quinua.

Para Ventura (2017) considera que la población se refiere al grupo de elementos que comparten determinadas características que se desean analizar en una investigación. De igual manera, Supo (2023) define a la población como los elementos que se conocen como unidades de estudio; en otras palabras, una población de estudio está conformada por un grupo de unidades que resultan de interés para el investigador. En tal sentido se puede establecer que la población de la presente investigación son las exportaciones peruanas de quinua para consumo registradas en ADEX entre los años 2020 – 2024.

Según Pérez (2024) el concepto de muestra censal se refiere al análisis de la totalidad de la población objetivo, en lugar de escoger una muestra que la represente. De igual manera Coronado & Diaz (2022) consideran que este tipo de investigación es equivalente al universo poblacional, ya que presenta características numéricas limitadas y finitas, lo que facilita el acceso y evaluación de cada unidad de análisis, siendo su representación de forma absoluta. Es así que para esta investigación todos los fenómenos y/o elementos de la población harán referencia al muestreo.

Técnicas

Análisis documental: Esta técnica radica en el adjuntar datos a través de la búsqueda en páginas centradas de macrosegmentación, inteligencia comercial, exportaciones e importaciones, como son: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT, 2024), Trade Map (2024), Asociación de Exportadores del Perú (ADEX, 2024) y Market Access Map (2024) que facilitan el entendimiento y análisis conforme a la data encontrada y por medio de datos numéricos la demanda y exportaciones de quinua en el Perú. Se emplearon métodos descriptivos

para identificar patrones y tendencias en la exportación de quinua. Esta técnica se centró en el tratamiento y organización de los datos mediante herramientas estadísticas.

Instrumento de recolección y análisis de datos

De igual manera conjunto con la técnica se hizo un análisis documental para la presente investigación se está haciendo uso de registros históricos de base de datos oficiales registrados en Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT, 2025) y la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX, 2025) proporcionaron datos históricos y actualizados sobre exportaciones de quinua peruana.

Para el proceso de análisis de datos se consideró el siguiente procedimiento de manipulación de los datos que previamente han sido recolectados:

1. Como primer paso, se hizo una búsqueda de la denominación y clasificación de quinua para consumo, esto se hizo con ayuda de SUNAT, resultando como partida arancelaria 1008.50.90.00 con denominación “Quinua, excepto para siembra” haciendo referencia directa a su clasificación como “Quinua, para consumo o uso industrial”.
2. Segundo paso, hacer una búsqueda en las bases confiables por medio de la partida arancelaria de la quinua y obtener los resultados expuestos en los registros de cada web.
3. Como tercer paso, esta información numérica se procesó de las diferentes bases confiables como SUNAT, Trade Map, ADEX y Market Access Map para que posteriormente puedan ser evaluadas en tablas estadísticas de un Excel.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

Para alcanzar el primer objetivo, que consiste en identificar las tendencias y oportunidades en la exportación de quinua peruana hacia la Unión europea, se empleó la partida arancelaria 10.08.50.9000 – quinua (excepto para siembra), obtenida de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT, 2025). Se llevó a cabo un análisis estadístico considerando variables clave como la demanda y exportaciones nacionales (FOB), así como el valor unitario en dólares estadounidenses (USD).

Tabla 3

Importaciones totales de la Unión europea vs peso en kg (2020 – 2024).

AÑO	FOB	PESO (KG)	PRECIO PROMEDIO FOB USD \$ / P. NETO KG
2020	35,203,070	15,089,291	\$ 2.33
2021	28,245,756	14,618,102	\$ 1.93
2022	23,089,495	12,599,273	\$ 1.83
2023	16,909,561	7,911,194	\$ 2.14
2024	26,057,524	10,645,639	\$ 2.45

Nota. Cálculos estimados y validados por la base de datos ADEX; obtenido de: adexdatatrade.bibliotecaupn.elogim.com.

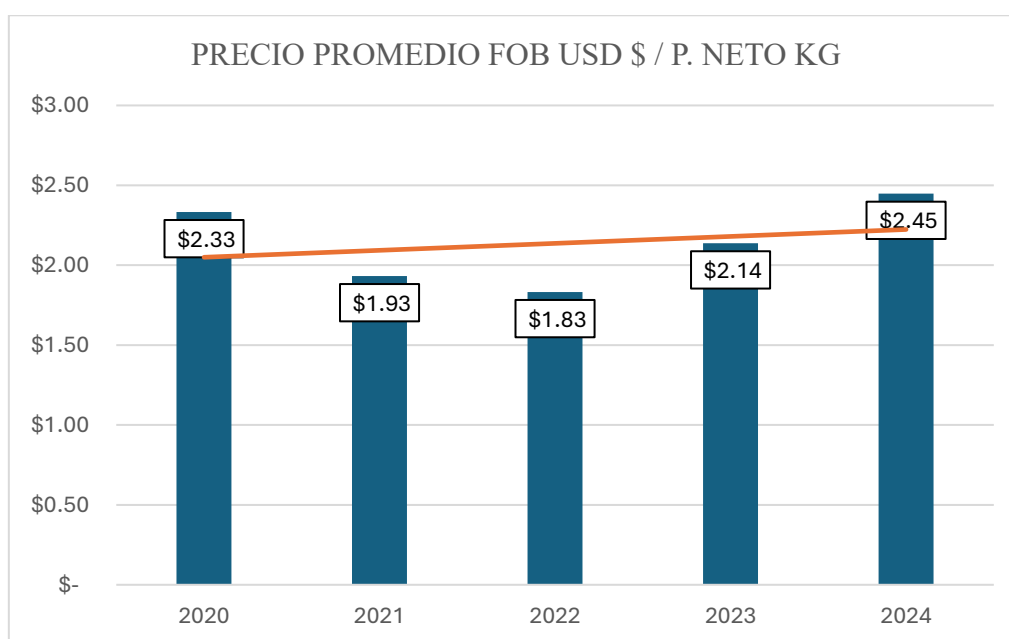
La Tabla 3 presenta la evolución de las exportaciones de quinua peruana en términos de valor FOB, peso exportado y precio promedio FOB por kilogramo durante el período 2020-2024. Se observa que el valor de las exportaciones (FOB) ha mostrado una tendencia decreciente entre 2020 y 2023, pasando de 35,203,070 USD en 2020 a 16,909,561 USD en 2023, lo que representa una caída de aproximadamente el 52%. Sin embargo, en 2024, el valor FOB experimentó una recuperación parcial, alcanzando los

26,057,524 USD. En cuanto al volumen exportado, se evidencia una reducción progresiva desde 15,089,291 kg en 2020 hasta 7,911,194 kg en 2023.

Esta disminución en el peso exportado coincide con la reducción del valor FOB. No obstante, al igual que en el valor FOB, en 2024 se observa un repunte en el volumen exportado, alcanzando los 10,645,639 kg. Respecto al precio promedio FOB por kilogramo, se puede notar una variabilidad significativa a lo largo del periodo analizado. En 2020, el precio promedio fue de 2.33 USD/kg, descendiendo en los años siguientes hasta llegar a 1.83 USD/kg en 2023. No obstante, en 2024, el precio promedio por kilogramo aumentó a 2.45 USD/kg, lo que sugiere una posible mejora en la demanda o en la valorización del producto en los mercados internacionales. Estos datos reflejan un comportamiento dinámico en la exportación de quinua peruana, con una disminución en los volúmenes exportados y en el valor FOB entre 2020 y 2023, seguida de una recuperación en 2024. Este patrón podría estar asociado a factores como la variación en la demanda internacional, cambios en los precios del mercado o ajustes en la oferta nacional.

Figura 2

Precio promedio en FOB (USD).



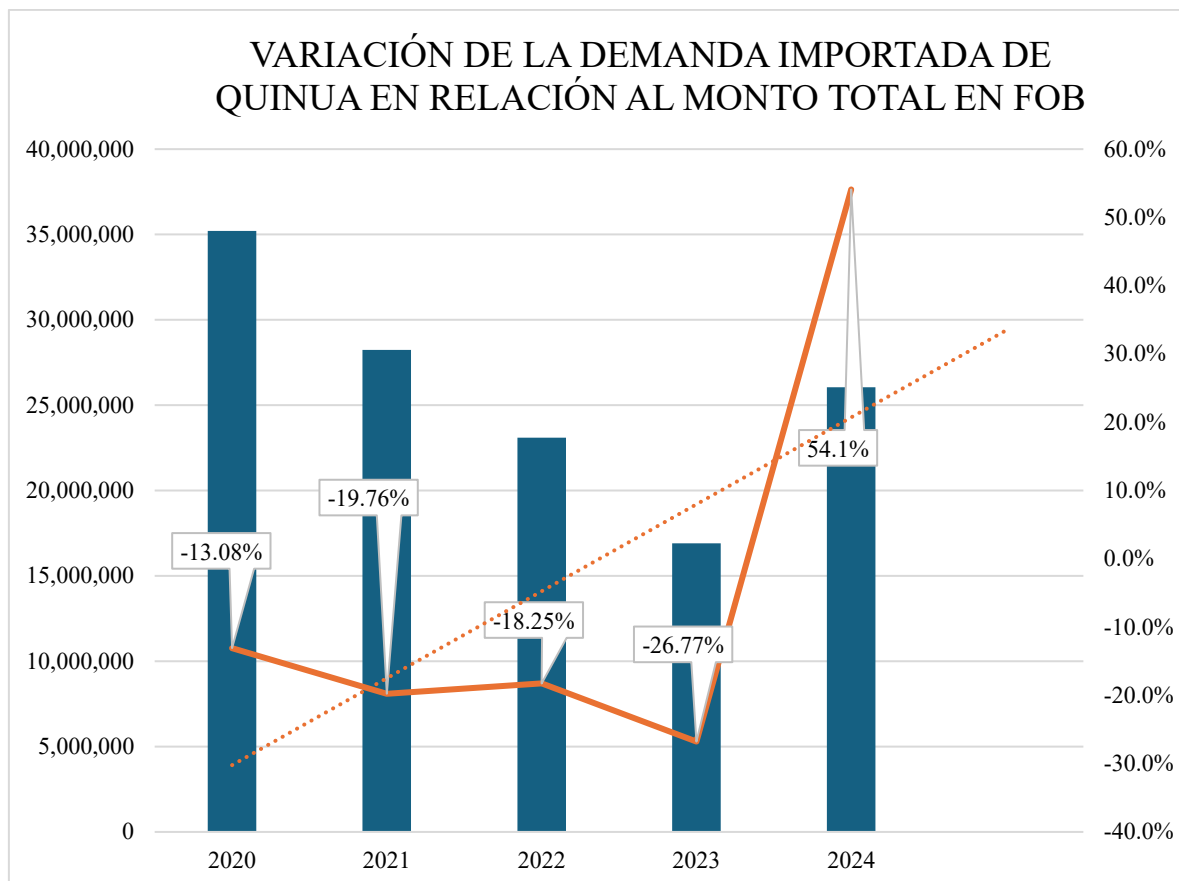
Nota. Cálculos estimados y validados por la base de datos ADEX; obtenido de: adexdatatrade.bibliotecaupn.elogim.com.

La Figura 2 muestra la evolución del precio promedio FOB por kilogramo de la quinua peruana exportada entre 2020 y 2024. Se observa una tendencia variable en los precios durante el período analizado. En 2020, el precio promedio FOB fue de 2.33 USD/kg, seguido de una caída en los años siguientes, alcanzando su punto más bajo en 2022 con un valor de 1.83 USD/kg. A partir de 2023, el precio comenzó a recuperarse, aumentando a 2.14 USD/kg y alcanzando su nivel más alto en 2024 con 2.45 USD/kg.

Este comportamiento sugiere que, a pesar de la disminución de los precios entre 2020 y 2022, en los últimos años se ha registrado una recuperación, lo que podría estar asociado a una mayor demanda en los mercados internacionales, mejoras en la percepción del valor del producto o cambios en las condiciones del comercio exterior. La tendencia alcista observada en 2023 y 2024 puede indicar una revalorización de la quinua peruana orgánica en la Unión Europea y otros mercados estratégicos.

Figura 3

Variación de la demanda importada de quinua en relación con el monto total en FOB (USD).



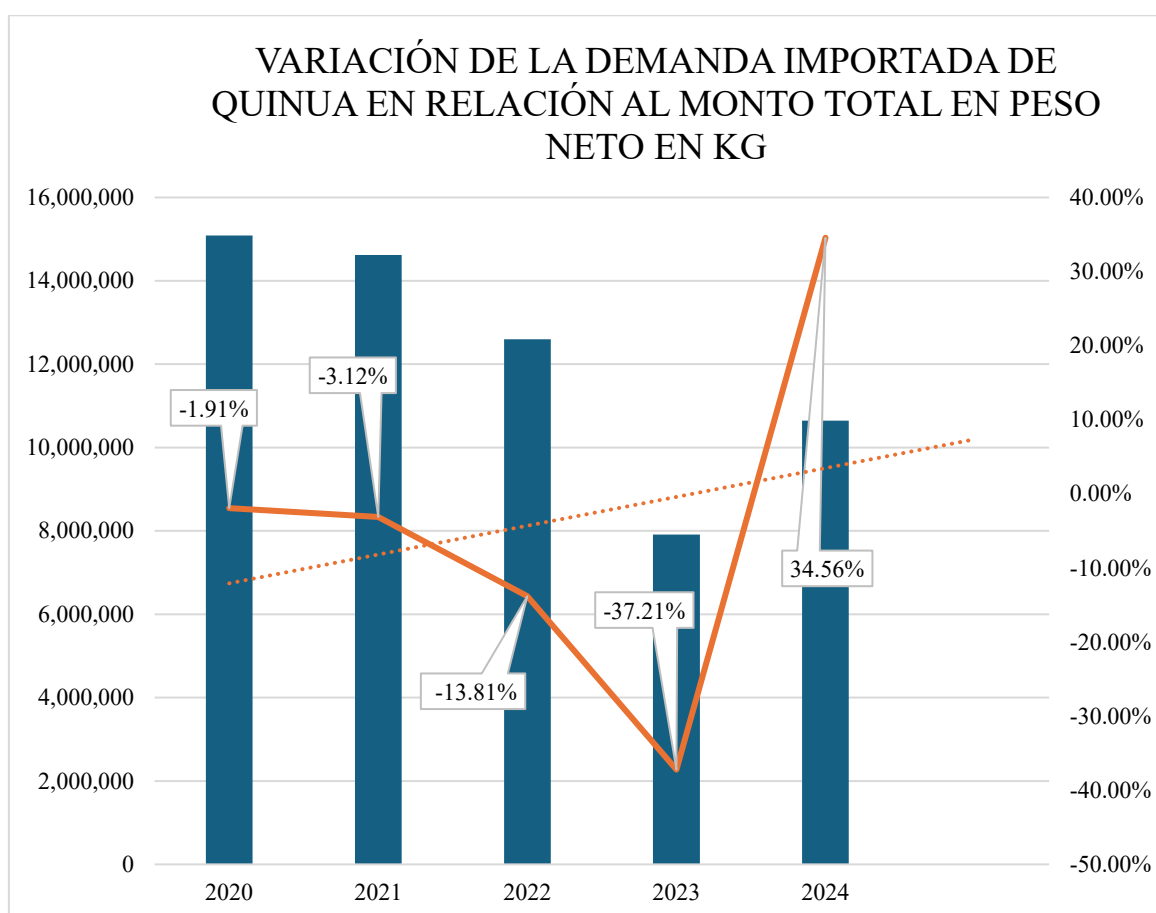
Nota. Cálculos estimados y validados por la base de datos ADEX; obtenido de: adexdatatrade.bibliotecaupn.elogim.com.

La Figura 3 representa la variación de la demanda importada de quinua en términos del monto total FOB (USD) entre 2020 y 2024. Se observa una tendencia descendente en las exportaciones durante los primeros cuatro años del período analizado, con tasas de variación negativa en 2020 (-13.08%), 2021 (-19.76%), 2022 (-18.25%) y 2023 (-26.77%). Este comportamiento refleja una disminución continua en el valor de las exportaciones de quinua peruana, posiblemente influenciada por factores como la reducción de la demanda en mercados clave, fluctuaciones en los precios internacionales o condiciones comerciales adversas. Sin embargo, en 2024, se evidencia un cambio

significativo en la tendencia, con un crecimiento del 54.1% en el valor FOB de las exportaciones. Este repunte sugiere una recuperación en la demanda internacional, lo que podría estar relacionado con estrategias comerciales más efectivas, una mayor competitividad del producto peruano o una revalorización de la quinua en los mercados de destino. La línea de tendencia (punteada) indica que, a pesar de la caída sostenida hasta 2023, la recuperación en 2024 podría marcar un punto de inflexión positivo para las exportaciones de quinua peruana, lo que resalta la importancia de continuar monitoreando los factores que inciden en la demanda internacional.

Figura 4

Variación de la demanda importada de quinua en relación con el peso en Kg.



Nota. Cálculos estimados y validados por la base de datos ADEX; obtenido de: adexdatatrade.bibliotecaupn.elogim.com

La Figura 4 muestra la evolución de la demanda importada de quinua peruana medida en términos de peso neto (kilogramos) durante el periodo 2020–2024. Al igual que lo observado en el análisis del valor FOB, se evidencia una tendencia descendente en los primeros cuatro años del periodo, reflejada en tasas de variación negativas en 2020 (-1.91%), 2021 (-3.12%), 2022 (-13.81%) y 2023 (-37.21%). Esta disminución sostenida en el volumen exportado sugiere una contracción en la demanda física de quinua en los mercados internacionales, lo cual podría estar asociado a diversos factores, como una menor competitividad del producto peruano frente a otros países exportadores, cambios

en las preferencias de los consumidores, barreras no arancelarias o una desaceleración en el consumo global de alimentos saludables durante dicho periodo.

No obstante, en 2024 se observa un cambio significativo en la tendencia, con un incremento del 34.56% en el peso neto exportado respecto al año anterior. Este repunte podría estar vinculado a una recuperación parcial de la demanda internacional, posiblemente impulsada por estrategias comerciales más eficaces, una mayor promoción del producto, la mejora en los estándares de calidad o un mayor reconocimiento del valor nutricional de la quinua peruana en los mercados de destino. La línea de tendencia punteada evidencia una posible reversión del patrón descendente, sugiriendo que el año 2024 podría constituir un punto de inflexión positivo en el comportamiento de las exportaciones físicas del producto

Tabla 4

Exportaciones totales en FOB (USD) y peso en Kg de las diez primeras empresas exportadoras de Perú hacia la Unión Europea.

RAZÓN SOCIAL	FOB (USD) TOTAL ACU.	PESO (KG) TOTAL ACU.
ALISUR S.A.C.	\$ 37,931,103	17,578,464
AGRONEGOCIOS WIRACCOCHA DEL PERÚ S.A.C.	\$ 13,389,544	6,094,819
GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.	\$ 7,361,242	3,752,480
INTERLOOM S.A.C.	\$ 6,687,229	3,274,415
NATURKOST PERU S.A.C.	\$ 5,056,721	2,325,913
AGRO FERGI S.A.C.	\$ 5,037,773	2,393,050
PANOJA S.A.C	\$ 4,897,839	2,448,485
APLEX TRADING S.A.C.	\$ 4,888,235	2,600,091
COLOREXA S.A.C	\$ 3,591,873	1,885,011
AGROFINO FOODS S.A.C.	\$ 3,586,057	1,709,140
TOTAL	\$ 92,427,615	44,061,868

Nota. Cálculos estimados y validados por la base de datos ADEX; obtenido de: adexdatatrade.bibliotecaupn.elogim.com.

La Tabla 4 presenta los valores acumulados de exportaciones de quinua hacia la Unión Europea en el periodo 2020-2024, clasificados por empresa, tanto en valor monetario (FOB en USD) como en peso neto (Kg). Esta información permite identificar con claridad las principales empresas exportadoras peruanas y su participación relativa en términos económicos y de volumen.

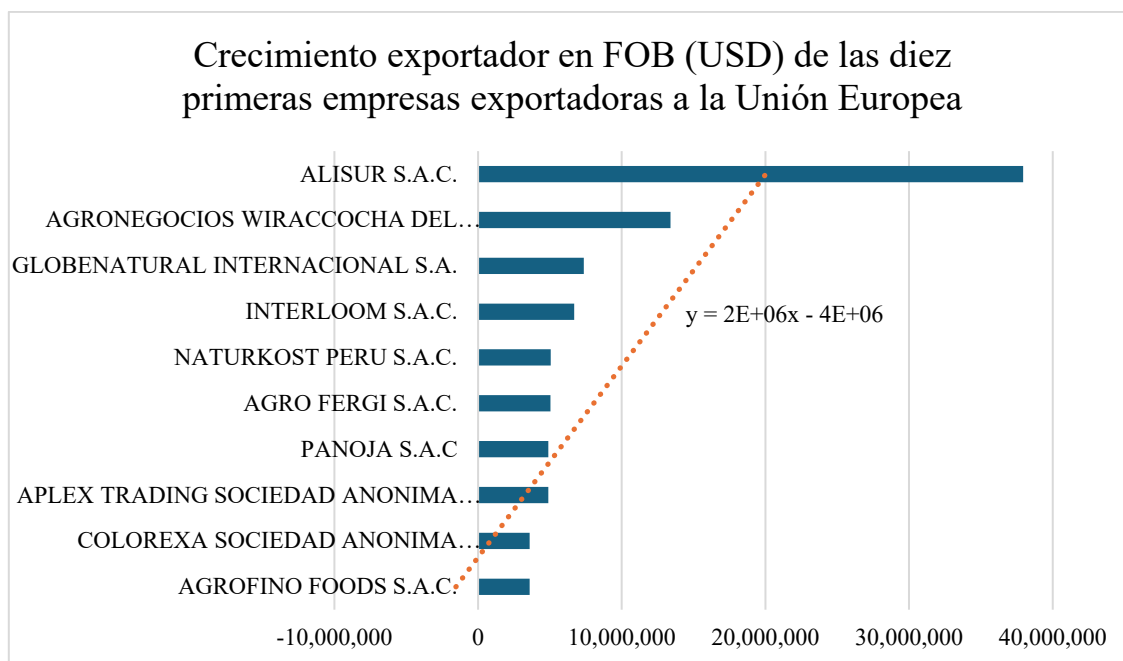
La empresa con mayor nivel de exportación es ALISUR S.A.C., que lidera de forma contundente con un total de \$37,931,103 en valor FOB y 17,578,464 Kg en peso

neto. Esta cifra representa aproximadamente el 41% del total monetario exportado por las diez empresas listadas y casi el 40% del volumen total, lo que evidencia su posición dominante en el comercio exterior de quinua con la Unión Europea. En segundo lugar, AGRONEGOCIOS WIRACCOCHA DEL PERÚ S.A.C. alcanzó un monto de \$13,389,544 en FOB y 6,094,819 Kg exportados, consolidándose como una de las principales empresas del sector, aunque con una diferencia marcada frente al líder: exporta casi un tercio del valor y del peso registrado por ALISUR.

GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A. aparece en la tercera posición, con \$7,361,242 en exportaciones y un volumen de 3,752,480 Kg, seguida por INTERLOOM S.A.C., que registró \$6,687,229 y 3,274,415 Kg. Ambas empresas presentan cifras intermedias, siendo importantes actores en el mercado, aunque a distancia considerable de las dos primeras. En un siguiente nivel se agrupan empresas como NATURKOST PERÚ S.A.C. (\$5,056,721 y 2,325,913 Kg), AGRO FERGI S.A.C. (\$5,037,773 y 2,393,050 Kg), PANOJA S.A.C. (\$4,897,839 y 2,448,485 Kg) y APLEX TRADING S.A.C. (\$4,888,235 y 2,600,091 Kg). Estas presentan valores y volúmenes similares, con montos en torno a los 5 millones de dólares y volúmenes que oscilan entre los 2.3 y 2.6 millones de kilogramos, lo que denota un grupo medio homogéneo en cuanto a capacidad exportadora. En las dos últimas posiciones se encuentran COLOREXA S.A.C. y AGROFINO FOODS S.A.C., con exportaciones por \$3,591,873 y \$3,586,057 respectivamente, y volúmenes de 1,885,011 Kg y 1,709,140 Kg. Estas empresas tienen la menor participación dentro del grupo analizado, representando cada una apenas el 3.8% del total exportado en valor y peso, aproximadamente. El total acumulado de exportaciones por parte de estas diez empresas alcanza los \$92,427,615 en valor FOB y 44,061,868 Kg en peso neto, lo que permite dimensionar la magnitud de este grupo dentro de las exportaciones peruanas de quinua hacia la Unión Europea.

Figura 5

Variación del monto total en FOB (USD) en relación con las empresas exportadoras de quinua hacia la Unión Europea en el periodo 2020 – 2024.



Nota. Cálculos estimados y validados por la base de datos ADEX; obtenido de: adexdatatrade.bibliotecaupn.elogim.com.

La Figura 5 evidencia el crecimiento del valor de exportación en dólares (FOB) de las diez principales empresas exportadoras de quinua hacia la Unión Europea entre los años 2020 y 2024. La empresa que lidera este ranking es ALISUR S.A.C., con un monto total exportado que supera los 37 millones de dólares, específicamente \$37,931,103, según lo representado por la barra más extensa del gráfico. Esta cifra es casi el triple de la alcanzada por la segunda empresa, AGRONEGOCIOS WIRACCOCHA DEL PERÚ S.A.C., que registra \$13,389,544 en exportaciones, lo que denota una diferencia de más de 24 millones de dólares entre ambas. En el tercer puesto se encuentra GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A., con exportaciones por un valor de \$7,361,242, seguido de INTERLOOM S.A.C. con \$6,687,229. Ambas empresas se mantienen por encima de los 6 millones de dólares, aunque su diferencia respecto a la

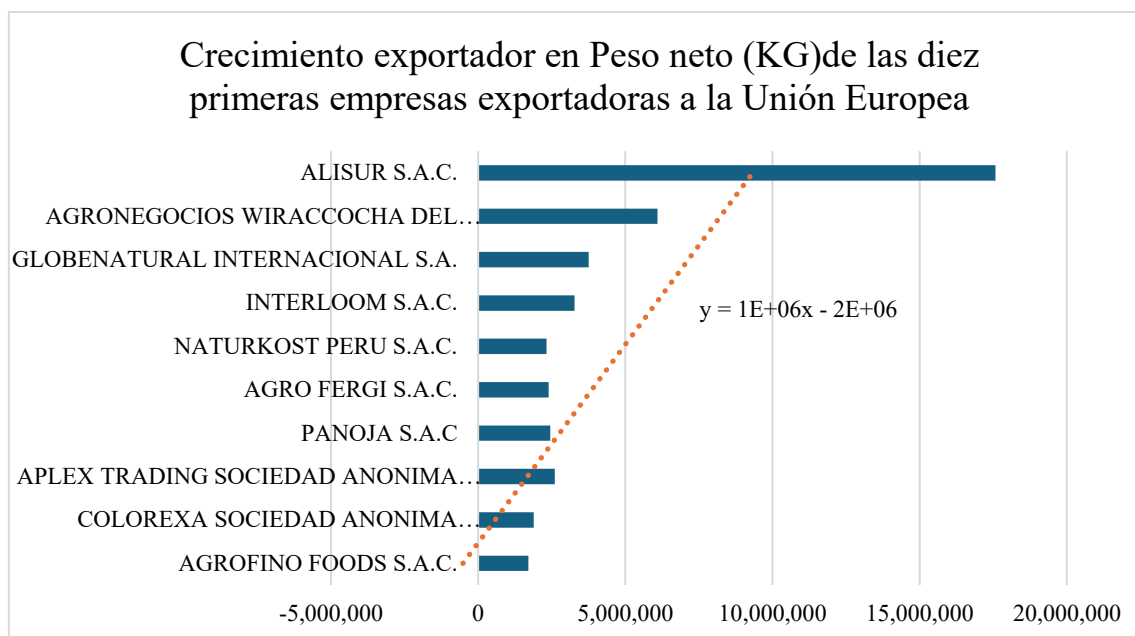
primera empresa sigue siendo considerable. Empresas como NATURKOST PERÚ S.A.C. (\$5,056,721), AGRO FERGI S.A.C. (\$5,037,773) y PANOJA S.A.C. (\$4,897,839) presentan un valor exportado muy similar, oscilando entre los 4.8 y 5 millones de dólares. Esto muestra una concentración de empresas medianas con niveles de exportación parecidos.

En los últimos lugares del ranking se encuentran APLEX TRADING S.A.C. (\$4,888,235), COLOREXA S.A.C. (\$3,591,873) y AGROFINO FOODS S.A.C., con un total de \$3,586,057. Estas últimas dos empresas no superan los 4 millones de dólares, lo cual evidencia su menor participación en el mercado exportador.

El gráfico incluye una línea de tendencia lineal, con la fórmula $y = 2E+06x - 4E+06$, que señala un crecimiento general del valor exportado a medida que se avanza en el ranking. Esta pendiente positiva indica que, en conjunto, las principales empresas han tenido una evolución favorable en sus exportaciones, aunque claramente hay un liderazgo destacado por parte de ALISUR.

Figura 6

Variación del Peso Neto (Kg) en relación con las empresas exportadoras de quinua hacia la Unión Europea en el periodo 2020 – 2024.



Nota. Cálculos estimados y validados por la base de datos ADEX; obtenido de: adexdatatrade.bibliotecaupn.elogim.com.

La Figura 6 se presenta el crecimiento del volumen exportado en peso neto (Kg) por parte de las diez empresas líderes en exportación de quinua hacia la Unión Europea. La empresa con mayor volumen es, nuevamente, ALISUR S.A.C., con un total de 17,578,464 kilogramos, lo cual representa una diferencia de más de 11 millones de kilos respecto a la segunda empresa. AGRONEGOCIOS WIRACCOCHA DEL PERÚ S.A.C. ocupa la segunda posición con 6,094,819 Kg, una cifra considerable, pero que aún representa apenas el 34.7% del volumen exportado por ALISUR.

A continuación, se encuentra GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A., con 3,752,480 Kg, seguido por INTERLOOM S.A.C., que exportó 3,274,415 Kg. Las empresas que siguen tienen un volumen cercano a los 2 millones de kilos, como NATURKOST PERÚ S.A.C. (2,325,913 Kg), AGRO FERGI S.A.C. (2,393,050 Kg),

PANOJA S.A.C. (2,448,485 Kg) y APLEX TRADING S.A.C. (2,600,091 Kg), todas con un comportamiento bastante homogéneo.

En las posiciones finales del gráfico se encuentran COLOREXA S.A.C. (1,885,011 Kg) y AGROFINO FOODS S.A.C. (1,709,140 Kg), que registran el menor volumen exportado del grupo. El gráfico también presenta una línea de tendencia lineal representada por la ecuación $y = 1E+06x - 2E+06$, con una pendiente positiva. Esta línea refleja un patrón ascendente en el peso exportado conforme se analizan los primeros puestos del ranking, aunque también deja en evidencia la marcada diferencia entre la empresa líder y el resto del grupo.

Para alcanzar el segundo objetivo, que consiste en estudiar el volumen y valor de la exportación de quinua peruana hacia la Unión europea, se empleó la partida arancelaria 10.08.50.9000 – quinua (excepto para siembra), obtenida de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2025) y posteriormente se llevó a cabo un análisis estadístico en la base de datos de la Asociación de Exportadores (2025) considerando variables clave como la demanda y exportaciones nacionales (FOB), así como el valor unitario en dólares estadounidenses (USD).

Tabla 5

Monto FOB total en los años 2020 – 2024 por cada país de la Unión Europea.

PAIS	CANTIDAD EN FOB (USD)
PAISES BAJOS	\$ 30,463,850
ITALIA	\$ 26,325,321
FRANCIA	\$ 17,746,862
ALEMANIA	\$ 14,497,744
ESPAÑA	\$ 13,509,863
BELGICA	\$ 8,049,658
GRECIA	\$ 3,751,901
POLONIA	\$ 3,666,161
SUECIA	\$ 3,068,123
DINAMARCA	\$ 2,371,917
IRLANDA	\$ 1,523,001
LITUANIA	\$ 1,032,549
BULGARIA	\$ 1,028,710
LETONIA	\$ 532,764
CHIPRE	\$ 528,422
ESLOVENIA	\$ 334,902
RUMANIA	\$ 263,564
ESTONIA	\$ 262,877
PORTUGAL	\$ 223,375
CROACIA	\$ 166,400
MALTA	\$ 133,537
FINLANDIA	\$ 15,530
HUNGRIA	\$ 8,336
REPUBLICA CHECA	\$ 35
AUSTRIA	\$ 0
ESLOVAQUIA	\$ 0
LUXEMBURGO	\$ 0

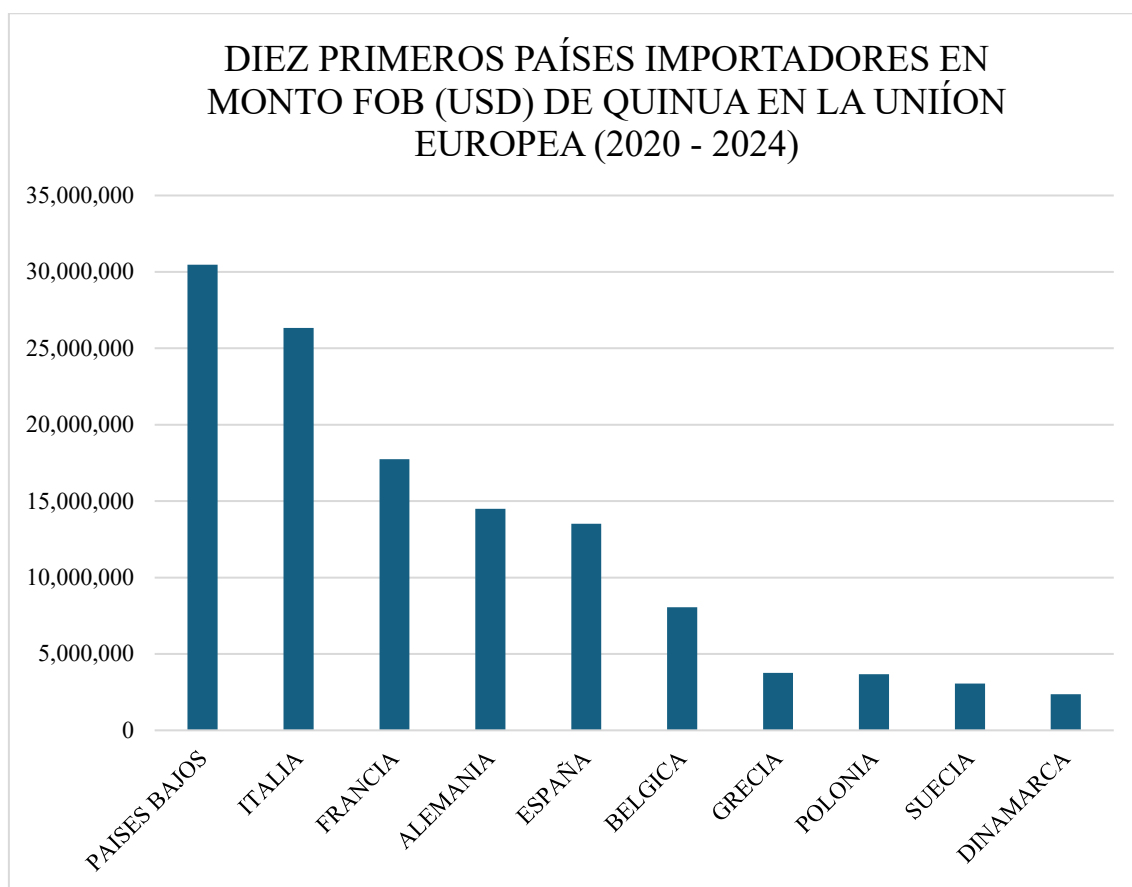
Nota. Cálculos estimados y validados por la base de datos ADEX; obtenido de: adexdatatrade.bibliotecaupn.elogim.com.

La Tabla 5 presenta el monto FOB total de las exportaciones de quinua peruana (partida arancelaria 10.08.50.9000, excepto para siembra) hacia los países de la Unión Europea en el período 2020-2024. Se observa una marcada concentración de las

exportaciones en algunos países clave, mientras que otros presentan volúmenes significativamente menores o nulos. Los principales destinos de la quinua peruana en la Unión Europea son Países Bajos (\$30,463,850 USD), Italia (\$26,325,321 USD) y Francia (\$17,426,862 USD), los cuales representan los mayores valores FOB en el período analizado. Alemania y España también registran cifras destacadas, con \$14,497,744 USD y \$13,509,658 USD, respectivamente. Por otro lado, países como Austria, Eslovaquia y Luxemburgo no reportan importaciones de quinua en este período, mientras que naciones como Hungría (\$8,536 USD), Finlandia (\$15,530 USD) y Malta (\$135,237 USD) muestran valores considerablemente bajos en comparación con los mercados principales. Este análisis sugiere que la demanda de quinua en la Unión Europea se concentra principalmente en países con un alto consumo de productos orgánicos y una mayor apertura a productos andinos. La baja participación de ciertos países puede representar una oportunidad de expansión para las exportaciones peruanas, dependiendo de estrategias comerciales, acuerdos arancelarios y promoción del producto en estos mercados emergentes.

Figura 7

Principales países importadores de quinua peruana pertenecientes a la Unión Europea.



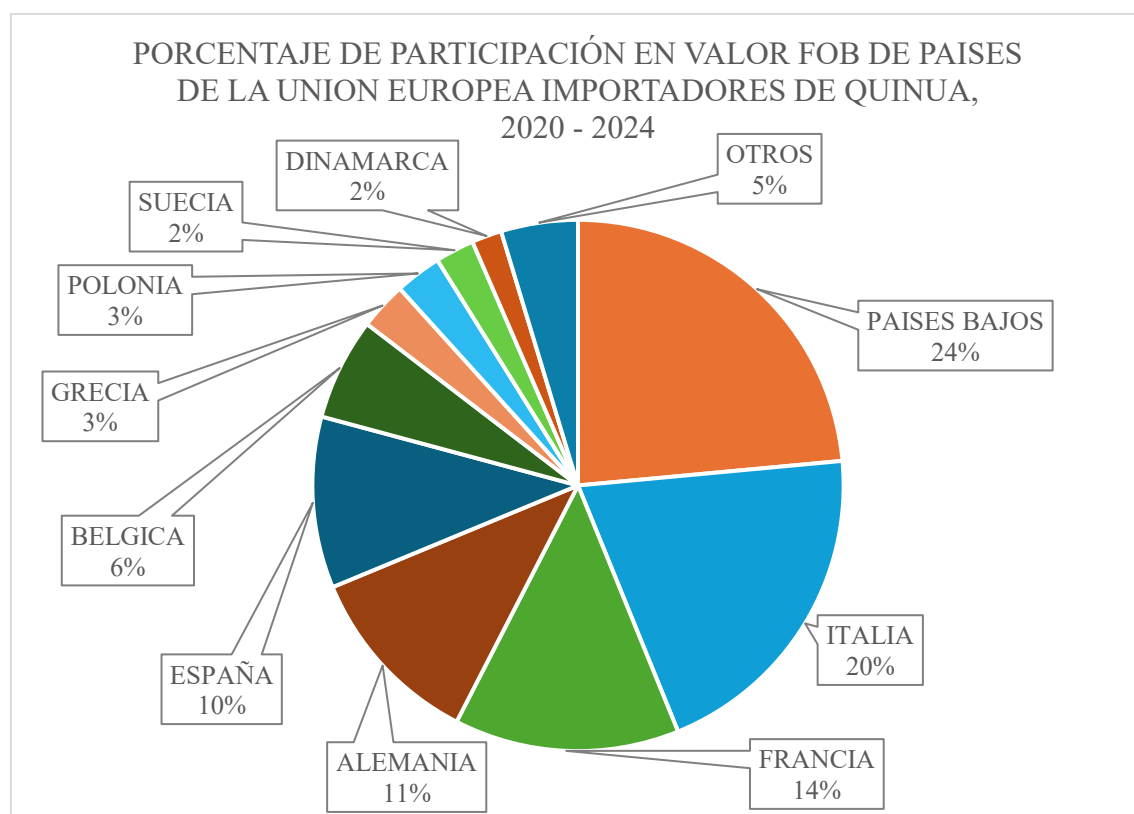
Nota. Cálculos estimados y validados por la base de datos ADEX; obtenido de: adexdatatrade.bibliotecaupn.elogim.com.

La Figura 7 muestra los principales países importadores de quinua peruana en la Unión Europea durante el período 2020-2024, en función del monto total en FOB (USD). Se observa que **Países Bajos, Italia y Francia** son los tres principales destinos de la quinua peruana, con valores de importación significativamente mayores en comparación con otros países de la región. Países Bajos lidera las importaciones, superando los 30 millones de USD, seguido por Italia con más de 26 millones de USD y Francia con aproximadamente 17 millones de USD. Alemania y España también presentan valores relevantes, con más de 14 y 13 millones de USD, respectivamente. Por otro lado, **Bélgica,**

Grecia, Polonia, Suecia y Dinamarca ocupan los últimos lugares dentro del ranking de los diez principales importadores, con montos significativamente menores. Este comportamiento refleja una concentración de la demanda en países con mayor apertura a productos orgánicos y de valor agregado, lo que representa una oportunidad de expansión en mercados menos explorados dentro de la Unión Europea. Estos resultados destacan la importancia de fortalecer la presencia de la quinua peruana en los mercados más consolidados, así como identificar estrategias para diversificar y aumentar la participación en otros países de la región.

Figura 8

Participación porcentual en valor FOB del mercado importador de quinua peruana en la Unión Europea en el periodo 2020 – 2024.



Nota. Cálculos estimados y validados por la base de datos ADEX; obtenido de: adexdatatrade.bibliotecaupn.elogim.com.

La Figura 8 presenta el porcentaje de participación en el valor FOB de los principales países de la Unión Europea que importan quinua peruana en el periodo 2020-2024. Este gráfico permite visualizar la distribución del mercado europeo en términos de valor de importación, lo que es clave para comprender la concentración y oportunidades de expansión en diferentes países. Los datos reflejan que Países Bajos lidera las importaciones de quinua peruana con una participación del 25% del valor FOB total, seguido por Italia (21%) y Francia (14%), lo que indica una alta concentración de la demanda en estos tres mercados. Alemania (12%) y España (11%) también tienen una presencia significativa, representando un total combinado del 48% del mercado, junto con los tres primeros países. En menor proporción, se encuentran Bélgica (7%), Grecia (3%), Polonia (3%), Suecia (2%) y Dinamarca (2%), lo que muestra un mercado potencialmente en crecimiento en estos países.

El análisis de estos datos sugiere que la quinua peruana tiene un fuerte posicionamiento en Europa occidental, particularmente en Países Bajos, Italia y Francia, lo que puede estar asociado a su demanda por productos orgánicos y de alto valor nutricional. Sin embargo, también resalta la necesidad de estrategias para fortalecer la presencia en mercados menos explotados como Dinamarca, Suecia y Polonia, que representan un porcentaje menor, pero podrían tener oportunidades de crecimiento mediante estrategias comerciales y de promoción. Estos resultados refuerzan la importancia de consolidar la presencia en los mercados principales y, al mismo tiempo, explorar nuevas oportunidades en países donde la participación aún es baja, pero con potencial de crecimiento en el consumo de productos orgánicos y saludables.

Tabla 6

Monto total en peso Kg exportados en los años 2020 – 2024 por cada país de la Unión Europea.

PAIS	CANTIDAD EN KG
PAISES BAJOS	13,851,449
ITALIA	12,240,146
FRANCIA	8,290,959
ALEMANIA	6,603,032
ESPAÑA	6,791,913
BELGICA	3,652,212
GRECIA	1,914,430
POLONIA	1,858,275
SUECIA	1,367,896
DINAMARCA	1,242,040
IRLANDA	792,001
LITUANIA	507,317
BULGARIA	549,000
LETONIA	258,650
CHIPRE	268,695
ESLOVENIA	139,069
RUMANIA	146,000
ESTONIA	124,100
PORTUGAL	107,750
CROACIA	92,874
MALTA	57,211
FINLANDIA	3,828
HUNGRIA	4,631
REPUBLICA CHECA	10
AUSTRIA	10
ESLOVAQUIA	0
LUXEMBURGO	0

Nota. Cálculos estimados y validados por la base de datos ADEX; obtenido de: adexdatatrade.bibliotecaupn.elogim.com.

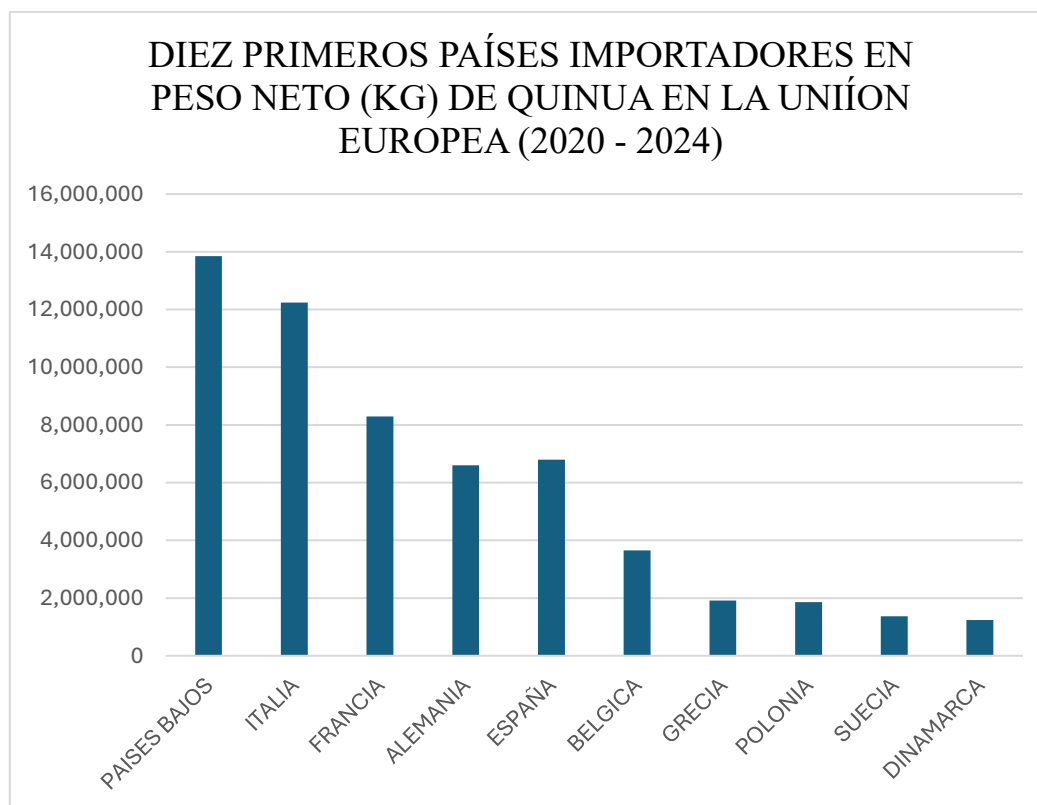
La Tabla 6 muestra el total de quinua peruana exportada en kilogramos (Kg) a los países miembros de la Unión Europea durante el período comprendido entre los años

2020 y 2024, bajo la partida arancelaria 10.08.50.9000, que excluye el producto destinado para siembra. Se observa que Países Bajos ocupa el primer lugar como principal destino de exportación en términos de volumen, con un total de 13,851,449 Kg, lo que evidencia su rol clave como uno de los hubs logísticos más importantes en Europa, especialmente por su conexión portuaria a través de Róterdam. Le sigue Italia, con un volumen importado de 12,240,146 Kg, lo cual confirma su elevada demanda de quinua peruana en el contexto europeo. En tercer lugar, se encuentra Francia, con 8,290,959 Kg, manteniéndose como un socio comercial relevante para el Perú en esta categoría de producto. Asimismo, países como Alemania (6,603,032 Kg), España (6,791,913 Kg) y Bélgica (3,652,212 Kg) también reflejan volúmenes importantes, lo que sugiere una distribución relativamente diversificada dentro de las principales economías europeas.

Dentro del segundo grupo de países con volúmenes moderados de importación se encuentran Grecia (1,914,430 Kg), Polonia (1,858,275 Kg) y Suecia (1,367,896 Kg), mientras que Dinamarca (1,242,040 Kg) también supera el millón de kilogramos, posicionándose como un actor relevante dentro del bloque, aunque con una demanda más específica o de nicho. En cuanto a los países con menor participación en el volumen de importación, se identifican destinos como Malta (57,211 Kg), Finlandia (3,828 Kg) y Hungría (4,631 Kg), cuyas cifras, aunque menores, demuestran una cierta penetración del producto en mercados menos tradicionales. En el extremo inferior de la tabla, República Checa y Austria registran únicamente 10 Kg, mientras que Eslovaquia y Luxemburgo no presentan registro alguno de importación durante el período de análisis.

Figura 9

Principales países importadores de quinua en peso neto acumulado (kg) pertenecientes a la Unión Europea en los años 2020 – 2024.



Nota. Cálculos estimados y validados por la base de datos ADEX; obtenido de: adexdatatrade.bibliotecaupn.elogim.com.

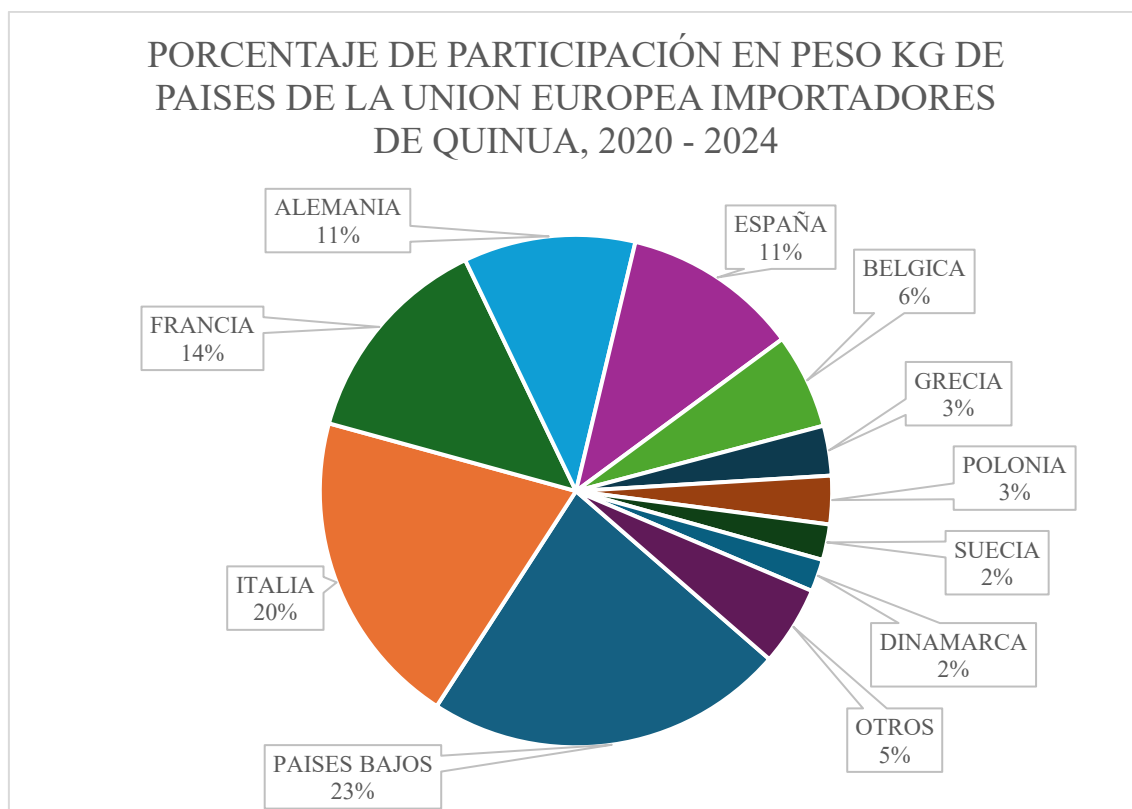
La Figura 9 presenta la distribución en kilogramos de las exportaciones de quinua peruana hacia los países de la Unión Europea durante el periodo comprendido entre los años 2020 y 2024. Este gráfico de barras permite visualizar de manera comparativa la magnitud de los volúmenes exportados a cada país del bloque comunitario. El país con mayor participación fue Países Bajos, que alcanzó un total de 13,851,449 kilogramos, situándose como el principal destino de la quinua peruana dentro del mercado europeo. Esta cifra representa el mayor volumen registrado entre todos los países analizados, destacando su posición como un importante hub de distribución agroalimentaria en Europa. En segundo lugar, se ubicó Italia, con una importación acumulada de 12,240,146

kilogramos, lo cual refleja una demanda significativa por este producto, posiblemente impulsada por el interés en alimentos saludables y naturales en el contexto de la dieta mediterránea. Francia ocupó el tercer puesto con un volumen de 8,290,959 kilogramos, seguido de España con 6,791,913 kilogramos y Alemania con 6,603,032 kilogramos, configurando así un bloque de países con una alta receptividad hacia la quinua peruana.

Estos cinco países concentran un volumen considerable de las exportaciones totales dirigidas al continente, lo que evidencia su rol central en el comercio intrarregional del producto. Otros países con cifras significativas, aunque menores, fueron Bélgica (3,652,212 kg), Grecia (1,914,430 kg), Polonia (1,858,275 kg), Suecia (1,367,896 kg) y Dinamarca (1,242,040 kg), los cuales también figuran como destinos importantes dentro del conjunto europeo. El resto de los países miembros de la Unión Europea mostraron niveles de importación inferiores a un millón de kilogramos, destacándose algunos como Irlanda (792,001 kg), Lituania (507,317 kg) y Bulgaria (549,000 kg), mientras que naciones como Eslovaquia y Luxemburgo no registraron importaciones de quinua peruana durante el periodo evaluado

Figura 10

Participación porcentual en peso Kg del mercado importador de quinua peruana en la Unión Europea en el periodo 2020 – 2024.



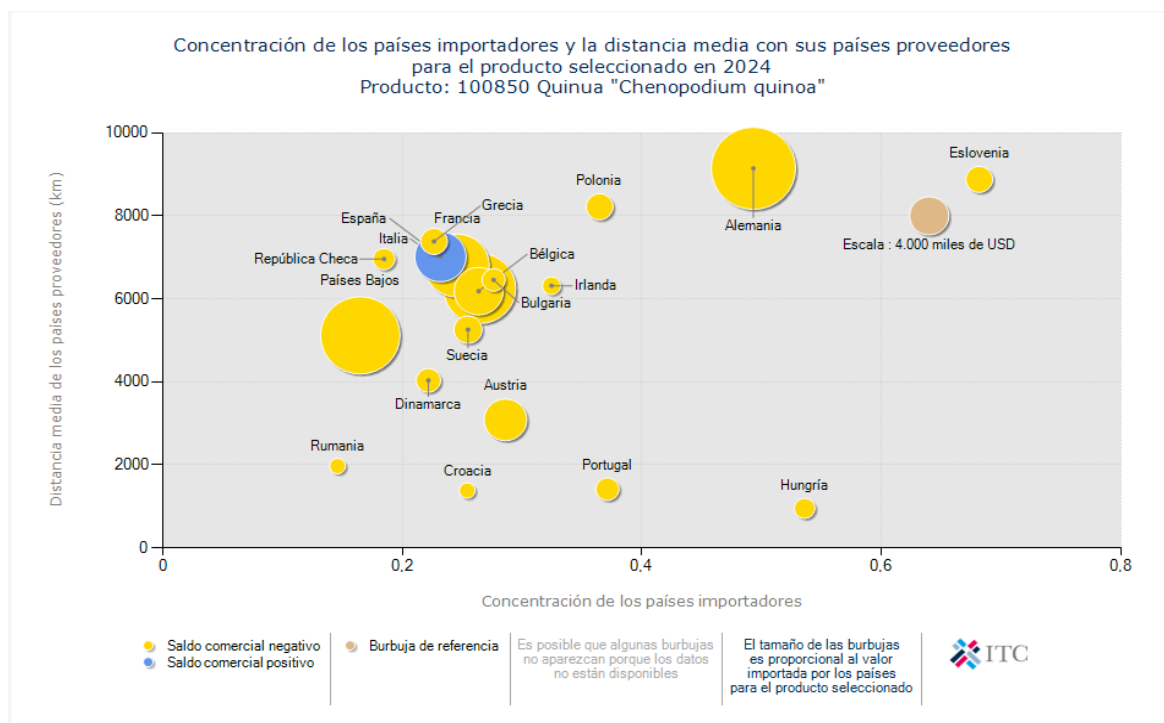
Nota. Cálculos estimados y validados por la base de datos ADEX; obtenido de: adexdatatrade.bibliotecaupn.elogim.com.

La Figura 10 presenta la participación porcentual acumulada de los países de la Unión Europea en la importación de quinua peruana, medida en kilogramos, durante el periodo comprendido entre los años 2020 y 2024. El gráfico circular permite apreciar la proporción relativa que cada país representa en el total de exportaciones dirigidas hacia este bloque comercial. En primer lugar, Países Bajos lidera la participación con un 23%, confirmando su posición como el principal receptor de quinua peruana en Europa, probablemente actuando también como centro logístico y de redistribución hacia otros países del continente. Le sigue Italia, con un 20% del total importado, evidenciando una demanda sostenida que se vincula con el creciente interés por alimentos saludables y

orgánicos en la región mediterránea. Francia ocupa el tercer lugar con una participación del 14%, consolidándose como otro mercado relevante para este producto andino. Tanto España como Alemania comparten una participación de 11% cada una, lo que indica una recepción significativa del producto en dos de las principales economías europeas. Estos cinco países en conjunto representan el 79% del total de las exportaciones hacia la Unión Europea, lo que evidencia una alta concentración en mercados estratégicos. Otros países con porcentajes menores incluyen a Bélgica con un 6%, Grecia y Polonia con un 3% cada uno, Suecia y Dinamarca con un 2% respectivamente. Finalmente, el grupo etiquetado como “Otros”, que reúne a los países con menor volumen importado, representa un 5% del total.

Figura 11

Concentración de la demanda en la Unión europea para las exportaciones peruanas de quinua.



Nota. Cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC; obtenido de: trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm.

La Figura 11 presenta un análisis de los países importadores de quinua dentro de la Unión Europea, con base en dos indicadores clave: la concentración de mercado y la distancia media con sus proveedores. A través de un gráfico de burbujas, se visualiza la dinámica comercial del producto *Chenopodium quinoa* (código arancelario 100850) en el año 2024. En el eje horizontal se representa el grado de concentración de los países respecto a sus proveedores, donde valores más altos indican mayor dependencia de un número reducido de orígenes. El eje vertical refleja la distancia promedio entre el país importador y sus fuentes de abastecimiento, en kilómetros. A su vez, el tamaño de cada burbuja es proporcional al valor total importado en USD, mientras que el color indica el saldo comercial: amarillo para saldo negativo (importan más de lo que exportan) y azul para saldo positivo.

para saldo positivo. Los resultados muestran que países como Alemania, Francia, España e Italia se destacan como los principales destinos de quinua, tanto por el volumen total importado como por su posicionamiento estratégico. Alemania, en particular, sobresale por su gran tamaño de burbuja (indicando un alto nivel de importaciones) y por presentar una considerable distancia promedio con sus proveedores (alrededor de 9,000 km), lo cual sugiere una fuerte dependencia externa y representa una clara oportunidad para que Perú fortalezca su participación como socio comercial estratégico. Aunque Alemania mantiene una concentración media, su saldo comercial negativo revela un déficit que podría ser cubierto parcialmente por las exportaciones peruanas. Asimismo, Francia, Países Bajos y Bélgica también presentan niveles significativos de importación, con burbujas de tamaño considerable y concentraciones moderadas. El caso de los Países Bajos es particularmente relevante debido a su rol como hub logístico en Europa, desde donde se redistribuyen alimentos importados a otros países miembros. Esta característica lo convierte en un mercado clave para posicionar quinua peruana con potencial de ampliación hacia mercados vecinos.

En cuanto a la evolución del comercio bilateral con Perú, se observa que entre 2023 y 2024 varios países europeos experimentaron un crecimiento sostenido en sus importaciones de quinua peruana, tanto en valor FOB como en peso neto (Kg). Alemania lidera este crecimiento, mostrando el mayor aumento absoluto en ambos indicadores, lo que sugiere una recuperación de la demanda o una consolidación de su preferencia por la quinua peruana. Este comportamiento puede estar relacionado con estrategias comerciales más efectivas, un mayor reconocimiento del producto peruano en el mercado europeo o una revalorización del producto en términos nutricionales y culturales.

De manera similar, España y Italia han incrementado sus compras de quinua peruana, especialmente en términos de peso neto, lo cual podría indicar un aumento en la

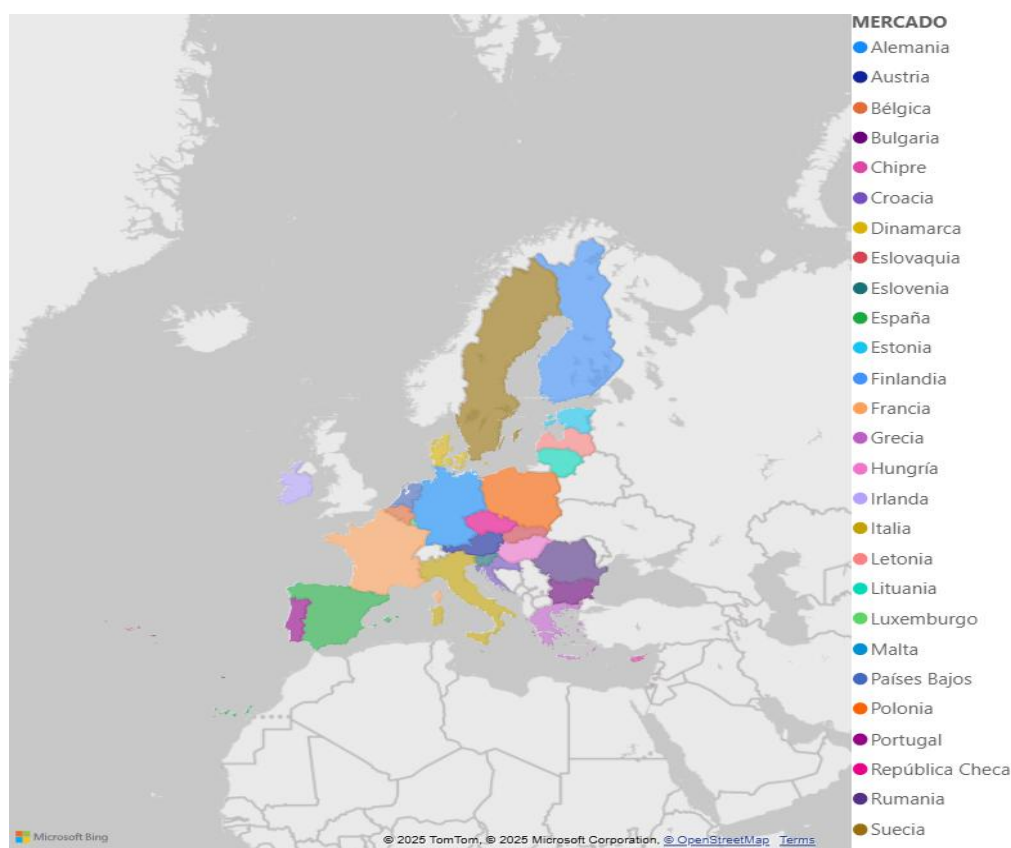
demanda para procesamiento o redistribución. Estos países, con niveles de concentración bajos y distancias geográficas moderadas, presentan condiciones logísticas relativamente favorables para los exportadores peruanos. También destacan Bélgica y Países Bajos, con crecimientos importantes en el valor FOB, lo que puede estar vinculado a su función como centros de almacenamiento y distribución para Europa Occidental. Por otro lado, países como Eslovenia y Polonia, aunque con menor volumen de importación total, presentan una alta concentración de proveedores y saldos comerciales negativos. Estas condiciones sugieren una fuerte dependencia de ciertos orígenes, lo cual representa una oportunidad para que nuevos proveedores, como Perú, puedan ingresar con mayor facilidad si ofrecen ventajas comparativas en calidad, precio o condiciones logísticas.

En conjunto, el análisis permite identificar a Alemania, España, Italia, Países Bajos y Bélgica como los mercados más prometedores para fortalecer las exportaciones de quinua peruana, considerando tanto el comportamiento histórico reciente como las condiciones comerciales actuales. Además, se sugiere continuar monitoreando mercados con alta concentración como Polonia o Eslovenia, los cuales podrían abrirse a nuevos proveedores si se presentan estrategias comerciales adecuadas. Este tipo de análisis contribuye a una mejor comprensión del posicionamiento competitivo del Perú en el contexto del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, destacando su potencial para incrementar las exportaciones agroindustriales de valor agregado como la quinua.

Para alcanzar el tercer objetivo de identificar los requerimientos que facilitan una oportunidad exportadora en el mercado peruano hacia la Unión Europea. Se hizo revisión de base de datos como Trade Map, Market Access, con la finalidad de lograr obtener resultados que demuestren los requerimientos indispensables que solicitan los países pertenecientes a la Unión Europea respecto a las exportaciones de Perú en lo que concierne a quinua (excepto para siembra). En este sentido, para poder indagar sobre los datos específicos se utilizó la partida arancelaria general de la quinua 10.08.50.

Figura 12

Mapa geográfico de países pertenecientes a la Unión Europea y registrado bajo el acuerdo comercial Perú – Unión Europea.



Nota. Cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC; obtenido de: trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm. Elaboración propia en Power BI.

La figura numero 12 muestra, los países que se están estudiando delimitadamente bajo el acuerdo comercial Perú – Unión Europea, registrando un total de 27 países de Europa comprendidos en : Alemania, Austria, Bulgaria, Bélgica, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, Rumania y Suecia

Tabla 7

Aranceles aplicados efectivamente bajo el acuerdo comercial entre Perú – Unión Europea vs el margen preferencial por cada país de destino.

MERCADO	Aranceles aplicados efectivamente	Margen preferencial
Alemania	0%	1.70%
Austria	0%	1.70%
Bulgaria	0%	1.70%
Bélgica	0%	1.70%
Chipre	0%	1.70%
Croacia	0%	1.70%
Dinamarca	0%	1.70%
Eslovaquia	0%	1.70%
Eslovenia	0%	1.70%
España	0%	1.70%
Estonia	0%	1.70%
Finlandia	0%	1.70%
Francia	0%	1.70%
Grecia	0%	1.70%
Hungría	0%	1.70%
Irlanda	0%	1.70%
Italia	0%	1.70%
Letonia	0%	1.70%
Lituania	0%	1.70%
Luxemburgo	0%	1.70%
Malta	0%	1.70%
Países Bajos	0%	1.70%
Polonia	0%	1.70%
Portugal	0%	1.70%
República Checa	0%	1.70%
Rumania	0%	1.70%
Suecia	0%	1.70%

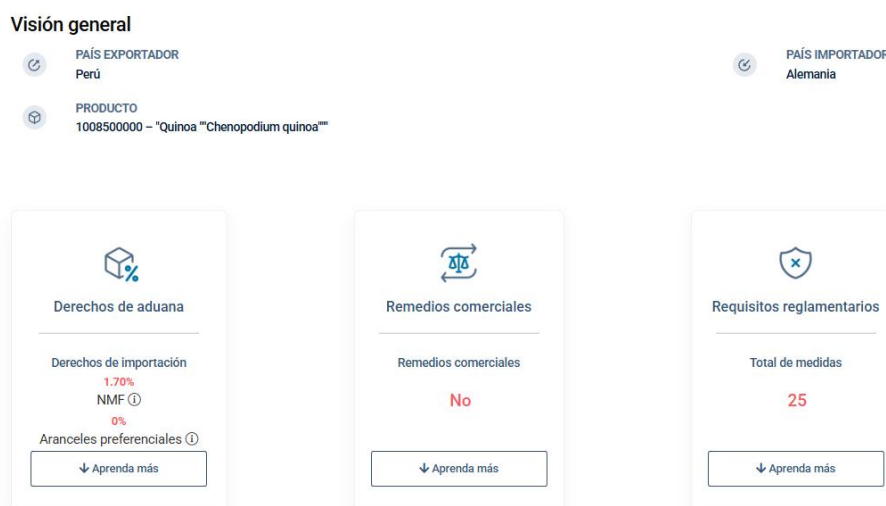
Nota. Cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC; obtenido de: trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm.

La Tabla 7 presenta los aranceles efectivamente aplicados y los márgenes preferenciales correspondientes a la partida arancelaria 100850, que corresponde a la

quinua, en el contexto del Acuerdo Comercial Multipartes entre Perú y los países miembros de la Unión Europea. Como se puede observar, todos los países listados —que representan a los 27 Estados miembros de la UE— aplican un arancel efectivo del 0% a las importaciones de quinua procedente del Perú. Esto indica que, bajo el régimen preferencial establecido por el acuerdo, la totalidad de estos mercados europeos han eliminado completamente cualquier tipo de gravamen arancelario para este producto. En cuanto al margen preferencial, se evidencia una tasa uniforme del 1.70% en todos los destinos. Este margen representa la diferencia entre el arancel base que se aplicaría en ausencia del acuerdo y el arancel efectivamente aplicado gracias al mismo. Es decir, sin el Acuerdo Multipartes, el ingreso de quinua peruana a estos mercados habría estado sujeto a un arancel del 1.70%, que ha sido completamente suprimido en el marco del trato preferencial. Este beneficio arancelario uniforme en toda la Unión Europea demuestra una política comercial común dentro del bloque en relación con la quinua, facilitando su acceso al mercado europeo sin discriminación entre países miembros. La eliminación total de aranceles implica una mejora significativa en la competitividad de la quinua peruana frente a productos similares de otros orígenes que no cuentan con preferencias comerciales.

Figura 13

Visión general de especificaciones y tarifas en la exportación de quinua peruana hacia la Unión Europea.



Nota. Cálculos del Market Access Map basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC; obtenido de: *Market Access Map*. (s. f.). <https://www.macmap.org>.

La Figura 13 proporciona una visión general de los aspectos técnicos y comerciales que inciden en la exportación de quinua peruana (partida arancelaria 10085000) hacia la Unión Europea. Si bien la información se ha obtenido específicamente respecto al destino Alemania, se ha considerado como representativa del bloque europeo debido a la homogeneidad normativa que caracteriza al mercado comunitario. En primer lugar, se muestra que el arancel NMF (Nación Más Favorecida) aplicable a la quinua es de 1.70%, lo cual representa el gravamen estándar que se impondría en ausencia de un acuerdo comercial. Sin embargo, gracias al Acuerdo Comercial Multipartes entre Perú y la Unión Europea, este arancel se reduce a 0% bajo el régimen de preferencia arancelaria, confirmando el acceso libre de impuestos para la quinua peruana en dicho mercado. Este beneficio no solo facilita la competitividad del producto, sino que además refuerza el valor estratégico de mantener y aprovechar acuerdos comerciales multilaterales. En

cuanto a los remedios comerciales, como medidas antidumping, compensatorias o de salvaguardias, la figura indica que no existen medidas aplicadas para este producto en particular. Esto significa que la quinua peruana no enfrenta barreras defensivas adicionales que pudieran restringir su ingreso o encarecer su comercialización. No obstante, se identifican 25 medidas regulatorias bajo el apartado de requisitos reglamentarios, los cuales constituyen normativas técnicas, sanitarias y fitosanitarias que deben ser cumplidas para que el producto pueda ingresar al mercado europeo. Estas medidas pueden incluir certificaciones de calidad, inocuidad alimentaria, etiquetado, trazabilidad, límites de residuos, entre otros. Aunque no representan obstáculos en términos arancelarios, sí suponen una exigencia técnica que requiere preparación y adaptación por parte del exportador peruano.

Figura 14

Tarifas como requerimiento para la exportación de quinua peruana hacia la Unión Europea.

Derechos de aduana ⓘ

📅 **AÑO ARANCELARIO**
2025 (HS Rev.2022)

Régimen arancelario ⓘ	Arancel aplicado ⓘ	EAV ⓘ	Nota
MFN duties (Applied) ⓘ	37 EUR/1000 kg net	1.70%	
Preferential tariff for Peru ⓘ	0%	0%	Detalles del acuerdo comercial ▲

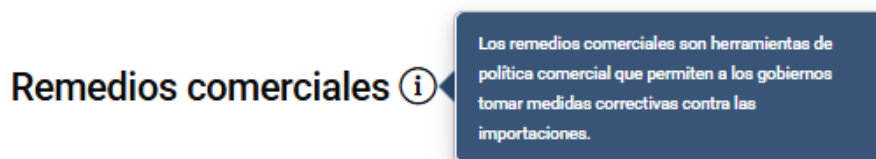
Información del acuerdo	Reglas de origen	Certificado de origen
NOMBRE FTA, CAN-EU EN VIGOR ⓘ 2013-03-01 TIPO Free trade agreement ALCANCE Plurilateral, Group-Group ESTADOS MIEMBROS ⓘ Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Ecuador, European Union, Perú	<ul style="list-style-type: none"> 📄 Chapter On Rules Of Origin 📄 Full Text Of Agreement 📄 Product-Specific Rules Of Origin 📄 WTO Notification 	<ul style="list-style-type: none"> 📄 Certificate Of Origin

Nota. Cálculos del Market Access Map basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC; obtenido de: *Market Access Map.* (s. f.). <https://www.macmap.org>.

La Figura 14 presenta el régimen arancelario aplicado a la partida 10085000, correspondiente a la quinua, en el marco del comercio entre Perú y la Unión Europea, bajo el Acuerdo Multipartes. Para el año arancelario 2025 (basado en la revisión del Sistema Armonizado 2022), se observa que el arancel aplicable bajo la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF) es de 37 EUR por cada 1,000 kg netos, lo que representa un equivalente ad valorem del 1.7%. No obstante, gracias al acuerdo comercial vigente desde el 1 de marzo de 2013, Perú accede a un arancel preferencial del 0%, lo que implica una exoneración total del pago de derechos aduaneros al ingresar al mercado europeo. El acuerdo en cuestión es un tratado de libre comercio de tipo plurilateral entre la Comunidad Andina (CAN) y la Unión Europea, del cual Perú forma parte, junto con Bolivia, Colombia y Ecuador. Este acuerdo permite a los productos peruanos acceder con beneficios arancelarios, siempre que cumplan con las reglas de origen establecidas, entre las cuales se exige un certificado de origen. Además, se incluyen documentos como el texto completo del acuerdo, los capítulos sobre normas de origen y las notificaciones correspondientes a la OMC. Esta información evidencia cómo el Acuerdo Multipartes ha contribuido a facilitar el acceso de la quinua peruana al mercado europeo mediante la eliminación de barreras arancelarias, consolidando así una ventaja competitiva clave para el crecimiento exportador del producto en el periodo analizado

Figura 15

Remedios comerciales en la exportación de quinua peruana hacia la Unión Europea.



Nota. Cálculos del Market Access Map basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC; obtenido de: *Market Access Map*. (s. f.). <https://www.macmap.org>.

La Figura 15 muestra el apartado correspondiente a los remedios comerciales aplicables a la partida arancelaria 10085000 (quinua) en el contexto de las exportaciones desde Perú hacia la Unión Europea. De acuerdo con la herramienta *Market Access Map*, no se registran remedios comerciales aplicables por parte del bloque europeo hacia este producto específico. Los remedios comerciales, como se indica en la figura, son instrumentos de política comercial que permiten a los gobiernos imponer medidas correctivas frente a prácticas de comercio desleal, tales como el *dumping* o los subsidios, o frente a aumentos súbitos de importaciones que dañen la producción local. La ausencia de estos mecanismos en el caso de la quinua peruana evidencia que este producto no ha sido objeto de investigaciones ni de medidas restrictivas por parte de la Unión Europea.

Esto puede explicarse por el hecho de que la quinua, como producto originario de Perú y beneficiario de arancel cero bajo el Acuerdo Multipartes, ha mantenido un comportamiento comercial equilibrado, sin indicios de distorsión de mercado que justifiquen la aplicación de salvaguardias, derechos compensatorios o medidas antidumping. Asimismo, la demanda creciente de productos saludables y orgánicos en Europa ha favorecido la acogida positiva de este producto en el mercado comunitario, sin generar conflictos comerciales que requieran intervención.

Figura 16

Requisitos fundamentales que debe presentar la quinua exportada para la importación por los países de la Unión Europea.

Requisitos de importación aplicados a este producto	Total de las medidas
A130 - Enfoque de sistema ^①	1
A140 - Requisito de autorización por motivos sanitarios y fitosanitarios para la importación de determinados productos ^①	1
A150 - Requisito de autorización para los importadores por motivos sanitarios y fitosanitarios ^①	3
A190 - Prohibiciones o restricciones a la importación por motivos sanitarios y fitosanitarios, no especificadas en otra parte ^①	2
A220 - Uso restringido de determinadas sustancias en alimentos y piensos y en materiales destinados a entrar en contacto con ellos ^①	1
A310 - Requisitos de etiquetado ^①	1
A320 - Requisitos de marcado ^①	1
A330 - Requisitos de embalaje y envase ^①	1
A410 - Criterios microbiológicos para productos finales ^①	1
A420 - Prácticas de higiene en la producción relacionadas con las condiciones sanitarias y fitosanitarias ^①	1
A630 - Elaboración de alimentos y piensos ^①	1
A830 - Requisitos de certificación ^①	3
A840 - Requisitos de inspección ^①	2
A852 - Historial del proceso de transformación ^①	1
B140 - Requisitos de autorización para la importación de determinados productos ^①	1
B310 - Requisitos de etiquetado ^①	2
B700 - Requisitos de calidad, seguridad y rendimiento de los productos ^①	1
E100 - Procedimientos de licencias no automáticas de importación distintos de las autorizaciones contempladas en los capítulos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio ^①	1

Nota. Cálculos del Market Access Map basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC; obtenido de: *Market Access Map*. (s. f.). <https://www.macmap.org>.

La Figura 16 presenta un conjunto de medidas no arancelarias exigidas por la Unión Europea para la importación de quinua peruana, correspondiente a la partida arancelaria 10085000. Estas medidas forman parte de los denominados requisitos técnicos y sanitarios, los cuales son obligatorios para permitir el ingreso de productos agroalimentarios al mercado comunitario. En total, se identifican 25 medidas aplicables a este producto, las cuales abarcan aspectos vinculados a la inocuidad alimentaria, el cumplimiento normativo, la trazabilidad, la calidad y la protección del consumidor. Dentro de estas medidas, destacan las relacionadas con el enfoque sanitario y fitosanitario, que incluyen la necesidad de contar con autorizaciones por parte de las autoridades europeas para ciertos productos (A120, A130, A150), restricciones por el uso

de sustancias o materiales en contacto con los alimentos (A220), así como el cumplimiento de prácticas higiénicas durante la producción (A420) y criterios microbiológicos específicos para productos finales (A310). Estas disposiciones buscan prevenir riesgos para la salud humana y evitar la entrada de plagas o enfermedades a la región. Asimismo, se exigen requisitos específicos de etiquetado (A210 y B310), marcado (A220), embalaje (A330), y certificación del producto (A830), lo que garantiza la correcta identificación del origen del alimento, su modo de producción y otros datos relevantes para los consumidores europeos. También se exige la inspección previa y posterior a la importación (A840), así como el historial del proceso de transformación (A852), lo cual forma parte del sistema de trazabilidad exigido por la Unión Europea. Otros requerimientos hacen referencia a la calidad, seguridad y rendimiento del producto (B700), además de procedimientos específicos sobre licencias no automáticas (E100), que están orientadas a cumplir con las normativas establecidas en los capítulos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias del Acuerdo Multipartes. La existencia de estos requisitos evidencia que, aunque la quinua peruana goza de un acceso preferencial libre de aranceles en el marco del Acuerdo Comercial Multipartes, dicho acceso no está exento de condiciones técnicas y normativas que deben ser cumplidas rigurosamente. Esto implica que los exportadores peruanos deben adaptar sus procesos productivos, de almacenamiento, transformación y transporte a los estándares europeos, lo cual puede representar un desafío, especialmente para los pequeños productores. No obstante, cumplir con estas exigencias también representa una oportunidad estratégica: posicionar la quinua peruana como un producto confiable, de alta calidad y alineado con las exigencias del consumidor europeo.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Limitaciones

Las limitaciones para este estudio se presentaron en distintos escenarios que fueron a causa de algunos factores como, la poca claridad en los documentos analizados o la información de las distintas bases de datos, haciendo complejo el entendimiento de los datos exactos que llevan por registro y de esta manera hacer las tablas y gráficos.

Asimismo, una de las limitaciones del estudio fue la escasa disponibilidad de investigaciones tanto nacionales como internacionales que aporten antecedentes sólidos y relevantes, lo cual refleja la existencia de una problemática aún poco explorada en el ámbito académico

Interpretación Comparativa

Para la interpretación comparativa, el objetivo de esta investigación fue describir la demanda de quinua peruana y su crecimiento exportador bajo el acuerdo Multipartes Perú – Unión Europea en el periodo 2020 – 2024. Los resultados obtenidos permite afirmar que la demanda internacional y el crecimiento exportador de la quinua peruana hacia la Unión Europea han estado marcados por una evolución heterogénea y sensible a factores externos e internos, a pesar del marco facilitador brindado por el Acuerdo Multipartes. Durante el periodo 2020–2024, las exportaciones presentaron una tendencia decreciente, tanto en valor FOB como en volumen exportado, lo cual sugiere que los beneficios del acuerdo no se tradujeron de forma inmediata ni sostenida en un crecimiento comercial. Esta observación coincide con lo planteado por Beraún (2020) y Laureano & Chiesa (2020), quienes señalaron que los acuerdos comerciales, si bien reducen barreras arancelarias, no garantizan por sí solos un incremento en las exportaciones si no van

acompañados de una mejora en capacidades internas, cumplimiento técnico y estrategias de acceso al mercado. Sin embargo, el año 2024 marca un punto de inflexión positivo, registrando un repunte significativo del 54.1% en valor FOB y 34.56% en peso neto exportado. Este cambio indica una reactivación en la demanda y una posible mejor articulación de la oferta nacional con los requerimientos del mercado europeo. Este hallazgo permite validar parcialmente la hipótesis general del estudio: si bien hubo una caída en la tendencia durante los primeros años, el crecimiento exportador bajo el Acuerdo Multipartes se ha manifestado con fuerza en el último año del periodo analizado.

El objetivo específico 1 planteado fue Identificar las tendencias y oportunidades en la exportación de quinua peruana orgánica hacia la Unión Europea. Los resultados evidencian una tendencia irregular en las exportaciones de quinua peruana hacia la Unión Europea entre 2020 y 2024. Se identificó una caída constante en el valor FOB y en el volumen exportado entre 2020 y 2023, seguida de una recuperación importante en 2024. Esta recuperación podría interpretarse como una respuesta favorable del mercado europeo frente a la revalorización del producto, posiblemente apoyada por estrategias comerciales, mejoras en los procesos productivos y cumplimiento de estándares orgánicos.

Estos resultados coinciden parcialmente con lo hallado por Herrera (2021) en Colombia y Sandoya (2020) en Ecuador, quienes concluyeron que existen oportunidades sostenidas para el posicionamiento de la quinua en Europa gracias a la demanda de productos orgánicos y saludables. Sin embargo, a diferencia de lo documentado en esos casos —donde se proyectaba un crecimiento continuo— en el caso peruano se presentó una caída significativa en años clave, lo que sugiere que el aprovechamiento de esas oportunidades no ha sido constante ni uniforme. Esto podría estar relacionado con factores estructurales, como las brechas tecnológicas, las limitaciones logísticas y el acceso desigual a certificaciones por parte de los pequeños productores.

Además, el repunte en 2024 es coherente con lo expuesto por Julcapoma et al. (2020), quienes destacaron que, ante eventos disruptivos como crisis sanitarias o climáticas, la quinua emerge como un producto estratégico para la recuperación del sector agrícola, dadas sus propiedades nutricionales y su posicionamiento como superalimento.

El objetivo específico 2 planteado fue Estudiar el volumen y valor de las exportaciones de quinua peruana. Se confirmó que, si bien el volumen y valor de las exportaciones disminuyeron notablemente entre 2020 y 2023, ambos indicadores experimentaron un crecimiento importante en 2024. El precio promedio FOB por kilogramo también mostró una recuperación progresiva en los dos últimos años del periodo, alcanzando su punto más alto en 2024. Esto sugiere una posible mejora en la percepción de la quinua peruana en el mercado internacional, en parte atribuible a la calidad del producto, su origen andino y su valor agregado.

Este comportamiento se alinea con las conclusiones de Montes et al. (2024), quienes argumentan que el Tratado Multipartes ha contribuido al crecimiento de las exportaciones, aunque también resaltan que este crecimiento depende de la innovación, sostenibilidad y acceso a mercados con alta exigencia. Por otro lado, Ibarra (2019) y Salazar et al. (2023) destacaron que países como Ecuador han sabido capitalizar las ventajas arancelarias mediante estrategias comerciales más agresivas, certificaciones internacionales y posicionamiento en países clave como Alemania y Países Bajos. En ese sentido, si bien Perú lidera en volumen exportado, la disminución inicial evidencia que aún hay espacio para mejorar en términos de consistencia comercial y adaptación al entorno competitivo europeo. En el contexto nacional, Ruiz & Sarmiento (2022) demostraron que el tamaño de la empresa exportadora influye considerablemente en la continuidad y volumen de exportación. Este patrón se reflejó claramente en los resultados de tu estudio, donde empresas grandes como ALISUR S.A.C. y AGRONEGOCIOS

WIRACCOCHA dominaron el mercado, mientras que las empresas con menor estructura exportaron volúmenes significativamente más bajos. Esto sugiere que, para sostener el crecimiento exportador, es necesario implementar políticas de fortalecimiento empresarial y acceso a financiamiento para pequeños y medianos productores.

El objetivo específico 3 planteado fue Identificar los requerimientos que facilitan una oportunidad exportadora en el mercado peruano hacia la Unión Europea. Los resultados indican que las empresas exportadoras que lideran el envío de quinua peruana hacia la Unión Europea son aquellas que cuentan con mayor capacidad operativa, experiencia en comercio exterior y probablemente certificaciones internacionales. Esto reafirma la hipótesis de que existen requerimientos —como el cumplimiento de estándares fitosanitarios, certificaciones orgánicas y estrategias logísticas eficientes— que son determinantes para acceder y mantenerse en el mercado europeo.

Estos hallazgos se encuentran en consonancia con lo propuesto por Salazar et al. (2023) y Beraún (2020), quienes identificaron que el acceso a certificaciones y la implementación de estrategias de diferenciación del producto son factores claves para competir eficazmente en el entorno europeo. Asimismo, Laureano & Chiesa (2020), en el análisis de la joyería peruana hacia el Reino Unido, llegaron a conclusiones similares: el acceso preferencial por TLCs no es suficiente sin estrategias de promoción, adaptación al mercado destino y posicionamiento de marca.

De igual forma, los bajos niveles de exportación observados en países como Finlandia, Hungría, o República Checa, reflejan una oportunidad latente. Tal como se concluyó en el estudio de Riaño & Suárez (2021) sobre la quinua colombiana, es esencial identificar y trabajar en mercados aún no explorados para diversificar la oferta exportadora y reducir la dependencia de un número limitado de destinos. Por tanto, el desarrollo de capacidades institucionales, la inversión en certificaciones, y el

fortalecimiento de la articulación público-privada se convierten en factores imprescindibles para aprovechar plenamente las oportunidades creadas por el Acuerdo Multipartes y consolidar a la quinua peruana como un producto competitivo y sostenible en Europa.

Como conclusión general de la investigación demuestra que el crecimiento exportador de la quinua peruana hacia la Unión Europea bajo el Acuerdo Multipartes no ha sido constante durante el periodo 2020–2024. Aunque el tratado ha brindado condiciones arancelarias favorables, factores internos como la limitada tecnificación, baja diversificación de mercados y dificultades en el cumplimiento de estándares impidieron un aprovechamiento sostenido de sus beneficios. Sin embargo, la recuperación en 2024 confirma que el mercado europeo mantiene una demanda activa y que el producto peruano conserva su potencial competitivo. Se concluye que el Acuerdo ha contribuido al crecimiento exportador, aunque de forma parcial, y que su impacto dependerá de la capacidad del sector para superar barreras estructurales y adaptarse a las exigencias del mercado europeo.

La evolución de las exportaciones de quinua peruana orgánica hacia la Unión Europea durante el periodo 2020–2024 evidencia una tendencia variable, con una disminución marcada entre 2020 y 2023, y una recuperación significativa en 2024. Esta dinámica refleja que, si bien existen condiciones de acceso favorables gracias al Acuerdo Multipartes, las oportunidades comerciales no fueron plenamente aprovechadas de forma continua. Factores como la limitada articulación productiva, la baja tecnificación del agro, y la escasa promoción comercial incidieron en la pérdida de competitividad en los años intermedios, aunque el repunte reciente demuestra que el mercado europeo mantiene una demanda activa y creciente por productos como la quinua.

El comportamiento del volumen y valor de las exportaciones confirma que el crecimiento exportador peruano de quinua hacia la Unión Europea no fue sostenido durante los primeros años del periodo, aunque se revitalizó al cierre de 2024. A pesar de contar con condiciones arancelarias preferenciales, la alta concentración de destinos, la dependencia de pocas empresas líderes y la falta de diversificación limitaron el desarrollo exportador. Sin embargo, el incremento en el precio promedio FOB por kilogramo y el aumento del valor exportado en 2024 revelan una posible revalorización del producto, lo cual representa una oportunidad para fortalecer la inserción de la quinua peruana en este bloque comercial.

Las empresas exportadoras que lideran el envío de quinua al mercado europeo son aquellas que han logrado cumplir con los requerimientos técnicos, sanitarios y de calidad exigidos por la Unión Europea, además de poseer estructuras organizativas consolidadas. Estas condiciones se tradujeron en una participación mayoritaria en el volumen y valor exportado, lo que evidencia una segmentación en la capacidad de acceso al mercado europeo. Por tanto, el fortalecimiento de las capacidades técnicas y comerciales de las pequeñas y medianas empresas exportadoras se vuelve esencial para ampliar la base exportadora y diversificar los destinos dentro del bloque europeo.

Respecto a las implicancias del estudio, los resultados de esta investigación permiten identificar acciones clave para fortalecer la competitividad de la quinua peruana en el mercado europeo. En particular, evidencian la necesidad de promover la certificación orgánica y los estándares técnicos entre pequeños y medianos exportadores; ampliar los destinos comerciales dentro del bloque europeo para reducir la dependencia de unos pocos países y finalmente fortalecer las capacidades logísticas y comerciales de las empresas del sector agroexportador, especialmente aquellas con menor volumen operativo.

Desde el punto de vista teórico, el estudio contribuye a la comprensión del impacto real que tienen los acuerdos comerciales sobre productos agrícolas específicos como la quinua. Aporta evidencia empírica que permite matizar la noción de que el acceso arancelario por sí solo garantiza el crecimiento exportador. Además, amplía la base de conocimientos sobre comercio exterior, relaciones económicas internacionales y desarrollo agrario sostenible en el contexto peruano.

Metodológicamente, el estudio demuestra que el enfoque cuantitativo, descriptivo y no experimental es útil para analizar dinámicas comerciales en periodos determinados, especialmente cuando se trabaja con fuentes estadísticas oficiales como SUNAT, ADEX y Trade Map. Asimismo, la sistematización de datos por país, año, empresa y precio unitario ofrece una base para futuras investigaciones que deseen profundizar en variables complementarias, como valor agregado, acceso a certificaciones o sostenibilidad productiva.

Se recomienda que el Estado peruano, a través de sus organismos de comercio exterior como PromPerú y MINCETUR, en coordinación con gremios exportadores, diseñe e implemente estrategias sostenidas de inteligencia comercial, promoción de productos orgánicos y posicionamiento de la quinua en nuevos nichos del mercado europeo. Asimismo, se sugiere realizar estudios de prospección comercial para identificar oportunidades en países miembros de la UE poco explorados, como Finlandia, Hungría o Eslovaquia, donde existe potencial de demanda aún no atendido

Se recomienda que las entidades públicas y privadas relacionadas con el comercio exterior generen mecanismos de monitoreo permanente sobre las exportaciones de quinua, considerando tanto su volumen como su valor unitario, a fin de detectar a tiempo caídas o aumentos que permitan ajustar las estrategias comerciales. Además, es fundamental promover la diversificación de mercados dentro del bloque europeo y

fortalecer la oferta exportable con productos derivados de la quinua que permitan mejorar el valor agregado y el posicionamiento del producto en el mediano y largo plazo.

Se recomienda diseñar e implementar programas de asistencia técnica y financiera dirigidos especialmente a pequeños y medianos productores y exportadores, con el fin de facilitar su acceso a certificaciones orgánicas, sanitarias y de sostenibilidad exigidas por el mercado europeo. Del mismo modo, es importante fortalecer las capacidades logísticas, comerciales y asociativas del sector para reducir la concentración exportadora en pocas empresas y permitir una distribución más equitativa de los beneficios del comercio exterior.

REFERENCIAS

- Aranda Roccatagliata, D. S., & Montes Barrera, J. C. (2023). *Estudio de prefactibilidad para la instalación de una planta de producción de yogurt frutado de pitahaya (Hylocerus undatus) y chía (Salvia hispanica)* [Tesis]. Universidad de Lima. https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/18424/T018_77175959_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Basantes-Morales, E. R., Alconada, M. M., & Pantoja, J. L. (2019). Quinoa (*Chenopodium quinoa* Willd) production in the Andean region: Challenges and potentials. *Journal of Experimental Agriculture International*, 35(5), 1–12. <https://journaljeai.com/index.php/JEAI/article/view/1447/2897>
- Beraún Barrantes, C. J. (2022). *El impacto del tratado de libre comercio Perú - Estados Unidos en las exportaciones de quinua peruana 2010 - 2019* [Tesis]. Universidad San Martín de Porres. https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/10095/beraun_bc.pdf
- Bioestadístico. (s.f.). *La población de estudio*. <https://bioestadistico.com/la-poblacion-de-estudio>
- Coronado Martínez, D. M. A., & Díaz Castro, G. M. (2022). *Herramientas de marketing basadas en el modelo de las 4Ps en la empresa Lukear SAC en el periodo 2020* [Tesis]. Universidad Privada del Norte. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/31398/Coronado%20Martinez%2C%20Deyanira%20Mayumi%20Angel-Diaz%20Castro%2C%20Gian%20Marco.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Czinkota, M. R., & Ronkainen, I. A. (2023). *Marketing internacional* (10.^a ed.). Cengage Learning. https://issuu.com/cengagelatam/docs/marketing_internacional_czinkota
- Definición Wiki. *Demanda de un producto: definición, autores y ejemplos*. <https://definicionwiki.com/definicion-de-demanda-de-un-producto-ejemplos-que-es-autores/?utm>

- Dialnet. (2022). *La quinua peruana en el comercio internacional*. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8499921>
- Dokumen.pub. *Principios de economía* (3.^a ed.). <https://dokumen.pub/principios-de-economia-3-ed-9788448134464-844813446x.html>
- Exportemos.pe. (2022). *Boletín estadístico de exportaciones*. <https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/662049506rad9C8C3.pdf>
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). (2022). *La quinua: Cultivo milenario para contribuir a la seguridad alimentaria mundial*. <https://www.fao.org/4/y1669s/y1669s0f.htm#TopOfPage>
- Guillermo Quispe, M. A. (2023). *Pronóstico de demanda y establecimiento de inventarios de pedidos por campaña de joyas de fantasía en compañía dedicada a la venta directa* [Tesis]. Universidad de Ingeniería y Tecnología. https://repositorio.utec.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12815/362/Guillermo%20Quispe_Tesis.pdf
- Herrera Saldarriaga, L. F. (2021). *Oportunidad de la quínoa colombiana en el mercado de la Unión Europea* [Tesis de pregrado, Universitaria Agustiniiana]. <https://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/handle/123456789/1824/HerreraSaldarriaga-LuisFelipe-2021.pdf>
- Ibarra Velásque, A. (2019). Estudio de mercado de quinua para su exportación a la Unión Europea. *Revista Universidad Agraria del Ecuador*, 6(1), 45–58. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8930099>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2020). *Dirección de marketing* (14.^a ed.). Pearson. <https://www.leo.edu.pe/wp-content/uploads/2019/12/direccion-de-marketing-philip-kotler-1.pdf>
- Lama-More, M. A. (2024). Crecimiento económico exportador, bienestar social y desarrollo económico: Un análisis departamental para el Perú, 2005–2019. *Semestre Económico*, 27(1), 89–110. <http://semestreeconomico.unap.edu.pe/index.php/revista/article/view/207/440>

Laguna, P., Cáceres, Z., & Carimentrand, A. (2020). Del Altiplano Sur Bolivariano hasta el mercado global: Coordinación y estructuras de gobernanza de la cadena de valor de la quinua orgánica y del comercio justo. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 12(1), 123–148. https://ve.scielo.org/scielo.php?pid=S1316-03542006000100006&script=sci_arttext

Libretexts. (n.d.). *Visión general de la investigación no experimental*. Métodos de investigación en psicología. [https://espanol.libretexts.org/Ciencias_Sociales/Psicologia/Libro%3A_M%C3%A9todos_de_investigaci%C3%B3n_en_psicolog%C3%ADa_\(Jhangiani%2C_Chiang%2C_Cuttler_y_Leighton\)/06%3A_Investigaci%C3%B3n_no_experimental/6.02%3A_Visi%C3%B3n_general_de_la_investigaci%C3%B3n_no_experimental](https://espanol.libretexts.org/Ciencias_Sociales/Psicologia/Libro%3A_M%C3%A9todos_de_investigaci%C3%B3n_en_psicolog%C3%ADa_(Jhangiani%2C_Chiang%2C_Cuttler_y_Leighton)/06%3A_Investigaci%C3%B3n_no_experimental/6.02%3A_Visi%C3%B3n_general_de_la_investigaci%C3%B3n_no_experimental)

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2021). *Análisis de mercado: Quinua 2015–2020*. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1479275/An%C3%A1lisis%20de%20Mercado%20-%20Quinua%202015%20-%202020.pdf>

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI). (2024, julio). *Exportación de quinua creció en más de 40% hasta julio de 2024*. <https://www.gob.pe/institucion/agromercado/noticias/1016647-gobierno-exportacion-de-quinua-crecio-en-mas-de-40-hasta-julio-de-2024>

Montes Ninaquispe, J. C., et al. (2024). Innovation, development, and sustainability of agricultural export sector in Peru to the European Union. *LACCEI 2024 Proceedings*. https://laccei.org/LACCEI2024-CostaRica/papers/Contribution_635_final_a.pdf

Pérez-Flores, A. (2024). Población y muestra. *Revista Iberoamericana de Psicología: Ciencia y Tecnología*, 17(2), 67–74. <http://scielo.cl/pdf/ijoid/v17n2/2452-5588-ijoid-17-02-67.pdf>

Red Peruana por una Globalización con Equidad (RedGE). (2020). *A cinco años del TLC Perú-Unión Europea: ¿qué ganamos?*. <https://www.redge.org.pe/sites/default/files/libro%20RedGe%20TLC-UE->

[5%20anios.pdf](#)

Redalyc. (2024). Aportes del comercio justo y la quinua orgánica en Bolivia. *Revista de Ciencias Sociales*, 20(2), 77–94.
<https://www.redalyc.org/pdf/601/60125371004.pdf>

Rojas Aguilar, L. J., & Bazán Sánchez, C. A. (2021). *Factores externos del crecimiento exportador de la subpartida arancelaria 6006320000, hacia la Comunidad Andina de Naciones-CAN, de empresas peruanas de tejidos de punto, ubicadas en Lima Metropolitana (2015-2019)* [Tesis]. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/659143>

Ruiz Falla, A. J., & Sarmiento Samaniego, F. A. (2022). *Análisis de los factores que influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021* [Tesis de licenciatura]. Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/105253/Ruiz_FAJ-Sarmiento_SFA-SD.pdf

Salazar Caamaño, E. C., Zamora Campoverde, M. A., & Sánchez Peñaloza, J. P. (2024). Estrategia comercial para potencializar la competitividad de las exportaciones de quinua ecuatoriana frente a la de Perú en el 2023. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(1), 345–365.
<https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/10214/14994>

Sandoya Unamuno, J. R. (2020). *Análisis de las oportunidades de exportación de la quinua ecuatoriana a la Unión Europea* [Tesis de pregrado, Universidad Agraria del Ecuador]. <https://cia.uagraria.edu.ec/Archivos/SANDOYA%20UNAMUNO%20JOHNNY%20RAFAEL.pdf>

Studocu. (s.f.). *Macroambiente: demografía, competencia, tecnología, factores políticos y legales, socio culturales, condiciones económicas y factores ecológicos o medioambientales*. <https://www.studocu.com/pe/document/universidad-autonoma-de-santo-domingo/mercadotecnia-ii/1macroambiente-demografia-competencia-tecnologia-factores-politicos-y-legales-socio-culturales-condiciones-economicas-y-factores-ecologicos-o-medioambientales/23788634>

- Suárez Sánchez, D. E., & Riaño Fernández, L. C. (2021). *Exportación de productos transformados de la quinua de origen cundinamarqués a la Unión Europea* [Tesis de pregrado, Universidad de La Salle]. <https://ciencia.lasalle.edu.co/server/api/core/bitstreams/4fc7bd67-1568-4bf7-9892-98cdbbbef85/content>
- Tarrillo Pérez, M. K. (2021). *Plan de exportación de quinua orgánica al mercado alemán para la empresa Agroindustrias Andes Gold S.A.C.* [Tesis de licenciatura, Universidad Señor de Sipán]. https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6856/Tarrillo%20P%C3%A9rez%20Mytty%20Kathyuska_.pdf
- Tello Zavala, K. Y. (2022). *Demanda internacional para la exportación de café verde en grano en la cooperativa Cedros Café - Cajamarca, 2021* [Tesis]. Universidad Privada del Norte. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/31901/Tello%20Zavala%20c%20Karla%20Ysabel.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Universidad San Ignacio de Loyola (USIL). (2020). *Crecimiento de las exportaciones y el crecimiento económico en Perú: evidencias de causalidad 1990–2016* [Tesis]. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/35d920a5-c7d3-4e3b-b509-6662aea3e35a/content>
- Ventura-León, J. L. (2020). ¿Población o muestra?: Una diferencia necesaria. *Revista Cubana de Salud Pública*, 43(4), 1–3. <http://scielo.sld.cu/pdf/rcsp/v43n4/spu14417.pdf>
- Zendesk. (n.d.). *Tipos de segmentación de mercados*. <https://www.zendesk.com.mx/blog/tipos-segmentacion-mercados/>

ANEXOS

ANEXO N° 01

Tabla 8

Matriz de Consistencia.

Título: DEMANDA DE QUINUA Y SU CRECIMIENTO EXPORTADOR BAJO EL ACUERDO MULTIPARTES PERÚ – UNIÓN EUROPEA DURANTE LOS AÑOS 2019-2024					
Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metología	Población
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable:	Tipo de	Población:
¿Cómo se comporta la demanda de quinua peruana y su crecimiento exportador bajo el Acuerdo Multipartes Perú – Unión Europea, en los años 2020 - 2024?	Describir la demanda de quinua peruana y su crecimiento exportador bajo el Acuerdo Multipartes Perú – Unión Europea durante los últimos cinco años.	La demanda de quinua peruana y su crecimiento exportador han mostrado una tendencia positiva bajo el Acuerdo Multipartes Perú – Unión Europea durante los años 2020-2024	Demanda	Investigación: Cuantitativa - Descriptiva	Exportaciones peruanas de quinua para consumo registradas en ADEX entre los años 2019 – 2024.
Problemas Específicos	Objetivo Especifico	Hipótesis Específica		Diseño: No experimental transversal	
1. ¿Qué tendencias y oportunidades se identifican en la exportación de quinua peruana orgánica hacia la Unión Europea?	1. Identificar las tendencias y oportunidades en la exportación de quinua peruana orgánica hacia la Unión Europea.	Existen tendencias de crecimiento y oportunidades favorables para la exportación de quinua peruana orgánica hacia la Unión Europea		Técnica: Análisis documental	Muestra: Censal
2. ¿Cuál es el volumen y valor de las exportaciones de quinua peruana?	2. Estudiar el volumen y valor de las exportaciones de quinua peruana.	El volumen y valor de las exportaciones de quinua peruana han experimentado un	Variable: Crecimiento exportador	Instrumento: Análisis documental	

3. ¿Qué requerimientos facilitan una oportunidad exportadora en el mercado peruano hacia la Unión Europea?	3. Identificar los requerimientos que facilitan una oportunidad exportadora en el mercado peruano hacia la Unión Europea.	crecimiento sostenido en el periodo 2020-2024 Existen requerimientos que facilitan una oportunidad exportadora en el mercado peruano hacia la Unión Europea.	Método de análisis de resultados:	— — — — —
---	---	---	-----------------------------------	-----------------------

Tabla 9*Matriz de Operacionalidad.*

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Demanda	Representa la cantidad de unidades que los consumidores están dispuestos a adquirir en un plazo específico y a un precio determinado. (Miñan, 2024)	Tendencias	Precio Promedio
		Variabilidad	Variación de la demanda
			Variación exportada por empresas
Crecimiento Exportador	El crecimiento exportador es una estrategia económica que busca impulsar el desarrollo de un país a través del aumento de sus exportaciones. (Landa et al., 2022)	Volumen	Exportaciones totales
		Participación	Porcentaje de participación
		Mercado	Concentración de la demanda
		Requerimientos	Especificaciones y documentos
			Tarifas

ANEXO N° 03

Figura 17

ADEX reporte de empresas exportadoras.



Empresas - Exportaciones

Años

2020,2021,2022,2023,2024

Meses

Enero,Febrero,Marzo,Abril,Mayo,Junio,Julio,Agosto,Septiembre,Octubre,Noviembre,Diciembre

Zona Económica

UNION EUROPEA

Productos

*008509000

N	RUC	Razón Social	Valor FOB (US\$)					TOTAL ACU.	PARTICIPAC	Peso Neto (Kg)					TOTAL ACU.	PARTICIPAC
			2020	2021	2022	2023	2024			2,020	2,021	2,022	2,023	2,024		
TOTAL			35,203,070	28,245,756	23,089,495	16,909,561	26,057,524	129,505,405	100%	15,089,291	14,618,102	12,539,272	7,911,184	10,645,639	60,863,489	100%
1	204659765	ALISUR S.A.C.	7,114,926	5,522,488	6,171,900	6,587,838	12,533,951	37,931,103	29%	3,267,600	3,027,471	3,457,220	2,926,451	4,899,722	17,578,464	29%
2	204946268	AGRONEGOCIOS WIRACCOCHA DEL PERÚ S.A.C.	5,752,660	4,165,672	1,339,874	1,303,397	827,941	13,389,544	10%	2,368,721	1,969,606	750,863	639,379	366,251	6,094,819	10%
3	203820566	GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.	2,848,767	2,540,645	1,971,830	0	0	7,361,242	6%	1,210,955	1,401,550	1,139,975	0	0	3,752,480	6%
4	201097140	INTERLOOM S.A.C.	1,752,549	1,317,659	1,205,986	723,849	1,687,186	6,687,229	5%	766,500	677,000	704,000	343,940	782,975	3,274,415	5%
5	205378746	NATURKOST PERU S.A.C.	2,067,589	2,024,781	964,351	0	0	5,056,721	4%	823,787	1,004,126	498,000	0	0	2,325,913	4%
6	205522566	AGRO FERGI S.A.C.	1,670,003	889,974	1,135,316	611,914	730,565	5,037,773	4%	744,500	450,500	567,950	308,100	322,000	2,393,050	4%
7	206093394	PANOJA S.A.C.	0	0	555,677	2,006,621	2,335,541	4,897,839	4%	0	0	331,000	1,048,515	1,068,970	2,448,485	4%
8	205381769	APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C.	2,134,398	1,624,455	631,987	497,396	0	4,888,235	4%	1,010,896	920,600	408,880	259,715	0	2,600,091	4%
9	205453760	COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	1,256,603	1,358,295	699,970	236,005	41,000	3,591,873	3%	498,000	843,919	418,092	106,000	19,000	1,885,011	3%
10	205568535	AGROFINO FOODS S.A.C.	332,585	607,131	1,093,008	746,525	806,809	3,586,057	3%	177,800	314,500	528,840	338,000	350,000	1,709,140	3%

Elaboración: ADEX DATA TRADE

Fuente: Aduanas - Perú

Data Enero Definitivo

Fecha de Descarga: 10/03/2025 17:24:37

(**) A partir del 2021, la información de las Personas Naturales será restringida de acuerdo a la Ley N° 29733 de protección de datos personales.

ANEXO N° 04

Figura 18

ADEX reporte de exportaciones en FOB.



Mercados - Exportaciones

Años

2020,2021,2022,2023,2024

Meses

Enero, Febrero, Marzo, Abril, Mayo, Junio, Julio, Agosto, Septiembre, Octubre, Noviembre, Diciembre

Zona Económica

UNION EUROPEA

Productos

1008509000

N	País	Valor FOB (US\$)										% PART.	Var.%2019/20	Var.%2020/20	Var.%2021/20	Var.%2022/20	Var.%2023/20	Part.% 2020	Part.% 2021	Part.% 2022	Part.% 2023	Part.% 2024	Crec.%		
		2019	2020	2021	2022	2023	2024	TOTAL ACU. ...																	
TOTAL		40,498,298	35,203,070	28,245,756	23,089,495	16,909,561	26,057,524	129,505,405	100%	-13.08%	-19.76%	-18.25%	-26.77%	54.1%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-7.24%	
1	PAISES BAJOS	7,058,504	9,400,498	6,928,268	4,871,862	3,606,652	5,656,568	30,463,850	23.52%	33.18%	-26.30%	-29.68%	-25.97%	56.84%	26.7%	24.5%	21.1%	21.3%	21.7%	21.3%	21.7%	21.7%	21.7%	-11.93%	
2	ITALIA	5,428,436	6,902,766	5,196,642	4,779,836	2,771,837	6,674,240	26,325,321	20.33%	27.16%	-24.72%	-8.02%	-42.01%	140.79%	19.6%	18.4%	20.7%	16.4%	25.6%	25.6%	25.6%	25.6%	25.6%	25.6%	-0.84%
3	FRANCIA	7,182,263	4,778,013	3,372,232	3,942,826	2,649,656	3,004,135	17,746,862	13.70%	-33.47%	-29.42%	16.92%	-32.80%	13.38%	13.6%	11.9%	17.1%	15.7%	11.5%	11.5%	11.5%	11.5%	11.5%	11.5%	-10.95%
4	ALEMANIA	3,385,314	2,841,831	4,768,182	2,498,939	1,521,505	2,867,288	14,497,744	11.19%	-16.05%	67.79%	-47.59%	-39.11%	88.45%	8.1%	16.9%	10.8%	9.0%	11.0%	11.0%	11.0%	11.0%	11.0%	11.0%	0.22%
5	ESPAÑA	5,916,196	4,661,625	2,130,976	1,947,574	2,044,591	2,725,096	13,509,863	10.43%	-21.21%	-54.29%	-8.61%	4.98%	33.28%	13.2%	7.5%	8.4%	12.1%	10.5%	10.5%	10.5%	10.5%	10.5%	10.5%	-12.56%
6	BELGICA	4,246,765	1,999,210	1,797,702	1,579,944	1,190,553	1,482,251	8,049,658	6.22%	-52.92%	-10.08%	-12.11%	-24.65%	24.50%	5.7%	6.4%	6.8%	7.0%	5.7%	5.7%	5.7%	5.7%	5.7%	5.7%	-7.21%
7	GRECIA	515,136	662,844	962,789	715,792	672,747	737,729	3,751,901	2.90%	28.67%	45.25%	-25.65%	-6.01%	9.66%	1.9%	3.4%	3.1%	4.0%	2.8%	2.8%	2.8%	2.8%	2.8%	2.8%	2.71%
8	POLONIA	1,097,088	699,893	1,186,736	421,710	613,083	744,737	3,666,161	2.83%	-36.20%	69.56%	-64.46%	45.38%	21.47%	2.0%	4.2%	1.8%	3.6%	2.9%	2.9%	2.9%	2.9%	2.9%	2.9%	1.56%
9	SUECIA	858,365	737,356	502,863	523,695	693,720	610,489	3,068,123	2.37%	-14.10%	-31.80%	4.14%	32.47%	-12.00%	2.1%	1.8%	2.3%	4.1%	2.3%	2.3%	2.3%	2.3%	2.3%	2.3%	-4.61%
10	DINAMARCA	1,266,262	671,922	393,644	594,467	378,510	333,375	2,371,917	1.83%	-46.94%	-41.42%	51.02%	-36.33%	-11.92%	1.9%	1.4%	2.6%	2.2%	1.3%	1.3%	1.3%	1.3%	1.3%	1.3%	-16.07%
11	IRLANDA	1,001,886	596,272	288,733	238,172	139,140	260,684	1,523,001	1.18%	-40.49%	-51.58%	-17.51%	-41.58%	87.35%	1.7%	1.0%	1.0%	0.8%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	-18.69%
12	LITUANIA	363,656	188,463	177,217	308,108	175,113	183,648	1,032,549	0.80%	-48.18%	-5.97%	73.86%	-43.17%	4.87%	0.5%	0.6%	1.3%	1.0%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	-0.64%
13	BULGARIA	156,295	208,829	180,335	183,168	185,609	270,769	1,028,710	0.79%	33.61%	-13.64%	1.57%	1.33%	45.88%	0.6%	0.6%	0.8%	1.1%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	6.71%
14	LETONIA	390,347	131,057	84,943	127,743	82,825	106,197	532,764	0.41%	-66.43%	-35.19%	50.39%	-35.16%	28.22%	0.4%	0.3%	0.6%	0.5%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	-5.12%
15	CHIPRE	148,244	129,912	82,707	125,656	92,157	97,991	528,422	0.41%	-12.37%	-36.34%	51.93%	-26.66%	6.33%	0.4%	0.3%	0.5%	0.5%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	-6.81%
16	ESLOVENIA	858,503	228,907	105,996	0	0	0	334,902	0.26%	-73.34%	-53.69%	-100.00%	0.00%	0.00%	0.7%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-100.00%
17	RUMANIA	0	46,358	37,960	73,630	66,167	39,450	263,564	0.20%	0.00%	-18.12%	93.97%	-10.14%	-40.38%	0.1%	0.1%	0.3%	0.4%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	-3.95%
18	ESTONIA	0	0	0	0	0	262,877	262,877	0.20%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
19	PORTUGAL	311,735	138,066	0	85,309	0	0	223,375	0.17%	-55.71%	-100.00%	0.00%	-100.00%	0.00%	0.4%	0.0%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-100.00%
20	CROACIA	91,318	103,899	10,720	51,781	0	0	166,400	0.13%	13.78%	-89.68%	383.06%	-100.00%	0.00%	0.3%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-100.00%
21	MALTA	38,052	68,620	26,748	19,283	18,887	0	133,537	0.10%	80.33%	-61.02%	-27.91%	-2.05%	-100.00%	0.2%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-100.00%
22	FINLANDIA	6,960	6,730	8,800	0	0	0	15,530	0.01%	-3.30%	30.76%	-100.00%	0.00%	0.00%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-100.00%
23	HUNGRIA	0	0	1,562	0	6,774	0	8,336	0.01%	0.00%	0.00%	-100.00%	0.00%	-100.00%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
24	REPUBLICA CHECA	0	0	0	0	35	0	35	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	11566.67%	-100.00%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
25	AUSTRIA	176,973	0	0	0	0	0	0	0.00%	-100.00%	0.00%	0.00%	-100.00%	0.00%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
26	ESLOVAQUIA	0	0	0	0	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
27	LUXEMBURGO	0	0	0	0	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
																						7.03%			

Elaboración: ADEX DATA TRADE

Fuente: Aduanas - Perú

Data Enero Definitivo

Fecha de Descarga: 9/03/2025 15:41:49

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

ANEXO N° 05

Figura 19

ADEX reporte de exportaciones en peso KG.

Años
 2020,2021,2022,2023,2024
 Meses
 Enero, Febrero, Marzo, Abril, Mayo, Junio, Julio, Agosto, Septiembre, Octubre, Noviembre, Diciembre
 Zona Económica
 UNION EUROPEA
 Productos
 1008509000

Peso Neto [Kg]																			
2,0192	20203	20214	20225	20236	2,024	CANT. ACU	% PART.	Var. % 2019/20	Var. % 2020/20	Var. % 2021/20	Var. % 2022/20	Var. % 2023/20	VOCN	Part. % 2020	Part. % 2021	Part. % 2022	Part. % 2023	Part. % 2024	Crec. % 2024/2020
15,383,777	15,089,291	14,618,102	12,599,273	7,911,194	10,645,639	60,863,499	100%	-1.91%	-3.12%	-13.81%	-37.21%	34.56%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-8.35%
2,605,032	3,863,088	3,538,998	2,606,519	1,627,271	2,215,573	13,851,449	22.76%	48.29%	-8.39%	-26.35%	-37.57%	36.15%		25.6%	24.21%	20.69%	20.57%	20.81%	-12.98%
2,193,694	2,962,544	2,756,517	2,671,726	1,292,810	2,556,548	12,240,146	20.11%	35.05%	-6.95%	-3.08%	-51.61%	97.75%		19.63%	18.86%	21.21%	16.34%	24.01%	-3.62%
2,748,827	1,964,259	1,734,486	2,074,435	1,232,853	1,284,925	8,290,959	13.62%	-28.54%	-11.70%	19.60%	-40.57%	4.22%		13.02%	11.87%	16.46%	15.58%	12.07%	-10.07%
1,228,875	1,203,868	2,336,578	1,350,087	639,454	1,073,045	6,603,032	10.85%	-2.03%	94.09%	-42.22%	-52.64%	67.81%		7.98%	15.98%	10.72%	8.08%	10.08%	-2.84%
2,180,307	2,082,567	1,156,654	1,154,976	1,114,943	1,282,773	6,791,913	11.16%	-4.48%	44.46%	-0.15%	-3.47%	15.05%		13.8%	7.91%	9.17%	14.09%	12.05%	-11.41%
1,484,214	854,781	886,236	822,615	517,036	571,544	3,652,212	6.00%	-42.41%	3.68%	-7.18%	-37.15%	10.54%		5.66%	6.06%	6.53%	6.54%	5.37%	-9.57%
241,000	327,980	526,425	388,600	324,725	346,700	1,914,430	3.15%	36.09%	60.51%	-26.18%	-16.44%	6.77%		3.6%	3.08%	4.1%	3.26%	1.4%	
444,250	331,000	664,425	218,450	291,400	353,000	1,858,275	3.05%	-25.49%	100.73%	-67.12%	33.39%	21.14%		2.19%	4.55%	1.73%	3.68%	3.32%	1.62%
324,325	308,937	230,256	265,373	313,900	249,430	1,367,896	2.25%	-4.74%	-25.47%	15.25%	18.29%	-20.54%		2.05%	1.58%	2.11%	3.97%	2.34%	-5.21%
543,500	326,040	223,000	350,000	183,000	160,000	1,242,040	2.04%	-40.01%	-31.60%	56.95%	-47.71%	-12.57%		2.16%	1.53%	2.78%	2.31%	1.5%	-16.3%
419,000	286,000	172,000	151,000	71,000	112,001	792,001	1.30%	-31.74%	-39.86%	-12.21%	-52.98%	57.75%		1.9%	1.18%	1.2%	0.9%	1.05%	-20.89%
147,942	86,120	88,155	167,042	81,000	85,000	507,317	0.83%	-41.79%	2.36%	89.49%	-51.51%	4.94%		0.57%	0.6%	1.33%	1.02%	0.8%	-0.33%
66,700	107,000	113,000	114,000	92,000	123,000	549,000	0.90%	60.42%	5.61%	0.88%	-19.30%	33.70%		0.71%	0.77%	0.9%	1.16%	1.16%	3.55%
158,785	60,000	46,000	66,650	40,000	46,000	258,650	0.42%	-62.21%	-23.33%	44.89%	-39.98%	15.00%		0.4%	0.31%	0.53%	0.51%	0.43%	-6.43%
59,000	62,945	46,540	71,925	44,285	43,000	268,695	0.44%	6.69%	-26.06%	54.54%	-38.43%	-2.90%		0.42%	0.32%	0.57%	0.56%	0.4%	-9.09%
292,000	91,320	47,749	0	0	0	139,069	0.23%	-68.73%	-47.71%	-100.00%	0.00%	0.00%		0.61%	0.33%	0.00%	0.0%	0.0%	-100.0%
0	26,000	26,000	43,000	32,000	19,000	146,000	0.24%	0.00%	0.00%	65.38%	-25.58%	-40.63%		0.17%	0.18%	0.34%	0.4%	0.18%	-7.54%
0	0	0	0	0	124,100	124,100	0.20%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.17%
128,001	63,750	0	44,000	0	0	107,750	0.18%	-50.20%	-100.00%	0.00%	-100.00%	0.00%		0.42%	0.0%	0.35%	0.0%	0.0%	-100.0%
40,000	57,000	7,000	28,874	0	0	92,874	0.15%	42.50%	-87.72%	312.49%	-100.00%	0.00%		0.38%	0.05%	0.23%	0.0%	0.0%	-100.0%
15,000	21,992	15,719	10,000	9,500	0	57,211	0.09%	46.61%	-28.52%	-36.38%	-5.00%	-100.00%		0.15%	0.11%	0.08%	0.12%	0.0%	-100.0%
2,300	2,100	1,728	0	0	0	3,828	0.01%	-8.70%	-17.71%	-100.00%	0.00%	0.00%		0.01%	0.01%	0.0%	0.0%	0.0%	-100.0%
0	0	635	0	3,996	0	4,631	0.01%	0.00%	0.00%	-100.00%	0.00%	-100.00%		0.0%	0.0%	0.0%	0.05%	0.0%	0.0%
0	0	0	0	10	0	10	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	33233.33%	-100.00%		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
61,025	0	0	0	10	0	10	0.00%	-100.00%	0.00%	0.00%	33233.33%	-100.00%		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
0	0	0	0	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	-100.00%	0.00%		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
0	0	0	0	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	-100.00%	0.00%		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

Elaboración: ADEX DATATRADE
 Fuente: Aduanas - Perú
 Data Enero Definitivo
 Fecha de Descarga: 9/03/2025 15:41:49