



UNIVERSIDAD  
PRIVADA  
DEL NORTE

# FACULTAD DE NEGOCIOS

---

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

“IMPACTO ECONÓMICO DEL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO ENTRE PERÚ-UNIÓN EUROPEA EN EL  
SECTOR EXPORTADOR AGROINDUSTRIAL DE LA  
REGIÓN LA LIBERTAD 2012 - 2014”

Tesis para optar el título profesional de:

**Licenciada en Administración y Negocios Internacionales**

**Autores:**

Br. Sadith Lusvenia Sánchez Haro  
Br. Cecilia Alejandra Zárate Pereira

**Asesor:**

Econ. Luis Enrique Yzquierdo Perez

Trujillo – Perú

2016

## DEDICATORIA

Esta tesis la dedico a mi Dios quien me dio la fuerza para seguir perseverando, a Él sea la gloria y honra porque todo es de él y para él. A mis padres, que supieron guiarme, y estuvieron apoyándome siempre. A mis hermanos que son mis príncipes y ejemplo de esfuerzo, a mi familia en general, que me enseñan siempre la unidad y la preocupación por cada miembro. A mi célula Kairos y amigos en general por estar presentes siempre en cada paso que doy.

Dedico este proyecto a Dios, a mi Padre y mis Madres pues han sido el principal cimiento de mi vida profesional con bases de responsabilidad, arduo trabajo y deseo de superación. También a mis tres hermanos, familiares y seres queridos en general, quienes con su amor, conducción y ejemplo me hacen mejor persona cada día. Han sido un verdadero apoyo en cada aventura que decido emprender, y estoy segura que lo seguirán siendo.

## AGRADECIMIENTO

Gracias de corazón a nuestro Dios, quien ha sido nuestro sustento y apoyo, y nunca nos ha dejado, todo el tiempo vimos su mano obrando y abriendo las puertas para poder lograrlo, gracias a nuestros padres por su dedicación, paciencia y aliento que pudieron hacer fácil lo difícil, es un privilegio contar con su ayuda.

Gracias a los expertos en agroindustrias, que desinteresadamente aceptaron ser entrevistados, ya que sin ellos esta investigación no hubiera sido la misma. Gracias a nuestro asesor Luis Enrique Yzquierdo Perez, por su apoyo y sugerencias para el desarrollo de la tesis.

Y finalmente, agradecer a todas las personas que de una u otra manera han sido claves para nuestro desarrollo tanto en lo profesional y personal.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	iv
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT .....	vii
<b>CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>8</b>
1.1. Realidad problemática .....	8
1.2. Formulación del problema.....	11
1.3. Justificación.....	11
1.4. Limitaciones .....	12
1.5. Objetivos .....	12
1.5.1. <i>Objetivo General</i> .....	12
1.5.2. <i>Objetivos Específicos</i> .....	12
<b>CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>14</b>
2.1. Antecedentes .....	14
2.2. Bases Teóricas .....	17
2.2.1 <i>Tratado de Libre Comercio</i> .....	17
2.2.2 <i>Tratado de Libre Comercio Perú- Unión Europea</i> .....	30
2.2.3 <i>Impacto Economico</i> .....	35
2.2.4 <i>Sector exportador</i> .....	39
2.3. Definición de términos básicos .....	43
<b>CAPÍTULO 3. HIPÓTESIS.....</b>	<b>45</b>
3.1. Formulación de la hipótesis .....	45
3.2. Operacionalización de variables .....	45
<b>CAPÍTULO 4. MATERIALES Y MÉTODOS.....</b>	<b>46</b>
4.1. Tipo de diseño de investigación.....	46
4.2. Material de estudio.....	46
4.2.1. <i>Unidad de estudio</i> .....	46
4.2.2. <i>Población</i> .....	46
4.2.3. <i>Muestra</i> .....	46
4.3. Técnicas, procedimientos e instrumentos.....	47
4.3.1. <i>Para recolectar datos</i> .....	47
4.3.2. <i>Para analizar información</i> .....	47

<b>CAPÍTULO 5. RESULTADOS .....</b>	<b>48</b>
<b>CAPÍTULO 6. DISCUSIÓN .....</b>	<b>89</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>90</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>91</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>94</b>
<b>ANEXO.....</b>	<b>97</b>

## RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar el impacto económico del Tratado de Libre Comercio entre Perú y la Unión Europea que se implementó en marzo del 2013 en el sector exportador agroindustrial de la Región La Libertad.

La idea de la investigación surgió debido a la falta de estudios que abordan el análisis de la producción en el ámbito agroindustrial en Perú y la Unión Europea, además del gran número de empresas dedicadas a la exportación agroindustrial en la región de La Libertad, que es una de las principales regiones en todo el Perú.

Perú es ahora considerado un gran proveedor de productos agroindustriales debido a su clima y suelos, lo que nos permite ofrecer una gran variedad de productos y satisfacer la demanda del mercado en su totalidad, completando la oferta de países extranjeros.

El estudio analiza dos variables principales que son en primer lugar el Tratado de Libre Comercio en su conjunto y, por otro lado, el impacto económico que este Acuerdo conlleva. El resultado principal es la evaluación conjunta de las variables determinado por la influencia que se tienen.

Se desarrolla toda la investigación en torno al impacto económico, identificando si este es positivo o negativo, tomando como herramienta de medición los productos banderas de la Agroindustria Libertense, identificando si existe una evolución de los productos exportados antes de la firma y después de ésta. Además fortaleciendo la investigación con los diferentes puntos de vista, tanto de importadores, exportadores y expertos en el comercio.

Finalmente, en este estudio se logra de manera concluyente determinar cuál ha sido el impacto económico que existe tras la implementación de uno de los más importantes Tratados Comerciales que el Perú ha firmado. Logrando así dar recomendaciones veraces tanto para exportadores, importadores, concededores y estudiantes en general para que puedan lograr una mejora en su ámbito conociendo cual es el beneficio de este TLC.

## ABSTRACT

The following investigation aims to determine the economic impact of the Free Trade Agreement between Peru and the European Union that was implemented in March 2013 in the agro-export sector of La Libertad region.

The research idea emerged due to the lack of studies that address the analysis of production in the agribusiness area in Peru and the European Union, and the large number of companies engaged in the agribusiness exports in the region of La Libertad, which is one of the main productive regions throughout Peru.

Peru is now considered a major supplier of agro-industrial products because of its climate and soil, allowing us to offer a wide variety of products and meet the demand of the market as a whole, completing the supply of foreign countries.

The study analyzes two main variables, first the Free Trade Agreement as a whole and, on the other hand, the economic impact that this agreement entails. The main result is the joint assessment of variables determined by the influence the FTA has.

All the research revolves around the economic impact, identifying whether this is positive or negative, being the measurement tools the main La Libertad Agribusiness products, identifying if there is an evolution of the exported products before and after the signing of the FTA. Also, strengthening research with different perspectives, both for importers and exporters and even trade experts.

Finally, this study is conclusively achieves to determine the economic impact that has the implementation of one of the most important trade agreements that Peru has signed. Thus achieving accurate recommendations to both exporters, importers, connoisseurs and students in general so that they can achieve an improvement in its scope knowledge of the benefits of this FTA.

## **CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. Realidad problemática**

La tendencia de la globalización, se ha convertido en la realidad actual de todo el mundo, ya no solo con el objetivo de aglomerarse en sectores, sino también, de formar bloques competitivos tanto comerciales como de cualquier índole. Hoy en día, se percibe que el mundo es una aldea global, en la cual se requiere continua colaboración entre los aldeanos de esta para lograr un objetivo común.

El proceso de globalización es alimentado en gran medida por los esfuerzos de las naciones para concretar acuerdos de integración en sus diferentes niveles o formas. La internacionalización de empresas, las fusiones y el comercio son factores que influyen en el camino hacia la integración económica de las naciones. En este proceso, una serie de países se unen con el fin de incrementar y facilitar el intercambio comercial en sus territorios.

Guzmán E. (2005) Actualidad del mundo globalizado: TLC, manifiesta que el Tratado de Libre Comercio [TLC] es parte del aspecto comercial de la integración económica, una visión inteligente del capitalismo, muchas veces un TLC equilibrado (de acuerdo a los países que lo firman), y otras veces para explotar países. Con la eliminación de las barreras comerciales el tamaño del mercado crece en grandes proporciones y un aumento en el peso económico de los países, así como la obtención de una economía más sólida.

Las reglas de un TLC definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir el libre paso de los productos y servicios entre las naciones participantes. Actualmente, es grande la cantidad de países que ya mantienen una gran integración comercial con otros países. Es un mundo como el de ahora, no se puede mantener un comercio cerrado y un consumidor abastecido solo con la comercialización de la producción nacional.

El TLC parece ser una puerta al progreso económico para un país, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad.

En el caso de Perú, existen 19 Tratados de Libre Comercio que se encuentran en vigencia hasta la fecha. Dentro de los países que mantienen un acuerdo comercial con Perú se encuentran, La Organización Mundial del Comercio (OMC), La Comunidad Andina, Mercosur, Cuba, El Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), Chile, México, Estados Unidos, Canadá, Singapur, China, EFTA, Corea del Sur, Tailandia, Japón, Panamá, Costa Rica, Venezuela y la Unión Europea. Este último tratado uno de los más importantes tanto para Perú como para la Unión Europea.

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

Según el diario El Peruano, después de más de cuatro años de negociaciones, el 1 de marzo del 2013, entro en vigencia el Acuerdo Comercial Multipartes, conocido como TLC entre el Perú y la Unión Europea. Para nuestro país la importancia de este acuerdo es fundamental, porque nos permite acceder a un mercado conformado por 28 países. Este bloque es tres veces más grande que el Perú en superficie, diecisiete veces más grande en población (son más de 500 millones de habitantes) y con un ingreso promedio per cápita que supera los 30,000 dólares, según fuente anteriormente citada.

Miguel A. Capuñay Reátegui (2013) Profesor de Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencia Aplicadas [UPC], menciona que desde el punto de vista de acceso al mercado, dicho tratado permite que el 95% de nuestros productos agrícolas ingresen en cualquiera de los 28 países europeos libre de aranceles. Todo ello, sin duda, contribuirá a que nuestra oferta exportable ingrese en los mercados europeos a precios competitivos, impactando positivamente en su posicionamiento, aclara dicho profesor.

Este además menciona que tras la firma del TLC se posibilitará que el PBI peruano se incremente en 1.3% y se espera que en el primer año de su vigencia las exportaciones peruanas aumenten en 10%, pero no se menciona el sector en el cual se tendrá el mayor crecimiento. Uno de los sectores que ha mostrado mayor rendimiento en los últimos años es el sector agroindustrial. En el norte del país, gracias a la gran variedad de cultivos y dada la producción continua durante todo el año, este sector es uno de los más importantes.

Según el portal Agridesk, una gran oportunidad futura para la exportación agroindustrial vendría de la mano de la apertura de estos nuevos mercados, gracias a los TLCs ya firmados con grandes clientes potenciales como Estados Unidos., China y la Unión Europea. Estas oportunidades se ven transformadas en una mayor demanda de los productos peruanos lo cual significa una mayor ganancia para el país.

Actualmente, no se tiene un estudio concreto del efecto que tiene la firma del tratado de libre comercio con la Unión Europea y el impacto económico que tendrá en los productos peruanos agro exportados de la Región La Libertad. Es importante evaluar estos productos ya que son de mayor valorización a nivel internacional y cuya demanda ha ido en aumento.

## 1.2. Formulación del problema

¿Cuál es el impacto económico del Tratado de Libre Comercio entre Perú - Unión Europea en el sector exportador agroindustrial de la región La Libertad?

## 1.3. Justificación

### 1.3.1. Justificación teórica

El tema a desarrollar es de gran importancia y permite la apertura a nuevos temas de investigación, debido a que la globalidad sigue desarrollándose y alcanzo niveles de integración elevados, lo que conlleva a que los países abran sus puertas y amplíen sus mercados.

### 1.3.2. Justificación aplicativa o práctica

No ha habido un profundo análisis de la trascendencia del TLC Perú- Unión Europea, pero es de gran valor conocer verdaderamente si los TLC en impactan los diferentes sectores de un país, sobre todo determinar si este se muestra en beneficio económico para la región, si se da realmente un desarrollo y es sostenible en el tiempo.

### 1.3.3. Justificación valorativa

La investigación es de consideración para empresarios del sector exportador agroindustrial ya que se convertirá en una herramienta proveyendo de conocimiento sobre el impacto del TLC en su sector, para que así se puedan plantear mejoras estratégicas en el estudio que les permitirá desarrollar estrategias frente a este fenómeno.

### 1.3.4. Justificación académica

La presente investigación permitirá a estudiantes y especialistas en Negocios Internacionales en contar con nuevo conocimiento al respecto y tener un panorama claro de los beneficios que se obtiene de la firma del TLC Perú – Unión Europea. Esta investigación además nos ha proporcionado mayores conocimientos, poniendo en práctica lo aprendido en la universidad.

## 1.4. Limitaciones

En la investigación se presentará las siguientes limitaciones:

- Limitaciones en la accesibilidad de cierta información de algunas empresas exportadoras agroindustriales, ya que cada empresa cuenta con distintas políticas de confidencialidad, lo que imposibilitará determinar con exactitud algunos resultados, pero que no se verá afectada la veracidad de la investigación.
- Escasez de estudios aplicados con la variable del Tratado de Libre Comercio Perú.
- Amplitud de estudio de la Unión Europea, por ser un bloque de países, para la obtención de cifras de exportación de todo el conjunto de países.
- La metodología solo se delimita para el estudio del sector agroindustrial de la Región La Libertad, por lo tanto nuestra investigación del impacto económico del TLC Perú - UE no se puede generalizar en otras regiones.

## 1.5. Objetivos

### 1.5.1. Objetivo General

Determinar el impacto económico del Tratado de Libre Comercio entre Perú - Unión Europea en el sector exportador agroindustrial de la Región La Libertad.

### 1.5.2. Objetivos Específicos

1. Describir el entorno del Tratado de Libre Comercio Perú-Unión Europea y sus componentes negociados en el sector exportador agroindustrial.
2. Determinar las variables de medición del impacto económico más apropiadas para el sector exportador agroindustrial de la Región La Libertad.
3. Identificar los productos del sector exportador agroindustrial de la región La Libertad con mayor acogida tras la firma del Tratado de Libre Comercio entre Perú - Unión Europea.

4. Evaluar el impacto macroeconómico del Tratado de Libre Comercio entre Perú - Unión Europea en el sector exportador agroindustrial de la región La Libertad.
5. Evaluar el impacto microeconómico del Tratado de Libre Comercio entre Perú - Unión Europea en el sector exportador agroindustrial de la región La Libertad.

## **CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO**

### **2.1. Antecedentes**

En la presente investigación, se ha analizado tesis nacionales e internacionales, además de documentos relacionados al tema en estudio, los cuales son de gran apoyo. Sin embargo, es una limitante la escasez de estudios aplicados con la variable del Tratado de Libre Comercio Perú - Unión Europea. No hay investigaciones que indiquen cual ha sido el impacto o como ha ido este tratado influenciando la economía Peruana desde su puesta en marcha. También se puede observar que hay un enfoque de investigación muy amplio tomando al Perú como un todo y no estudios específicos por regiones. Este es un aspecto el cual se quiere mejorar con esta investigación, y lograr brindar así una medición del impacto económico con enfoque en la Región La Libertad.

A continuación, se especifican autores y conclusiones que pueden contribuir con el trabajo.

#### **Estudios Internacionales**

Moraga (2004) analizando las relaciones económicas bilaterales entre Corea del Sur y Chile llego a la conclusión que el TLC significó que el 27% de las exportaciones actuales de la Región de Valparaíso a Corea del Sur quedaran libre de aranceles con la entrada en vigencia, siendo uno de ellos los minerales de cobre, que representan el principal producto enviado por la región, debiendo cancelar anteriormente un 1% de arancel.

Moraga (2004) también explica que en el mediano plazo, un sector que se verá favorecido debido a que de una oferta de 120 productos el 60% quedará libre de arancel a partir del 5º año de la entrada en vigencia del tratado es el sector agroindustrial. El sector agroindustrial también podrá exportar en el largo plazo, teniendo 38 productos (32%) que quedaron desgravados entre 7 y 16 años.

El portal oficial de la Delegación de la Unión Europea en Chile da un claro ejemplo de unión comercial; las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Chile se

rigen por el Acuerdo de Asociación firmado el 18 de noviembre de 2002 y cubre los principales aspectos de las relaciones bilaterales: el diálogo político, el comercio y la cooperación. La parte comercial del acuerdo entró en vigencia el 1 de febrero de 2003 y ha propiciado un crecimiento significativo en el comercio bilateral, al mismo tiempo que ha actuado como catalizador de los flujos de inversión.

Gracias al Acuerdo, la UE mantiene una privilegiada relación comercial con Chile, que incorpora la liberalización del comercio de bienes y de servicios, normas que regulan los derechos de establecimiento (inversiones) y el acceso mutuo a las compras públicas. Además, otros temas relevantes de la parte comercial del acuerdo incluyen la propiedad intelectual, las normas relativas a obstáculos técnicos al comercio, así como el capítulo de cooperación aduanera y facilitación del comercio. Finalmente, muy importantes son los acuerdos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias.

Desde la entrada en vigencia de la parte comercial del Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE el 1 de febrero 2003, el comercio bilateral ha crecido 129% (2003-2012). La UE fue el tercer socio comercial de Chile en 2013, su segundo mayor destino de exportaciones (después de China) y el tercer origen de importaciones (detrás de Estados Unidos y China).

Además se hace énfasis en la importancia otorgada por la Unión Europea a las relaciones comerciales y económicas con la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) tuvo su mejor ejemplo en la Cumbre UE-CELAC que tuvo lugar en Santiago en enero de 2013.

La UE es el segundo socio comercial de Latinoamérica y el Caribe. El comercio birregional de bienes aumentó más del doble en la última década – hasta 202 mil millones de euros, correspondiente al 6,3% del comercio total de la UE y el 13% del comercio total de América Latina.

Las inversiones son también un pilar crucial de la relación birregional. La UE sigue siendo el principal inversor en los países CELAC, aportando el 43% de la Inversión

Extranjera Directa (IED) total que recibe la región. La inversión europea que recibe Latinoamérica y el Caribe es mayor que la inversión europea en Rusia, China e India juntas.

### **Estudios Nacionales**

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013) en su página web principal señala que las disciplinas que se incluyeron en la negociación fueron: Reglas de Origen; Asuntos Aduaneros y Facilitación del Comercio; Obstáculos Técnicos al Comercio; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Defensa Comercial; Servicios, etc. En conclusión constata que este Acuerdo Comercial (TLC Perú-Unión Europea) forma parte de una estrategia comercial integral que busca convertir al Perú en un país exportador, consolidando más mercados para sus productos, desarrollando una oferta exportable competitiva y promoviendo el comercio y la inversión.

Además el Ministerio del Comercio Exterior y Turismo (2013) señala que la Unión Europea representa un mercado de grandes oportunidades, con más de 500 millones de habitantes con niveles de ingreso per cápita entre los más altos del mundo. Concluyendo que esto muestra algo favorable para los países que busquen exportar sus productos a una económica grande como la de la Unión Europea en donde existe un buen poder adquisitivo de sus habitantes.

Aguilar (2013) director general adjunto de Comercio de la Comisión Europea, en una entrevista para el diario *El Comercio* señala que este acuerdo pone la relación entre el Perú y la Unión Europea en una nueva dimensión. Llegando a identificar que este es un acuerdo que establece la relación en un horizonte seguro, no transitorio, y permite, por ser permanente, a los negocios de ambas partes desenvolverse con seguridad de que hay estabilidad. Esto significando que un tratado como este es beneficioso para ambas partes y que hacer negocios con la Unión Europea es un paso seguro.

## 2.2. Bases Teóricas

### 2.2.1. Tratado De Libre Comercio [TLC]

#### 2.2.1.1. Antecedentes

##### 2.2.1.1.1. Economía Internacional

La economía internacional y mundial es la rama de la ciencia económica, fundamentalmente macroeconomía, que tiene por objeto el estudio de los movimientos económicos que realiza un país con el resto del mundo, y que pueden ser de muy diversa índole, comerciales, financieros, tecnológicos, turísticos, etc.

Esta también se ocupa de los aspectos monetarios mundiales, la teoría de la política comercial, los mercados cambiarios (resultado de la utilización de monedas diferentes en los distintos países), y el ajuste de las balanzas de pago. Los aspectos internacionales de la economía han tenido, desde finales del siglo XX, un muy importante auge, ya que cada vez existe mayor interrelación entre lo que ocurre en los mercados internacionales y lo que ocurre en la economía de los distintos países.

Las economías se relacionan con el resto del mundo en primer lugar por el comercio internacional, es decir por las compraventas de productos y servicios que se realizan con origen o destino en el exterior. Y la segunda vía de relación con el exterior se realiza a través de las finanzas, por cuanto los residentes y las entidades de un determinado país pueden tener activos financieros emitidos en otro país.

En la economía internacional inmersa dentro del proceso de globalización, destacan actualmente tres regiones geográficas por su

importancia y dinamismo: la Unión Europea, el NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), y el Bloque Asiático.

#### 2.2.1.1.2. Comercialización entre países

Según Tugores (2008) desde hace muchísimo tiempo las sociedades conocen que para tratar de producir un más amplio conjunto de bienes y servicios que el que permitiría obtener la autosuficiencia de cada persona o familia, un adecuado mecanismo es el de la especialización de cada persona o unidad económica en la producción de un bien o servicio complementada con su posterior intercambio.

Una primera razón importante para los intercambios internacionales radica en las diferencias. Los países pueden tener diferentes capacidades o habilidades. Y se podría aprovechar esas diferencias induciendo a cada país a especializarse en aquello en que, de alguna forma, son más capaces o tienen algún tipo de ventaja.

Gracias al comercio internacional podemos acceder a consumir y disfrutar el más amplio conjunto de bienes y servicios generado. No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente así misma y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras zonas.

Las condiciones climatológicas propias de cada nación la hacen intercambiar con zonas donde producen bienes necesarios para la supervivencia y desarrollo de áreas vitales entre naciones. El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al aprovechar sus activos producen mejor, y luego intercambian con otros países lo que a su vez ellos producen mejor.

### 2.2.1.1.3. Integración Comercial.

Según Villarreal (2006) la integración es un proceso que pasa por diversas etapas en forma paulatina y progresiva, entonces es posible establecer una clasificación según el grado de integración, donde cada una de las etapas o grados tienen ciertos grados esenciales que la distinguen tanto de la etapa inmediatamente anterior como posterior. Existe un consenso más o menos amplio en la literatura que trata el tema respecto de cuales con las etapas por las que pasan los procesos de integración.

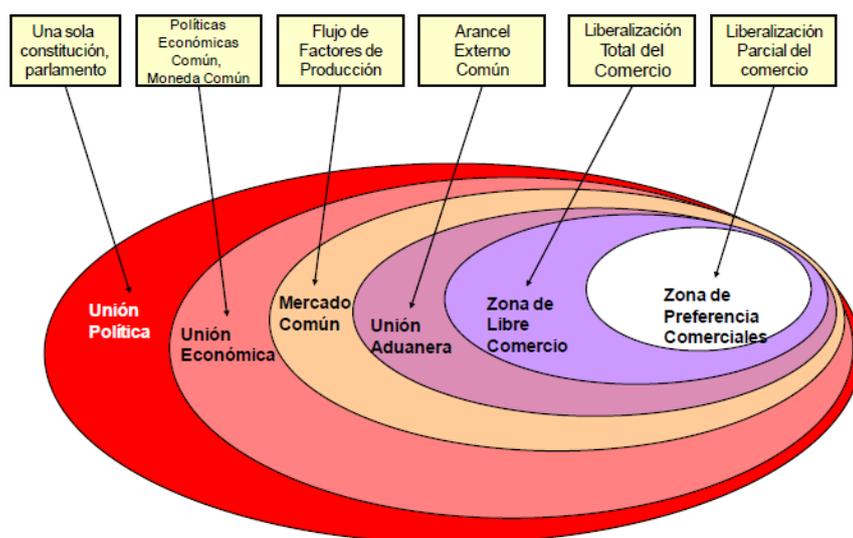
El sistema de Integración Económica, cuenta con las siguientes etapas, desde el contar con un Zona preferencial hasta llegar a una Unión Política:

- a) Zona Preferencias comerciales: Los países miembros acuerdan suprimir las tarifas arancelarias pero conservando autonomías e independencia con respecto a la comercialización con terceros países.
- b) Zona de Libre Comercio: es la forma menos restrictiva y más liberal, ya que elimina todas las barreras comerciales entre los países miembros, comercializando con libertad, pero cada país miembro conserva sus barreras comerciales frente a países que no están considerados,
- c) Unión Aduanera: Se elimina las barreras comerciales entre los países miembros, comercializando con libertad y además se tiene a área de libre comercio, la unión aduanera establece una política comercial común hacia los no miembros, es decir existe un arancel externo común.
- d) Mercado Común: Abarca todo lo que corresponde a la unión aduanera y también se considera los factores de producción (mano de obra, capital y tecnología) donde se mueven libremente entre los miembros, eliminando las restricciones

migratorias y las inversiones transfronterizas. Este nivel de integración requiere que los miembros estén dispuestos a trabajar de cerca en políticas monetaria, laboral y fiscal.

- e) **Unión Económica:** Para formarla se requiere de la integración de políticas económicas, así como del libre movimiento transfronterizo de productos, servicios y factores de producción. En una unión económica, los miembros armonizan las políticas monetarias, impuestos y presupuestos gubernamentales. Además adoptan una moneda común.
- f) **Unión Política:** Es la integración total, estableciendo instituciones comunes, tomando decisiones con poder normativo y jurisdiccional, para este nivel de integración es necesario contar con una autoridad supranacional cuyas decisiones obliguen a los países miembros a su cumplimiento.

**Grafico n.º 1: Sistema de Integración**



Fuente: Información anterior brindada  
Elaboración: Propia

### 2.2.1.2. Definición del TLC.

Como ocurre con muchos de los conceptos importantes en las teorías, existe varios conceptos acerca de la definición de lo que es un Tratado de Libre Comercio, pero todos se complementan, llegando a una sola definición que aglomera todo.

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo el TLC lo definen como un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias.

Entonces definimos como la eliminación y/o rebaja sustancial de los aranceles y las barreras no arancelarias para el comercio internacional de bienes y servicios entre las partes acordadas. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio [OMC] o por mutuo acuerdo entre los países. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo.

Un TLC no necesariamente conlleva una integración económica, social y política regional, como es el caso de la Unión Europea, la Comunidad Andina, el Mercosur y la Comunidad Sudamericana de Naciones. Si bien estos se crearon para fomentar el intercambio comercial, también incluyeron cláusulas de política fiscal y presupuestaria, así como el movimiento de personas y organismos políticos comunes, elementos ausentes en un TLC.

### 2.2.1.3. Objeto del TLC

Según Gonzales, Henzler, Rueda y Urbina (2006) el TLC determina como su objeto el establecimiento de una zona de libre comercio, es decir, una zona donde progresivamente se elimine varios obstáculos del comercio internacional de mercancías y servicios, ya sean obstáculos arancelarios o no arancelarios, generados por la práctica de los estados, por lo que busca generar condiciones de libre competencia, así como proteger los derechos de propiedad intelectual y las intervenciones en el territorio de los estados partes. La intención del TLC al establecer la comisión de libre comercio no es crear un nuevo sujeto de derecho internacional público, como una organización internacional, sino un marco jurídico de relaciones y cooperación entre estados.

La experiencia muestra que los países que más han logrado desarrollarse en los últimos años son aquellos que se han incorporado exitosamente al comercio internacional, ampliando de esta manera el tamaño del mercado para sus empresas. Por ejemplo, en los últimos 25 años, los países del Asia (sin incluir Japón) incrementaron sus exportaciones a una tasa promedio anual de 6%, lo que les ha hecho posible un crecimiento real de su economía de 5,5% cada año. En contraste, en los últimos 25 años, América Latina (excluyendo México) ha presentado un bajo crecimiento real de sus exportaciones (1,9% anual) y, en consecuencia, un bajo crecimiento de su economía (2,9% al año). La necesidad de promover la integración comercial como mecanismo de ampliación de mercados es bastante clara en el caso del Perú, cuyos mercados locales, por su reducido tamaño, ofrecen escasas oportunidades de negocios y, por tanto, de creación de empleos.

Si se habla en términos de Inversión Extranjera, los acuerdos comerciales son un importante incentivo para atraer inversión extranjera. El TLC permitirá que el Perú compita con más ventaja como destino de inversión. Una encuesta realizada recientemente a las principales firmas globales revela que las iniciativas de integración comercial de los países están

entre los factores de mayor influencia en las decisiones de Inversión Extranjera Directa. Como país pequeño, donde el ahorro interno es limitado y las empresas no tienen la suficiente capacidad de financiamiento como para realizar inversiones considerables, el Perú debe captar inversión extranjera para complementar el esfuerzo de la inversión local y, de esa manera, generar más oportunidades de empleo.

#### 2.2.1.4. Objetivos del TLC

Por parte de la Unión Europea tiene como objetivos, según en el artículo 2 del Tratado Constitutivo de la Unión Europea, “un crecimiento sostenible y no inflacionista, un alto grado de competitividad y de convergencia de los resultados económicos, un alto nivel de protección y de mejora de la calidad del medio ambiente, la elevación del nivel y de la calidad de vida, la cohesión económica y social y la solidaridad entre los Estados miembros”.

Cuando juntamos este objetivo con el de un país en crecimiento como lo es Perú, obtenemos el objetivo común del porqué de la importancia de este tratado.

Bonnefoy (2013) concluye que ambas según el conocedor, tienen un objetivo común de expansión y diversificación del comercio y la inversión, para lograr mayor crecimiento económico y creación de empleos. Al reducir las barreras hay mejor acceso a los mercados y teniendo reglas comunes se facilita el comercio e inversión.

En términos generales los principales objetivos de un TLC son:

- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.

- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.
- Fomentar la cooperación entre países amigos.
- Ofrecer una solución a controversias.

#### 2.2.1.5 Ventajas del TLC

Las ventajas que conlleva un Trato de Libre Comercio entre Perú y la Unión Europea son numerosas por ambas partes, según los comentarios de varios conocedores del tema.

Canturias y Stucchi (2013) explican que la apertura comercial como la que promueve el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y los Países Andinos signatarios contribuye en la generación de crecimiento económico y en el aumento de los excedentes de los consumidos. Sus ventajas se concentran en el aumento de oportunidades para los oferentes y demandantes de bienes y servicios y una intensificación del proceso productivo que permite mayores perfiles de excedente y estímulo de la competitividad de las empresas y de las personas.

Por otra parte, Canturias y Stucchi (2013) también destacan que en el ámbito comercial, La Unión Europea es el segundo mercado de destino de las exportaciones peruanas, representando el 18% del total. Las exportaciones peruanas a la Unión Europea alcanzaron durante el 2010 los 6.249 millones de dólares, teniendo como principales países de destino a Alemania (24%), España (18%), Italia (15%), Países Bajos (10%) y Bélgica (9%)”.

Por último en una entrevista con el Diario Gestión, El jefe de la delegación de la Unión Europea (UE) en el Perú, Hans Allden, destacó los beneficios del TLC con la UE para la economía peruana. Según “algunos modelos econométricos que han hecho cálculos, este acuerdo podría dar un crecimiento económico adicional al Perú de 0.7%”, aseguró.

Indicó también que en situaciones similares, con México y Chile, se observó un incremento del comercio, “casi dramático y prometedor”, pero dijo que ello dependerá de la coyuntura económica particular.

## 2.2.1.6. Accesibilidad de Mercado

### 2.2.1.6.1. Barreras Arancelarias

Según Gonzales et al. (2006) el objetivo es examinar la existencia de una mayor creación o desviación de comercio en la relación entre dos socios comerciales a partir de la firma de un acuerdo entre ellos, por medio de análisis de la eficiencia en costo de los nuevos o mayor cantidad de productos comercializados y especializados, entre ellos.

#### 2.2.1.6.1.1. Eliminación de Aranceles

Primeramente se definirá Aranceles, esta palabra tiene un origen árabe “*áliza*” y la Real Academia Española la define como una tarifa oficial que determina los derechos que se han de pagar en varios ramos, como de costas judiciales, aduanas, ferrocarriles, etc.

Entonces la eliminación de un arancel es suprimir los gravámenes que se aplican a las mercancías con motivo de la importación y/o exportación.

#### 2.2.1.6.1.2. Reducción arancelaria

La Organización Mundial del Comercio (2010) proporciona tres métodos de reducción, estos son:

**Tipo único:** Los aranceles se reducen a un tipo único para todos los productos. En teoría, este es el método más sencillo. En la práctica, se emplea principalmente en acuerdos regionales de libre comercio en los que el tipo arancelario final es cero, o un arancel bajo, para los intercambios comerciales dentro del grupo.

**Reducciones porcentuales fijas:** La misma reducción porcentual para todos los productos, independientemente del nivel alto o bajo del arancel inicial. Por ejemplo, una reducción del 25 por ciento de todos los aranceles, en tramos iguales, a lo largo de cinco años.

**Enfoque de la Ronda Uruguay:** Las negociaciones de la Ronda Uruguay de 1986 a 1994 sobre la agricultura produjeron un acuerdo conforme al cual los países desarrollados debían reducir los aranceles aplicados a los productos agropecuarios, por término medio, un 36 por ciento a lo largo de seis años (6 por ciento anual), con una reducción mínima del 15 por ciento de los aplicados a cada producto individual en el mismo período.

#### 2.2.1.6.2. Barreras No Arancelarias

Según Cornejo (2009) considera como barreras no arancelarias a toda intervención del gobierno en la producción y comercio, que pueda afectar a los precios relativos, las estructuras de mercado y las exportaciones, a excepción de los aranceles.

##### 2.2.1.6.2.1. Certificación

Procedimiento por el cual una tercera parte asegura por escrito que un producto, proceso o servicio satisface determinados estándares establecidos.

Todo sistema de certificación debe contar con los siguientes elementos.

- Existencia de Normas y/o Reglamentos.
- Existencia de Laboratorios Acreditados.
- Existencia de un Organismo de Certificación Acreditado.

A nivel internacional, tiene los siguientes beneficios:

- Ayuda los intercambios comerciales, por la confianza y la simplificación.
- Protege las exportaciones contra las barreras técnicas.
- Protege la calidad del consumo.

#### 2.2.1.6.2.2. Regulaciones Sanitarias

Según Conejo (2009) el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) brinda los servicios de inspección, verificación y certificación fitosanitaria y zoonosanitaria, diagnóstica, identifica y provee controladores biológicos. Además registra y fiscaliza los plaguicidas, semillas y viveros; de igual manera, los medicamentos veterinarios, alimentos para animales, a los importadores, fabricantes, puntos de venta y profesionales encargados y emite licencias de internamiento de productos agropecuarios.

#### 2.2.1.6.2.3. Normalización Técnica

Según Cornejo (2009) Proceso de formular y aplicar reglas con el propósito de establecer orden en una actividad específica, para beneficio y con la cooperación de los interesados y en particular para la obtención de una economía óptima de conjunto en relación con los diseños de máquinas, construcciones y otros ramos de la tecnología.

## 2.2.1.7. Etapa de elección de productos para la negociación

### 2.2.1.7.1.1. Matriz de Potencialidades

Según Gonzales et al. (2006) el objetivo principal de esta metodología es clasificar los productos de la oferta exportable de un determinado país frente a un socio comercial, con el objetivo de identificar las posibilidades de dicha oferta en el mercado del socio. Para ello, se toman en consideración el dinamismo importador del socio comercial y las posibles limitaciones de entrada, tanto a través de un análisis de medidas arancelarias como de aproximaciones a la existencia de medidas no arancelarias.

La matriz de potencialidades clasifica los productos de cuatro categorías -oportunidades aprovechadas, oportunidades no aprovechadas, productos en declive y demanda creciente- tomando en consideración la variación de la oferta exportable de un determinado país y la variación de la demanda importadora del socio comercial con el mundo. De esta manera, se puede establecer si el país exportador está aprovechando o no las oportunidades generadas por la demanda del socio comercial. De la misma forma, también es posible obtener indicios sobre las potenciales oportunidades para la oferta exportable del país, identificando si el mercado de destino se está reduciendo o incrementando.

Al utilizar los aranceles que enfrenta la oferta exportable como insumo metodológico de la matriz, se puede determinar si los mismos son una explicación de los escasos volúmenes del comercio bilateral entre ambos países, o más bien, si es posible atribuirlos a medidas no arancelarias.

Pasos para la realización de la Matriz de Potencialidades:

- a) Construir un cuadro que contenga la información del desempeño de los productos exportados que se desea analizar.
- b) Clasificar los productos según el nivel de la Protección Arancelaria Nominal (PAN), donde se recomienda tener cuatro rangos de protección arancelaria: Bajo, medio, medio alto, alto.
- c) Construir la matriz de potencialidades, configurando ejes y líneas divisoras.
- d) Construir un gráfico de burbujas, utilizando los datos de los pasos a y b.
- e) Interpretas los resultados.

## **2.2.2. Tratado de Libre Comercio PERU- UNIÓN EUROPEA**

### **2.2.2.1. Unión Europea**

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2014), La Unión Europea es una asociación política y económica de 28 países europeos, establecida el 1 de noviembre de 1993, por el Tratado de la Unión Europea (TUE). Su carácter en parte supranacional y en parte intergubernamental ha desarrollado especiales relaciones políticas entre sus miembros que se traducen en el establecimiento de un mismo ordenamiento jurídico, y en la existencia y funcionamiento de sus propias instituciones comunitarias. La primacía o prelación del derecho comunitario sobre el nacional rige allí donde se ha producido cesión de competencias (y en aquellos casos en que las normas nacionales entren en colisión con las normas comunitarias). En realidad, el Derecho comunitario no es superior al Derecho interno de los Estados miembros de la Unión, sino que se integra en él coexistiendo de manera interdependiente.

Según el reporte anual europeo (2014) la población total de la UE es de aproximadamente 507 millones de personas. La ciudadanía de la Unión depende de la posesión de la nacionalidad de uno de los Estados miembros. En otras palabras, quien tenga la nacionalidad de un Estado miembro será considerado como ciudadano de la Unión.

### Gráfico n.º 2: Miembros de la Unión Europea

Estados Miembros (año de ingreso)	
1 Austria (1995)	15 Italia (1958)
2 Bélgica (1958)	16 Letonia (2004)
3 Bulgaria (2007)	17 Lituania (2004)
4 Chipre (2004)	18 Luxemburgo (1958)
5 Croacia (2013)	19 Malta (2004)
6 República Checa (2004)	20 Países Bajos (1958)
7 Dinamarca (1973)	21 Polonia (2004)
8 Estonia (2004)	22 Portugal (1986)
9 Finlandia (1995)	23 Rumanía (2007)
10 Francia (1958)	24 Eslovaquia (2004)
11 Alemania (1958)	25 Eslovenia (2004)
12 Grecia (1981)	26 España (1986)
13 Hungría (2004)	27 Suecia (1995)
14 Irlanda (1973)	28 Reino Unido (1973)

Fuente: europa.eu  
Elaboración: Propia

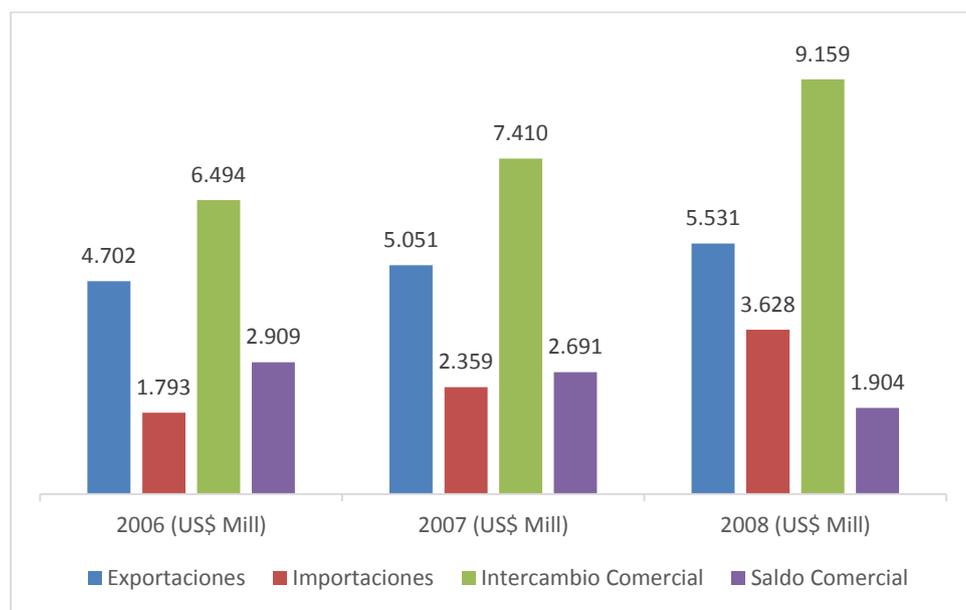
#### 2.2.2.2 Objetivos de la Unión Europea

La Unión Europea tiene como objetivos, según en el artículo 2 del Tratado Constitutivo de la Unión Europea, “un crecimiento sostenible y no inflacionista, un alto grado de competitividad y de convergencia de los resultados económicos, un alto nivel de protección y de mejora de la calidad del medio ambiente, la elevación del nivel y de la calidad de vida, la cohesión económica y social y la solidaridad entre los Estados miembros”.

### 2.2.2.3. Análisis histórico de la relación comercial Perú- Unión Europea antes del TLC

La firma de este tratado, era muy importante para ambos porque los flujos de comercio entre Perú y la Unión Europea [UE] mostraban una tendencia creciente a lo largo de los años, aspecto fundamental para iniciar las negociaciones, ya que en el 2008 el intercambio comercial llegó a superar los US\$ 9 mil millones. Las exportaciones peruanas a la UE alcanzaron en 2008, los US\$ 5.531 millones, representando un crecimiento de aproximadamente 10% respecto de 2007. Por su parte, las importaciones totalizaron los US\$ 3,628 millones, con un crecimiento de 54% respecto de lo registrado en 2007. En consecuencia se veía desde ya potencial crecimiento en ambos mercados y por ende un flujo comercial favorable, como se puede apreciar en el gráfico siguiente:

**Gráfico n.º 3: Flujo Comercial**  
 (2006 - 2008)



Fuente: SUNAT  
 Elaboración: Propia

En este sentido, la UE constituye un socio comercial importante para Perú. Según Muñoz Angosto de PROMPERU (2009) En 2008, la UE concentró el 17.7% del total exportado por Perú, constituyendo el 2do mercado de destino de nuestras exportaciones, después de los Estados Unidos. Asimismo, representó el 12.1% de las importaciones realizadas por Perú, lo cual lo convierte en el 3er proveedor de importaciones, luego de los Estados Unidos y China. Hecho que nos favorece ya que muestra al país como un gran proveedor de mercancía.

#### 2.2.2.4. Proceso de negociación del TLC

Como se manifiesta en la investigación para la negociación de un TLC es importante analizar el entorno político, económico y social de los países que firmaran dicho acuerdo ya que es un impacto que debe favorecer a ambos países.

Luego se empiezan las conversaciones y la búsqueda de un consenso, en el primer acuerdo, se plantea un acuerdo preliminar o un consenso tentativo es una plataforma que puede mejorar; el problema que puede presentarse es que algunos grupos no queden satisfechos con este acuerdo preliminar o primera solución. Para enfrentar esto, es necesario solicitar críticas al mismo y lograr el compromiso para elaborar un segundo y mejor acuerdo. Así se seguirá manejando hasta llegar a un acuerdo que beneficie a ambas partes.

Para poder tener un mejor manejo de la información es recomendable el uso de matrices de Potencialidades, que nos muestra el escenario de cada producto con respecto al mercado que se quiere incursionar, para realizar una mejor propuesta teniendo posibles escenarios para dicho producto.

Dentro de los componentes negociados son la eliminación de barreras para un comercio libre, estas son Barreras arancelarias, que es donde

más se centra una negociación, ya que se evalúa la reducción y eliminación de estas; y las barreras no arancelarias que es un tema secundario.

Para el caso específico del TLC Perú – Unión Europea, los temas a tratar fueron los siguientes:

a) Acceso a Mercados

1. Acceso a Mercados (Acceso General);
2. Acceso a Mercados (Agricultura);
3. Reglas de Origen;
4. Asuntos Aduaneros y Facilitación del Comercio;
5. Obstáculos Técnicos al Comercio;
6. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias;
7. Instrumentos de Defensa Comercial;
8. Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales;
9. Compras Públicas;

b) Temas Transversales

10. Propiedad Intelectual;
11. Competencia;
12. Solución de Diferencias, Asuntos Horizontales e Institucionales;
13. Comercio y Desarrollo Sostenible.

## 2.2.3. Impacto Económico

### 2.2.3.1. Antecedentes

#### 2.2.3.1.1. Economía de Mercado

La Economía de mercado es aquella sociedad en donde los agentes económicos se especializan en la producción de bienes y servicios con el fin de satisfacer las necesidades materiales a través de intercambios en el mercado. Entonces, se puede decir que en este tipo de economía los recursos se asignan en la toma de decisiones.

Smith (1776), padre de la Economía, advirtió este hecho plasmándolo en su libro "La Riqueza de las Naciones". Smith habló por primera vez de la existencia en la economía de una "mano invisible", cuya función es guiar a los oferentes y demandantes en el mercado, interactuando en búsqueda de un mayor beneficio con crecimiento económico.

### 2.2.3.2. Tipos de impacto Económico

Pricewaterhouse Coopers (2012) en su estudio de Impacto Económico, menciona que la metodología para la cuantificación del impacto económico es robusta y rigurosa, y sus métodos permiten evaluar el impacto en distintos ámbitos, teniendo como resultados lo siguiente:

#### 2.2.3.2.1. Impacto directo

Se le denomina impacto directo ya que corresponde directamente con dos aspectos la producción y el empleo generado en sectores que se convierten en receptores directos de las inversiones y del gasto.

#### 2.2.3.2.2. Impacto indirecto

El Impacto indirecto, como su nombre lo dice, corresponde a la producción y el empleo generados en los sectores que se benefician indirectamente de las inversiones y del gasto, estos son aquellos que suministran a los sectores directamente afectados.

#### 2.2.3.2.3. Impacto inducido

EL Impacto Inducido es aquel que afecta a la producción y el empleo que se genera gracias al consumo de bienes y servicios que realizan los empleados de los sectores que se benefician, directa o indirectamente, de las inversiones y gastos.

### 2.2.3.3. Medición del Impacto Económico

#### 2.2.3.3.1. Impacto Microeconómico

##### 2.2.3.3.1.1. Demanda

Según Mankiw (2007) La cantidad demandada de un bien es la cantidad que los compradores quieren y pueden comprar de ese bien. Como se conoce, muchos son los factores que determinan la cantidad demandada de un bien, pero cuando se analiza el funcionamiento de los mercados, hay un determinante que desempeña un papel fundamental: el precio del bien.

##### 2.2.3.3.1.2. Oferta

Según Fisher y Espejo (2011), la oferta se refiere a las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado. Complementando ésta definición, ambos autores indican que la ley de la oferta son las cantidades de una mercancía que los productores están dispuestos a poner en el mercado, las cuales, tienden a variar

en relación directa con el movimiento del precio, esto es, si el precio baja, la oferta baja, y ésta aumenta si el precio aumenta.

#### 2.2.3.3.1.3. Producción

La producción es una actividad realizada bajo el control y la responsabilidad de una unidad institucional que utiliza mano de obra, capital y bienes y servicios, para producir otros bienes y servicios. La producción es la actividad económica que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios es decir, consiste en la creación de productos o servicios y, al mismo tiempo, la creación de valor.

#### 2.2.3.3.1.4. Tipo de Cambio

El tipo de cambio de un país respecto de otro es el precio de una unidad de moneda extranjera expresado en términos de la moneda nacional. Entonces el tipo de cambio se puede definir como el número de unidades de moneda nacional que debemos entregar para obtener una unidad de moneda extranjera, o de manera similar, el número de unidades de moneda nacional que obtengo al vender una unidad de moneda extranjera. Para su mayor comprensión se puede decir que, si por ejemplo, para obtener un dólar debemos entregar tres soles peruanos, el tipo de cambio entre Perú y Estados Unidos es 3 S/. /US\$.

#### 2.2.3.3.2. Impacto Macroeconómico

##### 2.2.3.3.2.1. Exportaciones

Según SUNAT (2014) hablar de exportación es referirse al régimen aduanero de exportación definitiva, régimen por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en

el exterior. Para ello la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado en el extranjero.

#### 2.2.3.3.2.2. Importaciones

Según SUNAT (2014) es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía, según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiese y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.

#### 2.2.3.3.2.3. Inversión

La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo. Por medio del financiamiento se obtiene una renta beneficio, con un margen de riesgo sumamente estrecho. La inversión crea fuentes de trabajo, produce salarios y utilidades, siendo un factor determinante para el desarrollo económico y social de un país.

#### 2.2.3.3.2.4. Empleo

Empleo puede entenderse como la ocupación u oficio, que desempeña una persona en una unidad de trabajo, que le confiere la calidad de empleado, o desde el punto de vista del empleador, como aquel que ocupa a alguien en un puesto laboral, generando empleo, como sinónimo de trabajo. En la actualidad el empleo es una circunstancia difícil de garantizar para toda la población activa. Esto hace que los estados

redoblen sus esfuerzos para reducir el número de desempleados al mínimo, y por ende paliar las consecuencias negativas que derivarían de esta situación.

## 2.2.4. Sector Exportador

### 2.2.4.1. Tipos de Exportaciones

Según el Ministerio de agricultura y riego (2013) existen tres formas de exportación, las cuales son:

#### 2.2.4.1.1. Exportación Directa.

En este tipo de modalidad, el exportador debe administrar todo el proceso de exportación, desde la identificación del mercado, hasta el cobro de lo vendido.

Las ventajas de una exportación directa son:

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

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

- Agentes

El agente es un “tomador de órdenes de compra”, puesto que ayuda a facilitar la entrega de muestras, documentación, a la vez trasmite las órdenes de compra, pero el mismo no compra la mercadería. Este canal trabaja “a comisión”, por lo tanto no asume la propiedad de los productos, y no asume ninguna responsabilidad frente al comprador.

- Distribuidores

El distribuidor es un comerciante extranjero, el cual compra los productos al exportador peruano y los vende en el mercado donde opera; por lo tanto debe obtener un stock suficiente de productos y que se haga cargo de los servicios pre y post - venta, liberando al productor de tales actividades.

- Minoristas

El exportador contacta directamente a los responsables de compras minoristas. Se puede apoyar este tipo de venta a través del envío de catálogos, folletos, etc. se cuenta con nuevos métodos informáticos que facilitan llegar a un público más amplio, reduciendo los gastos originados por viajes y por el pago de comisiones a intermediarios.

- Consumidores Finales

Una empresa puede vender sus productos directamente a consumidores finales de otros países. Este es un método utilizado más bien por grandes empresas, puesto que exportar de esta manera requiere de grandes esfuerzos de marketing y el exportador asume todas las actividades de envío de la mercancía, de importación en el mercado de destino, de prestación de servicios pre y post- venta, de cobro, etc.

#### 2.2.4.1.2. Exportación Indirecta

Esto se realiza a través de la venta a clientes nacionales, que luego exportan el producto. Por lo tanto es otro el que decide que producto puede ser vendido en un mercado extranjero, teniendo la responsabilidad de llevar a cabo una adecuada investigación de mercado y de gestión de la exportación.

En este caso, es primordial que el proveedor identifique a las empresas que estén enteradas en sus productos, además de

mantenerse informado sobre las tendencias de los mercados destino donde se están colocando sus productos, pues esto permite establecer estrategias para lograr encontrar un beneficio mutuo.

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

El principal inconveniente de este tipo de exportación es la necesidad de encontrar intermediarios adecuados para así obtener buenos resultados, pues depende de la capacidad de concretar la venta. Una posibilidad a tener en cuenta es la creación de una trading común para diversas PYMES productoras, esto se puede asemejar a un consorcio de exportación o agrupación para la exportación. Estas organizaciones resultan particularmente útiles para las PYMES, las cuales están como por lo general, limitadas en su capacidad comercial internacional.

#### 2.2.4.1.3. Exportación Definitiva

Según Sigvas (2013) la exportación definitiva, es el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior y no está afectada a tributo alguno.

#### 2.2.4.2. Selección de los mercados para la exportación

Granell (1979) afirma que el producto o exportador que dispone de un producto para la exportación se enfrenta con los dilemas de elegir uno de entre los 175 mercados nacionales que hay en el mundo para colocar sus productos.

Una primera aproximación para determinar hacia qué país puede canalizar sus ventas puede ser simplemente estadísticas, viendo cual es el comercio mundial y producto en cuestión y cuáles son los países que le importan, podemos percatarnos que a tales países es posible exportar.

Si un país es ya un importador de los productos de la nacionalidad de exportador o de productos similares de otras precedencias, se puede estar seguro que el mercado es accesible, hay que ver luego en que forma y en qué condiciones.

Si en el mercado observado no importa el tipo de producto, puede deberse a que sea autosuficiente o inclusive, excedentario en él, o bien a que su demanda interna no conozca el tipo de artículo disponible.

#### 2.2.4.3. Agro exportaciones

La agro exportación es la fase final y de mayor exigencias de la producción agropecuaria, a la que se debe brindar especial atención porque se debe tener en cuenta que en una economía global se compite en todos los mercados y las demandas de los consumidores en cada mercado exigen que la calidad, oportunidad, precio y forma de presentación de los productos, entre otras exigencias, satisfagan sus deseos, que de no ser atendidas convenientemente conllevan al fracaso de cualquier proyecto de agro exportación. Son esas las razones en donde se radica la importancia de aplicar principios de calidad, precio e imagen que determinen nuestro éxito en mercados exteriores.

Es importante que aquellos que quieren exportar productos agrarios dediquen el tiempo necesario para conocer proceso de la agro

exportación antes de empezar cualquier acción. Es posible que algunas de la etapas del proceso puedan ser asumidas por el canal de comercialización y la operatividad de la exportación por otros agentes, no obstante, los interesados deben conocerlas, a fin de controlar todos los aspectos relacionados con la internalización de sus empresas.

### 2.3. Definición de términos básicos

1. Ad Valorem: Arancel basado en un porcentaje del valor de la carga.
2. Aduana: Unidad administrativa encargada de la aplicación de la legislación relativa a la importación y exportación de mercadería, como el control del tráfico de los bienes que se internan o externa de un territorio aduanero, realizando su valoración, clasificación y verificación, y de la aplicación y la fiscalización de un régimen arancelario y de prohibiciones.
3. Agroindustrial: Es una actividad que comprende tres aspectos fundamentales producción, industrialización y comercialización.
4. Arancel aduanero: Abarca los diversos derechos o impuestos que se deben pagar en las aduanas de la república, las mercancías que se exportan.
5. Certificado de Origen: Documento expedido y/o visado por las cámaras de comercio u otros organismos competentes del país exportador, que sirve para acreditar que la mercancía consignada es originaria de la nación mencionada en el mismo. Suele exigirse por motivos arancelarios, ya que hay países que tienen tarifas discriminatorias según el país de procedencia.
6. Certificado Fitosanitario: Documento que certifica que los productos han sido examinados y que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país del exportador.
7. Certificado de Sanidad: Documento que certifica que la mercancía ha sido examinada y se encuentra en perfectas condiciones para el consumo humano
8. Desgravamen: Eliminación o reducción paulatina de impuestos arancelarios y los recargos que afecten un producto importado.

9. Estacionalidad: Período de tiempo asociado a determinadas actividades productivas, que se repite cíclicamente todos los años.
  
10. Exportaciones agroindustriales: Comprende el envío al extranjero con propósitos comerciales de productos agrarios, pecuarios, forestales y biológicos.

## CAPÍTULO 3. HIPÓTESIS

### 3.1. Formulación de la hipótesis

Existe un impacto económico positivo del Tratado de Libre Comercio entre Perú – Unión Europea en el sector exportador agroindustrial de la Región La Libertad.

### 3.2. Operacionalización de variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión de la variable	Indicador
<b>V.I.: Tratado de Libre Comercio</b>	Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo el Tratado de Libre Comercio (TLC) se define como un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la reducción y/o eliminación de barreras arancelarias.	El TLC es un acuerdo comercial cuya finalidad es la reducción y/o eliminación de barreras para la apertura de nuevo mercados y lograr así un impacto económico en las partes vinculantes.	Barreras Arancelarias	Productos del sector Agroindustrial con desgravación inmediata
				Productos del sector Agroindustrial con disminución escalonada.
			Barreras No Arancelarias	Nº de certificaciones internacionales / producto
				Normas sanitarias implementadas
<b>V.D.: Impacto Económico</b>	Es la intensidad con la que un fenómeno afecta a la economía y por ende a la sociedad en su conjunto	El impacto económico está determinado por la intensidad con que el TLC afecte al sector exportador agroindustrial de la región La Libertad.	Impacto Microeconómico	% de productos demandados por la Unión Europea.
				% de crecimiento en el mercado
				Nivel producción/Año
				Tipo de Cambio
			Impacto Macroeconómico	Volumen/\$ de productos exportados por La Libertad por año
				Volumen/\$ de productos importados por la Unión Europea por año.
				Mejoras en la tecnología
				Empleo

## **CAPÍTULO 4. MATERIALES Y MÉTODOS**

### **4.1. Tipo de diseño de investigación.**

La Investigación es explicativa ya que en esta se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto, entre el TLC Perú - UE y el impacto que este establece en el sector exportador agroindustrial de La Libertad. En este sentido, el estudio explicativo busca ocuparse tanto de la determinación de las causas (investigación postfacto), como de los efectos (investigación experimental), mediante la prueba de hipótesis.

Además la investigación es transversal ya que tiene como objetivo analizar la relación entre dos variables en un periodo determinado de tiempo.

### **4.2. Material de estudio.**

#### **4.2.1. Unidad de estudio.**

Sector exportador agroindustrial de la Región La Libertad entre los años 2012-2014.

#### **4.2.2. Población.**

Los productos agroindustriales del Perú que se exporten a países de la Unión Europea, de manera estacional.

#### **4.2.3. Muestra.**

Para determinar la muestra se hizo un análisis de los productos exportados agroindustriales de la Región La Libertad.

### **4.3. Técnicas, procedimientos e instrumentos.**

#### **4.3.1. Para recolectar datos.**

Nuestros instrumentos son entrevistas, cortas pero con preguntas que permitan al entrevistado analizar verdaderamente como nos encontramos frente a la UE. Se han realizado cuatro entrevistas, a un conocedor de temas comerciales, un exportador a la UE, un importador de Perú y la última al inspector de productos agroindustriales quien se encarga de la certificación de los productos exportados.

#### **4.3.2. Para analizar información.**

Para poder analizar la información obtenida de las entrevistas se utilizaron tres pasos que nos permiten sacar el verdadero provecho de lo más relevante adquirido.

Después de obtener la información, procedemos a:

1. Transcribir y ordenar la información: la captura de la información se hace a través de diversos medios. Específicamente, en el caso de entrevistas a través de un registro electrónico, como la es una grabación digital.
2. Codificar la información: codificar es el proceso mediante el cual se agrupa la información obtenida en categorías que concentran las ideas, conceptos o temas similares descubiertos por el investigador, o los pasos o fases dentro de un proceso (Rubin y Rubin, 1995).
3. Integrar la información: se relacionaron las categorías obtenidas en el paso anterior entre sí y con los fundamentos teóricos de la investigación.

## CAPÍTULO 5. RESULTADOS

**OBJETIVO 1:** Describir el entorno del Tratado de Libre comercio Perú-Unión Europea y sus componentes negociados en el sector exportador agroindustrial.

Las negociaciones para un Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea culminaron el 28 de febrero de 2010 en la ciudad de Bruselas, luego de Nueve Rondas de Negociación. El 18 de mayo de 2010, durante la VI Cumbre Unión Europea, América Latina y el Caribe (ALC-UE) celebrada en Madrid se anunció formalmente la conclusión de esta negociación. Asimismo, el 23 de marzo de 2011, luego de concluido el proceso de revisión legal del Acuerdo, este fue rubricado con el objeto de iniciar el proceso interno en cada una de las Partes para la aprobación y entrada en vigencia del Acuerdo, El Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Perú y Colombia se suscribió el 26 de junio de 2012 en Bruselas, Bélgica. El Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea entró en vigencia el 1° de marzo de 2013.

El origen de las negociaciones de este Acuerdo se enmarca en la relación política y comercial de la Comunidad Andina (CAN) y la Unión Europea (UE) de más de tres décadas de desarrollo, profundización y consolidación del proceso de integración de ambos bloques regionales. Así, la voluntad de acercamiento dio lugar al inicio de las negociaciones para la suscripción de un Acuerdo de Asociación bloque a bloque CAN-UE, el cual sería integral y comprehensivo, incluyendo tres pilares de negociación: Diálogo Político, Cooperación y Comercio. Sin embargo, dicha negociación fue suspendida en junio de 2008 debido a las diferentes visiones y enfoques de los países andinos, lo cual dificultó la presentación de un planteamiento conjunto ante la UE en algunos temas.

Luego de intensas gestiones para retomar las negociaciones, en enero de 2009 Perú, Colombia y Ecuador, quienes manifestaron la voluntad de continuar con las negociaciones con la UE, retomaron las mismas con miras a lograr la suscripción un Acuerdo Comercial que sea equilibrado, ambicioso, exhaustivo y compatible con la normativa de la OMC.

Este Acuerdo Comercial forma parte de una estrategia comercial integral que busca convertir al Perú en un país exportador, consolidando más mercados para sus productos, desarrollando una oferta exportable competitiva y promoviendo el comercio y la inversión, para brindar mayores oportunidades económicas y mejores niveles de vida, así como certidumbre, estabilidad y seguridad jurídica para el comercio y las inversiones. Hecho que se contrasta al consultarle a la licenciada Kirlovana Inga sobre la perspectiva que se tiene del Perú en los mercados internacionales, ya que menciona que es reconocida y buena, no solo tenemos mucha materia prima, con capacidad de convertirnos en país exportador, sino también tenemos para explotar los servicios, tales como el turismo y gastronomía que está muy bien respaldada a nivel internacional.

La licenciada Kirlovana nos señala que los TLC's, cuentan con una carta bajo la manga porque se busca el beneficio para ambos países. Estos tratados intentan promover aquellos productos en los cuales se tiene mayor ventaja sea comparativa o competitiva. Con este Acuerdo Comercial se ha obtenido un acceso preferencial para el 99.3% de nuestros productos agrícolas y para el 100% de nuestros productos industriales. Los productos de interés de Perú como espárragos, paltas, café, frutos del género capsicum, alcachofas, entre otros ingresaran al mercado europeo libre de aranceles a la entrada en vigencia del Acuerdo. Así mismo, manifiesta que la comercialización agroindustrial se ha reafirmado, y se ve reflejado en un aumento de la cartera de clientes que tenían las empresas, por ejemplo, si antes las empresas exportadoras contaban con 5 a 6 clientes, gracias al TLC se ha podido aumentar en un 100%; esto acompañado con el poder de negociación que cada empresa tiene y este a su vez va a depender del aprovechamiento de sus ventajas para darle un mayor valor agregado a sus productos, es decir, contar con certificaciones de calidad que respalde el correcto proceso productivo, porque debemos tener en cuenta que el mercado Europeo es muy exigente en calidad más que en cantidad, ellos buscan una buena calidad, ya que para estas personas la imagen tiene mucho valor y el producto terminado también.

Lo manifestado en la entrevista a la licenciada Kirlovana Inga, se concluye que en la actualidad, nuestro país ha tenido un crecimiento reconocido, a pesar de las limitaciones a las cuales nos hemos enfrentado como las diferentes crisis económicas de Estados Unidos, Europa y China; es destacable notar la mejorar en nuestra competitividad, satisfaciendo el exigente perfil del consumidor Europeo que cuenta con poder adquisitivo y gustan de productos de buena calidad. Lo que se ve reflejado en las cifras ya que la UE es uno de los principales destinos de nuestras exportaciones, con una participación del 18% al 2011; asimismo, en ese mismo año, dicha región ocupó el 1º lugar entre los países con inversión extranjera directa en el Perú con un 51.8% de participación debido a capitales de España, Reino Unidos, Holanda y Francia, principalmente. La UE representa un mercado de grandes oportunidades, con más de 500 millones de habitantes con niveles de ingreso per cápita entre los más altos del mundo.

#### La Negociación del TLC Perú - Unión Europea

Acuerdo Comercial Multipartido entre la Unión Europea y países andinos (Decisión 598 de la Comisión de la Comunidad Andina). En este proceso se encuentran participando Colombia, Ecuador y Perú, Países Andinos que han manifestado su intención de participar en la negociación.

El objetivo de la Negociación fue lograr un acuerdo equilibrado, ambicioso, exhaustivo y compatible en la que se garantice:

- Un acceso real y efectivo para consolidar, profundizar y diversificar los flujos comerciales de bienes y servicios.
- Un régimen jurídico estable, transparente y previsible para la inversión y comercio de servicios en el Perú.
- Un régimen abierto para el desarrollo de futuros proyectos de inversión peruana en el exterior, que estimulen e impulsen el mantenimiento y desarrollo de importantes proyectos de inversión en el país.

## Modalidades de Negociación

Bases de trabajo: posiciones, propuestas u ofertas de la negociación entre la UE y Perú sobre el pilar comercial.

Avance de las negociaciones: bajo el esquema de rondas presenciales, sin embargo se promoverá activamente el trabajo entre rondas mediante medios electrónicos y de ser necesario mediante reuniones parciales sobre temas específicos.

Posiciones, propuestas de texto y lista de compromisos: en cada mesa de negociación, cada una de las partes podrá presentar su posición, propuesta de texto y lista de compromisos. Sin embargo, podrá haber posiciones, textos y listas comunes. Si una de las partes no presenta posiciones, propuestas u ofertas o no pueda participar ni llevar a cabo la ronda.

Diferencias en contenidos y ritmos de avance: se aplicará el principio general de compromisos recíprocos y reglas comunes para todas las partes, aunque admitiendo cuando sea necesario diferenciaciones y excepciones, para tomar en cuenta, entre otras, las asimetrías de desarrollo, y las sensibilidades de cada una de las partes. Asimismo, las negociaciones se adelantarán a diferentes velocidades en función a las posibilidades de los Países Andinos para asumir compromisos y podrán concluir, suscribirse y ponerse en vigencia de acuerdo a sus propios tiempos y sensibilidades.

## Contenido del TLC Perú - Unión Europea

Se han establecido, además de una mesa de Jefes de Negociación, trece mesas de negociación, descritas de la siguiente manera, considerando dos grupos:

- a) Acceso a Mercados
  1. Acceso a Mercados (Acceso General);
  2. Acceso a Mercados (Agricultura);
  3. Reglas de Origen;
  4. Asuntos Aduaneros y Facilitación del Comercio;
  5. Obstáculos Técnicos al Comercio;

6. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias;
7. Instrumentos de Defensa Comercial;
8. Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales;
9. Compras Públicas;
- b) Temas Transversales
10. Propiedad Intelectual;
11. Competencia;
12. Solución de Diferencias, Asuntos Horizontales e Institucionales;
13. Comercio y Desarrollo Sostenible.

**OBJETIVO 2:** Determinar las variables de medición del impacto económico más apropiadas para el sector exportador agroindustrial de la Región La Libertad.

Tras una serie de investigación a través de las referencias bibliografías presentadas, y analizando el entorno en el cual se desarrollan las empresas del sector exportador agroindustrial se determinan las siguientes variables de medición:

**Gráfico n.º 4:** Variables de Medición del Impacto Económico



Elaboración: Propia

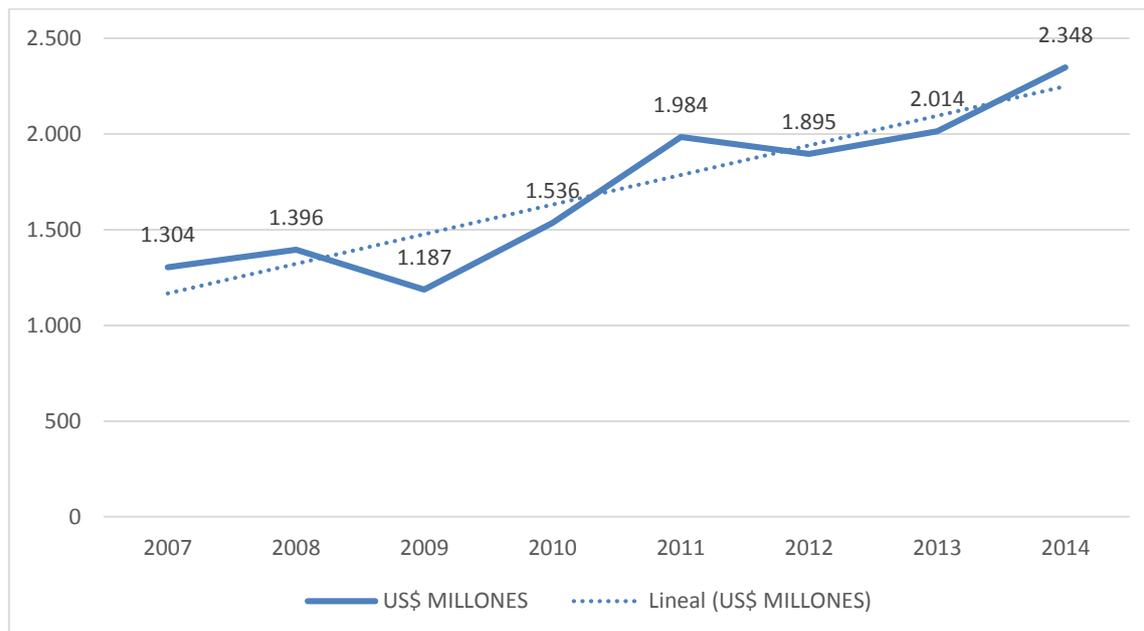
#### 1. Exportaciones:

Como se puede apreciar en el gráfico n.º 4, las exportaciones de productos no tradicionales están con una tendencia creciente, y con una tasa de crecimiento de 7.63%.

Si analizamos las cifras en el 2012 fue un tiempo de incertidumbre ya que estaban en negociaciones la firma del TLC Perú – Unión Europea, pero podemos notar este impacto al revisar el año siguiente a la firma como aumento las exportaciones en 6.28% reafirmando así el mercado europeo; y la tendencia al crecimiento aumentó ya que el año pasado creció en un 16.58% con respecto al año 2013. Se espera que

esta tendencia continúe ya que Europa está conforme con el producto no tradicional exportado.

**Gráfico n. ° 5:** Evolución de las Exportaciones No tradicionales a la Unión Europea



Fuente: SUNAT  
Elaboración: Propia

## 2. Importaciones:

Los principales productos importados son: Bienes de capital para la industria (transporte, máquinas); Materias primas para la industria (productos farmacéuticos y químicos); Productos manufacturados y bienes de consumo: textiles, muebles, cosméticos, etc. Según manifiesta Hans Alldén, jefe de la delegación del bloque europeo en Perú, Europa vende al Perú productos manufacturados con alta tecnología, que pueden ser utilizados para que los peruanos le den un valor agregado a su materia prima y exportarla a un mayor precio. Además, este acuerdo comercial permitirá el mayor ingreso de vehículos y maquinarias con una avanzada tecnología.

### 3. Inversión:

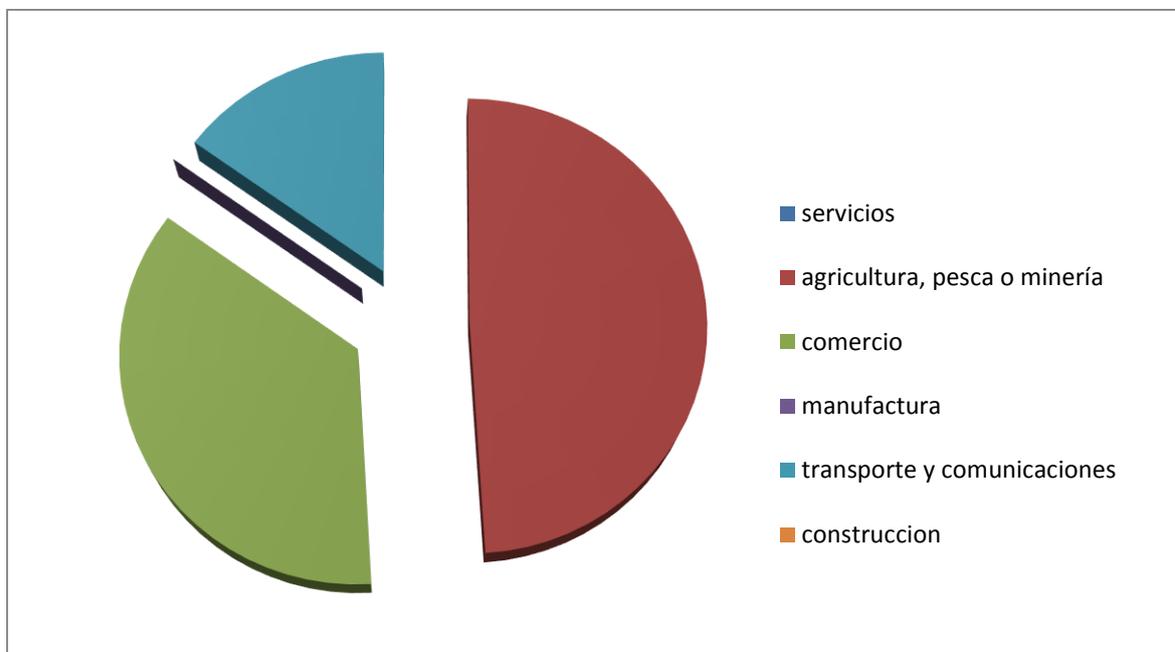
Desde los últimos años es cada vez más creciente el interés de empresarios europeos por invertir en el Perú, debido a su crecimiento económico y su situación política estable. El Sr. Hans Alldén manifestó en una entrevista para el Diario Gestión que las condiciones que existen en el Perú para las inversiones de empresas europeas son interesantes, con un incremento de la mano de obra calificada, mejor infraestructura y un costo favorable de la materia prima y ahora con el TLC tenemos un sistema muy firme de predictibilidad de las condiciones económicas, de los actores económicos. Además, cada año se puede notar una mejor infraestructura; se están construyendo carreteras, grandes inversiones en el puerto del Callao.

Asimismo, se va a seguir invirtiendo en todo el tema de capacitación y creando programas como el AL-Invest IV, que permita dar a conocer a los peruanos los potenciales mercados que encontrarán en la Unión Europea

### 4. Empleo:

En la última década la agricultura moderna ha mostrado un dinamismo espectacular con un crecimiento tres veces superior a la agricultura tradicional, impulsando adicionalmente la articulación de la pequeña y mediana agricultura con el sistema productivo nacional y generando conocidos conglomerados económicos en provincias como Ica, La Libertad y Piura. Se estima que la producción agraria del país ha creado 1.4 millones de puestos de trabajo en estos últimos 10 años, lo que implica 2.3 millones de nuevos empleos en la economía peruana, si se incluyen los empleos indirectos generados. Los trabajadores agrícolas, por su lado, mejoraron sus ingresos y nivel de vida, de tal forma que la tasa de pobreza, se estima, se ha reducido en 15 puntos porcentuales, incluyendo también la pobreza extrema. Así, la producción agraria moderna, en el rubro de frescos, destaca notoriamente y no solamente está proporcionando una positiva imagen del país en el exterior, sino mayores ingresos al país, por efecto de las exportaciones y correspondientes crecientes inversiones.

**Gráfico n.º 6: Actividades Laborales**



Elaboración: Propia

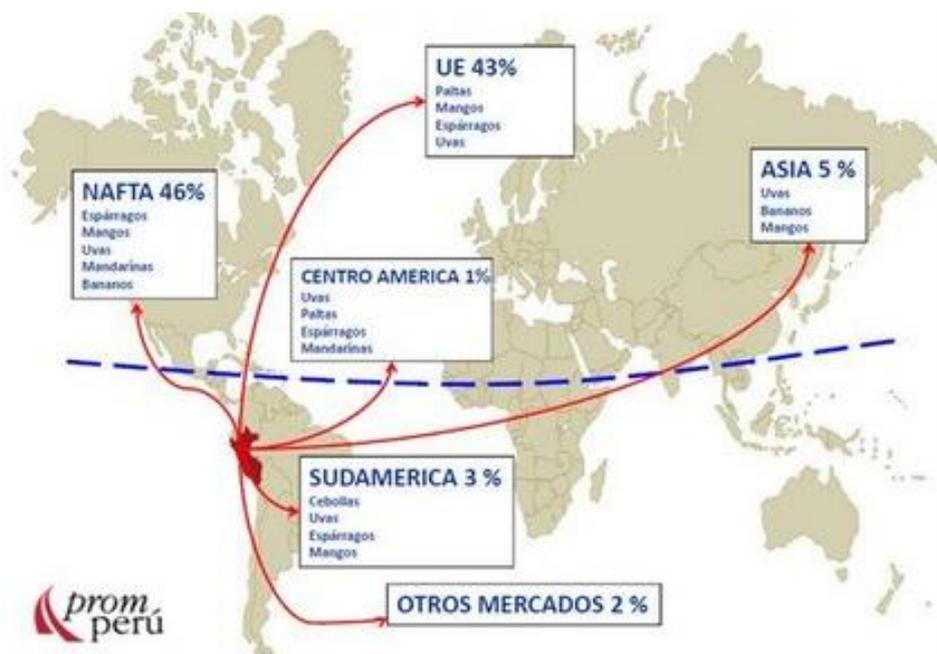
En relación a las actividades laborales, el 30,9 % de los peruanos trabaja en Servicios, el 26 % en Agricultura, Pesca o Minería, el 19 % en Comercio, el 9,5 % en Manufactura, el 8 % en Transporte y Comunicaciones, y el 6,4 % en Construcción.

#### 5. Demanda:

Durante el Seminario "Promo Unión Europea: Primer Año de vigencia del Acuerdo Comercial", realizado 5 de marzo del 2014, el entonces viceministro de Comercio Exterior, Edgar Vásquez<sup>1</sup>, explicó que los principales destinos para las exportaciones peruanas a la Unión Europea son Alemania, España e Italia, que concentran el 55% de los envíos totales. En tanto, para los embarques de los productos no tradicionales, los principales mercados son Países Bajos (Holanda), España y Reino Unido, que concentran el 60% del total. Agregó que la Unión Europea representa un mercado de más de 500 millones de personas con un ingreso per cápita anual que supera los US\$ 35.000, mostrado así el poder adquisitivo de un europeo que reconoce el producto de buena calidad y paga por él. Teniendo a 28 países miembros de la Unión Europea nos abre las puertas a un gran incremento de demanda, aunque como lo

menciona Vásquez solo se aprovechan tres países, todo un mercado por aprovechar.

**Gráfico n.º 7: Distribución de Mercados Frescos  
(Frutas y hortalizas)**



Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERÚ

## 6. Oferta:

El Perú produce frutas y hortalizas que cumplen con las más altas exigencias de calidad en cuanto a sabor, color, aroma y consistencia. Nuestra oferta incluye mangos, uvas de mesa, paltas, cítricos, banano orgánico y aceitunas. Entre las hortalizas destacan los espárragos verdes y blancos, procesados bajo estrictos estándares de calidad, al igual que alcachofas en conserva, pimientos, páprika y una gran variedad de menestras y granos.

Por su ubicación geográfica, nuestro país puede ofrecer productos en contra estación y durante todo el año. Asimismo, sus particulares condiciones climáticas, determinadas por la Cordillera de los Andes, sus múltiples pisos ecológicos y las

corrientes oceánicas, permiten la obtención de cosechas que se distinguen por sus extraordinarias cualidades.

Lo que ha mantenido el país con una oferta creciente es el grado de diversificación de sus envíos a los países europeos, es decir como País contamos con una amplia gama de productos que son de gran interés para el exigente mercado Europeo en distintas presentaciones.

Los productos que más han crecido en estos últimos años han sido los de agroexportación, entre ellos, las uvas frescas al igual que las paltas que tuvieron alzas en millones de dólares en los últimos años. Además del espárrago, paprika y la alcachofa, productos de gran demanda en el exigente mercado Europeo.

Por su parte, el jefe de la Sección Económica y comercial de la Unión Europea en el Perú, Paul Bonnefoy en una entrevista al Diario La República<sup>1</sup>, dijo que "Las exportaciones no tradicionales sí han estado subiendo. Ha aumentado más de 6% desde hace un año, lo que demuestra que se está alcanzando el objetivo del acuerdo comercial, que era para Perú diversificar sus exportaciones hacia esos sectores de valor agregado, pues a largo plazo son los que traen más riqueza y creación de empleo".

## 7. Producción:

Según, Paul Bonnefoy un buen producto depende también del compromiso de los productores con la calidad, reflejado en la aplicación de tecnología para otorgarle al consumidor las mayores garantías, implementando buenas prácticas agrícolas y sistemas de aseguramiento de la inocuidad alimentaria. Ello hace posible que nuestra oferta exportable cumpla los requerimientos de las autoridades sanitarias y los consumidores de los principales mercados, en nuestro caso el estudiado como destino es el europeo.

El aumento en torno a la producción en nuestro país vemos que está ligado con el aumento de empleos que forman parte del proceso productivo del sector

agroindustrial. Al ser estos productos de gran demanda y delicados, se debe tener un mayor cuidado durante todo su producción y por lo cual se necesitan personas capaces de poder cumplir con estas labores importantes.

#### 8. Tipo de Cambio:

La pérdida de valor de una moneda tiene dos efectos contrapuestos, uno para el mercado interior y otro para el mercado exterior. Por un lado, aumenta el nivel general de precios en el interior de un país y, por otro, abarata los productos en el interior en términos relativos con otro país, aunque al mismo tiempo encarece los productos extranjeros en comparación a los productos de nuestro país. El efecto es el contrario cuando la moneda aumenta de valor, o bien se aprecia. Ahora dentro de las exportaciones a la Unión Europea, es importante resaltar el tipo de moneda ya que los europeos usan el euro por lo tanto para una compra-venta de producto se hace un doble cambio en la moneda, lo que conlleva a un mayor impacto.

**OBJETIVO 3:** Identificar los productos del sector exportador agroindustrial de la región La Libertad con mayor acogida tras la firma del Tratado de Libre Comercio entre Perú - Unión Europea.

Según SIICEX, en el fichero regional menciona que los productos potenciales de La Libertad son: esparrago, uva, alcachofa, páprika, palta y pimiento piquillo. De los cuales los más exportados esparrago, alcachofa y palta; representado aproximadamente un 78% del valor FOB exportado el año 2012.

El valor exportado de los productos frescos (frutas y hortalizas) en el año 2014 se incrementó un 22% con respecto al año 2013, alcanzando los US\$ 1,894 millones. Los principales productos exportados fueron: Uva, Esparrago, Palta, Mangos y Bananos. Estos productos acumulan el 84% de participación en esta línea. Como notamos en el siguiente gráfico:

**Gráfico n.   8:** Exportaciones de Fruta y Hortalizas Frescas  
(Ranking, valor FOB 2014)

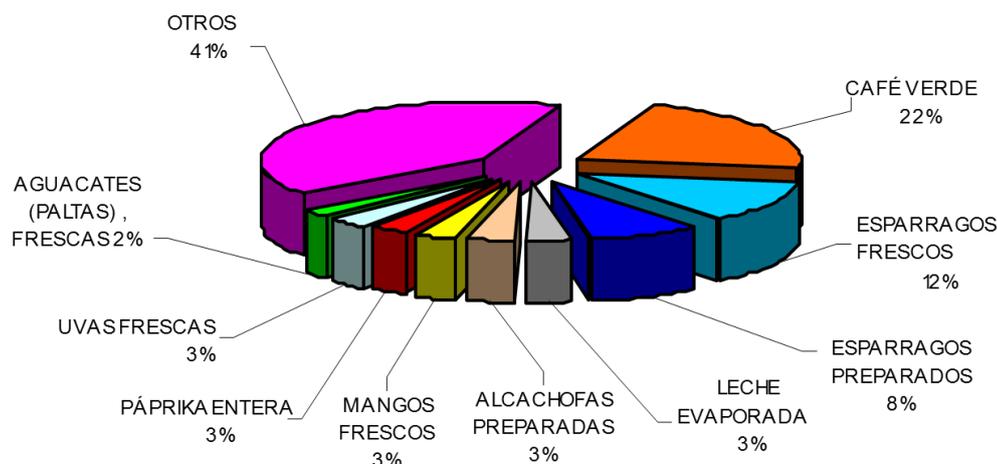
PRODUCTO	FOB 2013 (US\$)	FOB 2014 (US\$)	VAR % 14/13
0806100000 - UVAS FRESCAS	442.957.057	642.447.567	45%
0709200000 - ESPARRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS	413.553.667	384.499.309	-7%
0804400000 - AGUACATES (PALTAS) , FRESCAS O SECAS	184.033.922	305.039.050	66%
0804502000 - MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	132.689.581	138.242.615	4%
0803901100 - TIPO «CAVENDISH VALERY»	88.985.171	119.235.412	34%
0703100000 - CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERA	62.856.117	65.441.564	4%
0805201000 - MANDARINAS (INCLUIDAS LAS TANGERINAS Y S	43.123.099	59.441.976	38%
0805209000 - DEMAS CLEMENTINAS. WILKINGS E HIBRIDOS S	23.445.381	28.522.755	22%
0910110000 - JENGIBRE	7.948.062	26.705.436	236%
0810909000 - GRANADA	16.401.567	25.133.434	53%
0805202000 - TANGELO (CITRUS RETICULATA X CITRUS PARA	22.843.703	22.313.139	-2%
0708100000 - ARVEJAS (GUISANTES, CHICHAROS) (PISUM SA	20.408.714	20.724.281	2%
RESTO	66133357,82	55.820.995	-16%
<b>TOTAL</b>	<b>1.525.379.399</b>	<b>1.893.567.534</b>	<b>24%</b>

Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERU

En el gráfico n.º 9, brindado por el prof. Roosevelt Quiroz Tantaleán, Sectorista Agro – Agroindustria de PROMPERU, podemos resaltar que de los nueve productos que tienen la mayor parte de las exportaciones cinco productos se exportan desde La Libertad, que son espárrago, uva, alcachofa, paprika y palta.

**Gráfico n.º 9: Principales Productos de Exportación 2014**



Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERU

De la entrevista a la empresaria importadora alemana Stefanie Riel, Gerente de Exportaciones de la Empresa RIEL FRUCHTHANDEL, podemos concluir que los principales productos agroindustriales que tienen la mayor demanda en el mercado Europeo, se considera a la Palta y Espárrago como los principales productos agroexportadores de la Región La Libertad. Riel, menciona que el Perú hoy en día se muestra como un país mucho más diverso, ahora ofrecen granada, arándanos, productos que dentro del mercado peruano no se contaba; considera que se debió a una sobreoferta de espárrago lo que conllevó a la reducción en el precio, llevando a los productores a sustituir este producto por otro, abriendo nuevos mercados y enseñando al consumir, por ejemplo, en Alemania no se consumía espárragos en épocas que estaba fuera de la producción europea, el comer espárrago blanco en el meses de octubre / noviembre no era conocido, en Alemania dicho consumos de espárrago es muy estacional; por lo cual se tuvo que demostrar a los consumidores que el producto Peruano es fresco aunque viene de un país muy lejano y que viaja 3 semana(vía marítima), por lo cual al principio hubo rumores que eran productos

tratados y fue muy trabajoso convencer al consumidor que es un producto sano, comestible y que encima es de buen sabor.

Los cinco productos principales que se exportan desde La Libertad, son espárrago, uva, alcachofa, páprika y palta.

### 1. Espárrago

Los espárragos tienen una alta demanda debido a sus beneficios entre ellos tenemos que son bajos en calorías, no tienen grasa ni colesterol y son muy bajos en sodio. Son una buena fuente de nutrientes y contienen altos niveles de ácido f  lico, así como de potasio, fibra y vitaminas B6, A y C.

Hay tres variedades del espárrago: El espárrago blanco que se obtiene al evitar la exposición de las plantas a la luz mientras crecen. El espárrago morado que se caracteriza principalmente por un alto contenido en azúcar y bajos niveles de fibra, fue originalmente cultivado en Italia y comercializado con el nombre Violetto d'Albenga, continu   en países europeos y saltó a América, Asia y Nueva Zelanda. Y el más comercial espárrago Verde.

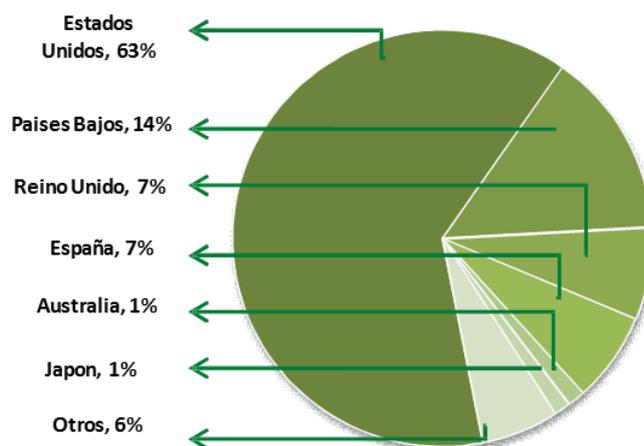
**Gráfico n.   10:** Distribución Geográfica del Espárrago



Fuente/Elaboración: SIICEX

Por la distribución del espárrago en Perú, permite tener producción durante todo el año y abastecer la demanda de distintos países, ver en el Grafico 11, donde muestra los países a los que se exportan el producto, teniendo como principal mercado Estados Unidos, seguido de UE con 28%.

**Gráfico n.º 11:** Porcentaje de espárrago exportado por país

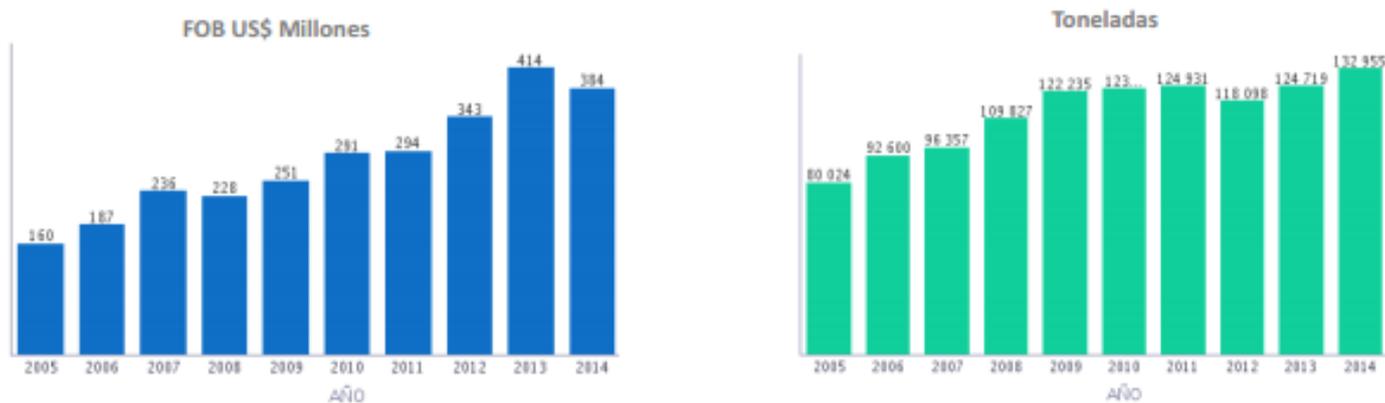


Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERU

Como podemos notar en las exportaciones de Espárrago han tenido un crecimiento a lo largo de los años, pero con un mayor aumento en el valor FOB, a pesar de que en el 2012 y 2013 ha habido una disminución en las cantidades, pero esto se debe a los precios ya que en el 2009-2012 se tuvo un precio promedio de \$2.59, mientras que en el 2013 se tuvo una alza a \$3.32 y en el 2014 una disminución a \$2.89, según precios dados en el informe de SIICEX.

**Gráfico n.º 12: Evolución de las Exportaciones de Esparrago Fresco  
(2005-2014)**



Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERU

## 2. Uva

La uva es una baya comestible que crece en racimos, estos en arbustos pequeños o en parras, en zonas templadas, contienen cantidades pequeñas de vitamina A y una variedad de minerales.

En general, las uvas tienen unas texturas lisas, peladas y jugosas. Pueden tener varias semillas y se dividen en categorías de color que van desde el blanco al negro, pasando por el rojo o rosado.

El crecimiento de las exportaciones de uvas frescas en el Perú se debió a la introducción de la variedad Red Globe, la cual se introdujo en los años 90, y es una variedad de uva que tiene buena demanda en los mercados internacionales.

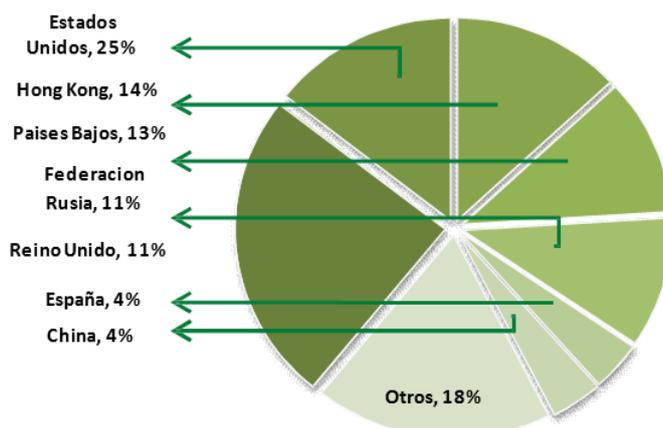
**Gráfico n.º 13: Distribución Geográfica de Uva**



Fuente/Elaboración: SIICEX

La distribución de la producción en Perú, es toda la costa del litoral, teniendo meses de exportación enero, febrero, marzo, octubre, noviembre y diciembre. En el grafico nº14 podemos notar que el mayor país importador de uva es EEUU.

**Gráfico n.º 14: Porcentaje de uva exportado por país**



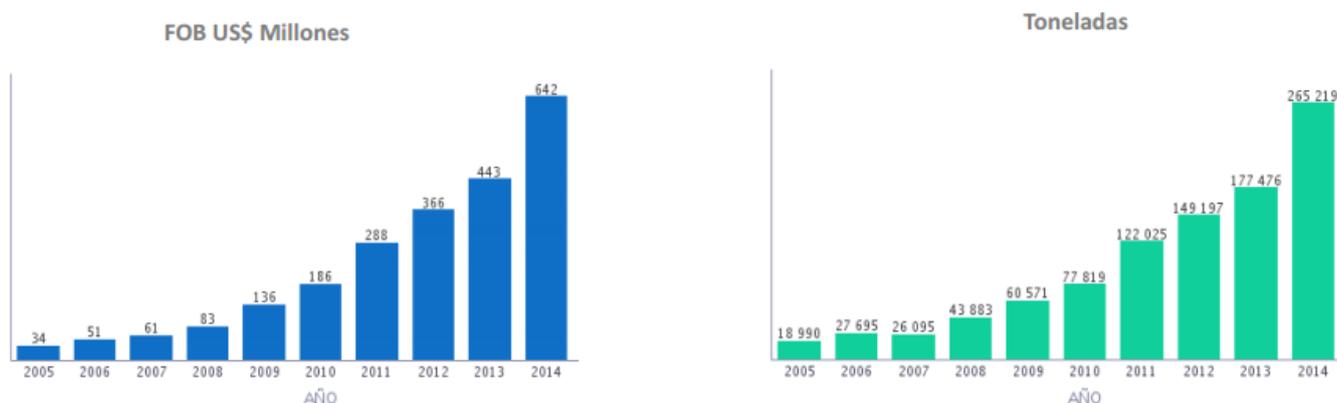
Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERU

Este producto, como lo muestra el siguiente gráfico tiene un gran crecimiento, con una tasa de 34.15%, cifra muy alentadora tomando en cuenta que el valor FOB en millones de dólares, comparando el 2005 y 2014 ha aumentado en casi 500%. Si

comparamos ambos gráficos podemos notar que el precio de la uva del 2014 ha tenido un incremento, algo que favorece al exportador.

**Gráfico n.º 15: Evolución de las Exportaciones de Uva  
(2005-2014)**



Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERU

### 3. Alcachofa

La Alcachofa posee un gran contenido de agua y nutrientes como los azúcares (hidratos de carbono) en forma de fibra e inulina. La fibra tiene efecto saciante y favorece el tránsito intestinal, mientras que la inulina es un azúcar no digerible que contribuye a la reducción del riesgo de enfermedades degenerativas como diabetes, obesidad, osteoporosis y cáncer.

Las alcachofas para la exportación pueden ser vendidas en conservas en salmuera, marinadas con aceite de girasol, de oliva, vinagre, etc.

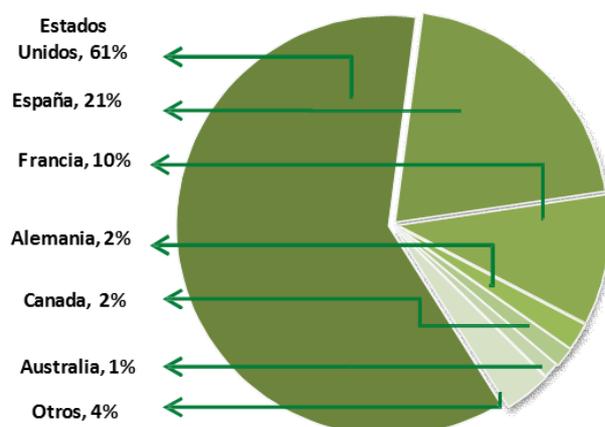
**Gráfico n.º 16: Distribución Geográfica de Alcachofa**



Fuente/Elaboración: SIICEX

La alcachofa se produce en seis departamentos del Perú como muestra el gráfico n.º 16, dentro de ellos está La Libertad, este producto empezó un crecimiento en sus exportaciones desde el 2010, según SIICEX, teniendo como principal mercado Estados Unidos, más de la mitad de la cantidad exportada como se nota en el gráfico 19.

**Gráfico n.º 17: Porcentaje de alcachofa exportado por país**

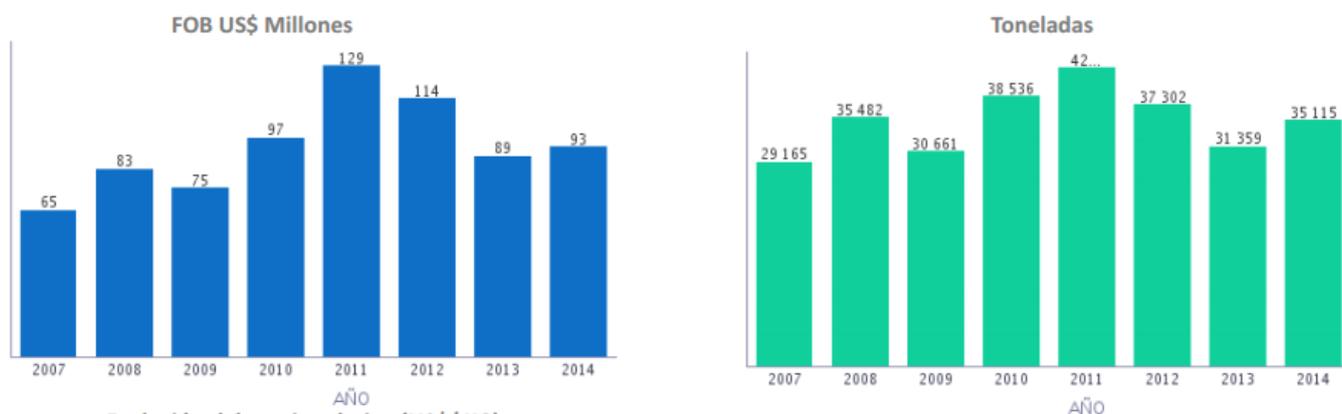


Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERU

Este producto como lo muestra el grafico n.º17, hay una disminución de 21% en el 2013 con respecto al 2012, la cantidad exportada no muestra este mismo comportamiento, también es importante notar que Estados Unidos es el principal importador de este producto, por lo que no sería correcto atribuirle al TLC Perú – Unión Europea.

**Gráfico n.º 18: Evolución de las Exportaciones de Alcachofa (2007-2014)**



Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERU

#### 4. Páprika

La páprika es un cultivo originario de Sudamérica, concretamente de Perú y en algunas zonas de Bolivia. Es una planta cultivada desde la antigüedad por los habitantes americanos que Colón encontró en su primer viaje y la llevó a España. La Páprika constituía un alimento básico de la población indígena.

Posee un alto contenido de vitaminas C y A, y de Licopeno importantes para la adecuada absorción de hierro, calcio y de otros aminoácidos. Se emplea también para la curación de las heridas, el incremento de las defensas, como digestivo, diurético, etc. La carencia de éstas puede provocar una debilidad general en el organismo, como cabello frágil, encías que sangran, heridas que no cicatrizan, pérdidas de apetito, etc.

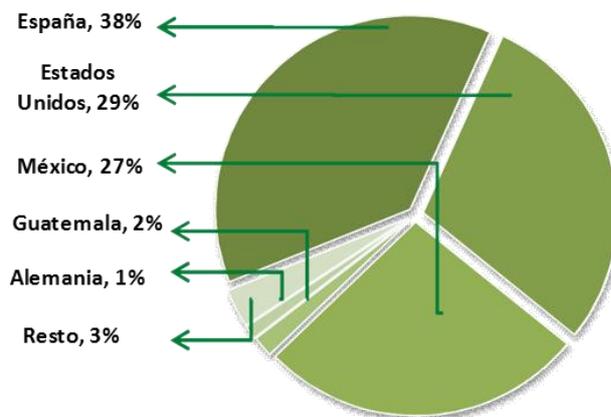
**Gráfico n.º 19: Distribución Geográfica de Paprika**



Fuente/Elaboración: SIICEX

El Perú destaca con una agricultura de exportación gracias a productos como el espárrago, la alcachofa y la páprika. Esta última se ha convertido, en los dos últimos años, en uno de los productos de mayor exportación en el Perú, consolidándolo como el líder mundial de la páprika con ventas de más de US\$ 84 millones, teniendo como principal mercado España, país perteneciente a la Unión Europea.

**Gráfico n.º 20: Porcentaje de paprika exportado por país**

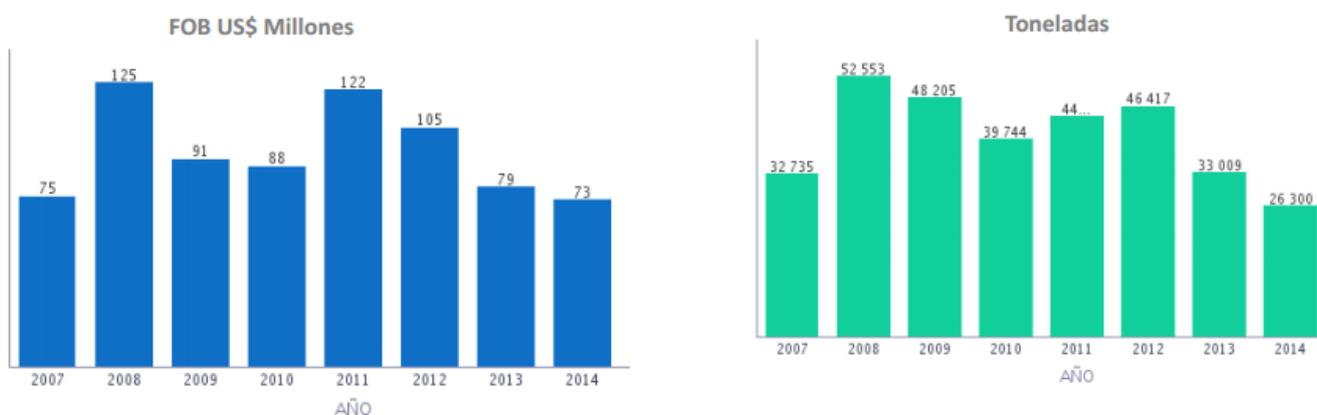


Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERU

Este producto muestra en el grafico n.º 21, evolución de las exportaciones de Paprika en toneladas y valor FOB, una disminución desde el 2012, y comparando el valor FOB con las toneladas exportadas podemos concluir que a partir de ese año el precio en el mercado también disminuyo, analizando los mercados importadores esta España y Estados Unidos.

**Gráfico n.º 21: Evolución de las Exportaciones de Páprika (2007-2014)**



Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERU

## 5. Palta

También conocida como aguacate, clasificada como una fruta no solo agradable, sino también con una diversidad de beneficios para la salud ya que es rica en vitamina C, B6, hierro y magnesio, componentes que ayudan a fortalecer nuestro sistema inmunológico.

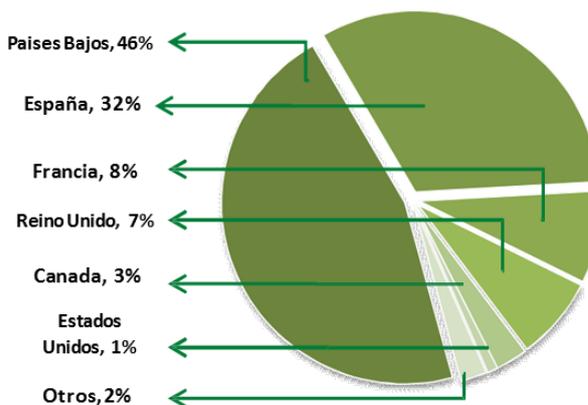
**Gráfico n.º 22: Distribución Geográfica de Palta**



Fuente/Elaboración: SIICEX

La Libertad es la más importante región productora de paltas en el país: de haber producido alrededor de 9 mil toneladas en el año 2000, en los siguientes años la producción de esta fruta aumentó de una manera sostenida, las fechas de cosecha son: Mayo, junio, julio, agosto y setiembre. Como vemos en el Grafico nº 23, mayor importador de este producto es la UE con más del 86% de las exportaciones.

**Gráfico n.º 23: Porcentaje de palta exportado por país**

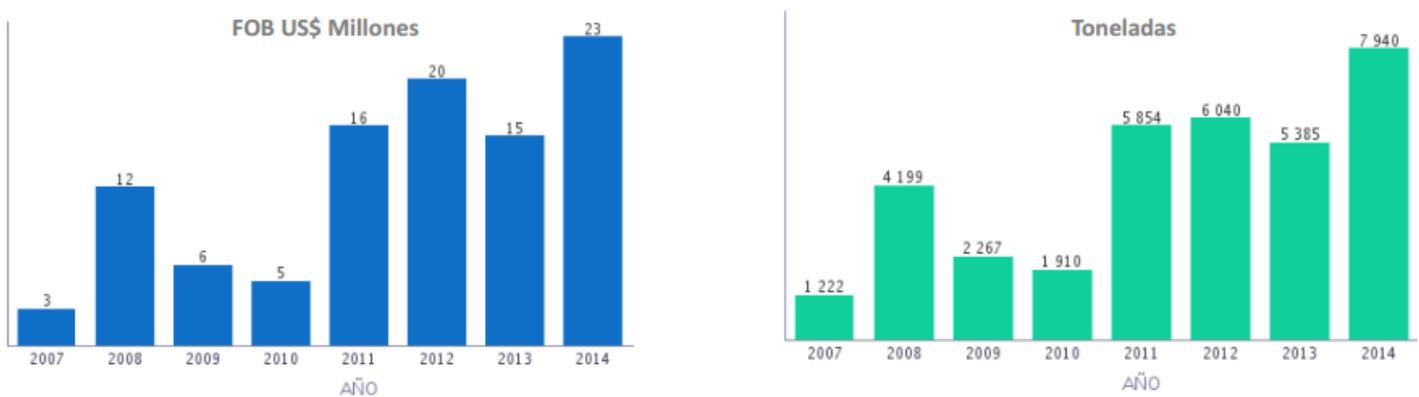


Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERU

La palta ha tenido grandes variaciones en las exportaciones, pero a diferencia del Esparrago, sus variaciones en toneladas y valor FOB, están directamente relacionadas, esto debido al precio que en el mercado internacional que no ha sufrido cambios significativos en el 2007-2012 promedio fue \$2.87, 2013 de igual manera en el 2014, según datos del informe de SIICEX

**Gráfico n.º 24:** Evolución de las Exportaciones de Palta  
 (2007-2014)



Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERU

**OBJETIVO 4:** Evaluar el impacto macroeconómico del Tratado de Libre Comercio entre Perú- Unión Europea en el sector exportador agroindustrial de la región La Libertad.

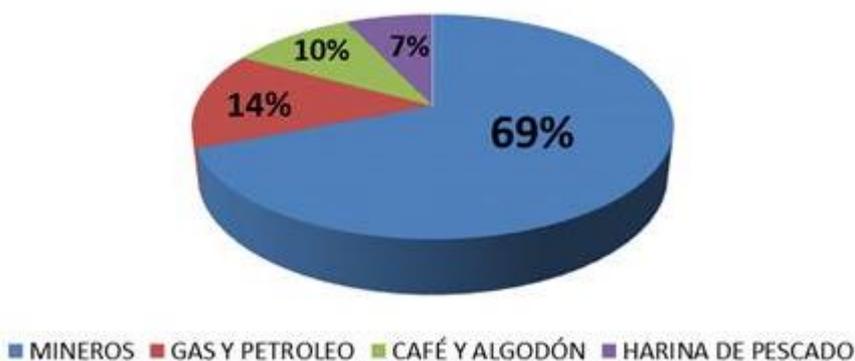
El impacto macroeconómico, se va a determinar a través de la evaluación de cuatro variables.

### 1. Exportaciones

La disminución de las exportaciones del Perú hacia la UE (-17% comparado a 2012), se debe principalmente a la baja de los precios internacionales de los minerales (metales). El volumen total exportado a la UE alcanzó USD 6600 millones en 2013 y representa el 16% del total de las exportaciones peruanas (representaba el 18% en 2010).

Los productos llamados tradicionales contribuyen todavía en 70% del total de las exportaciones peruanas hacia el viejo continente. Los principales en volumen son los productos mineros (que representan el 48% de las exportaciones totales, principalmente de cobre y zinc). Los otros son el gas natural, la harina y aceite de pescado y algunos productos agrícolas. Las exportaciones de estos productos tuvieron una contracción de 24% comparado con el año 2012.

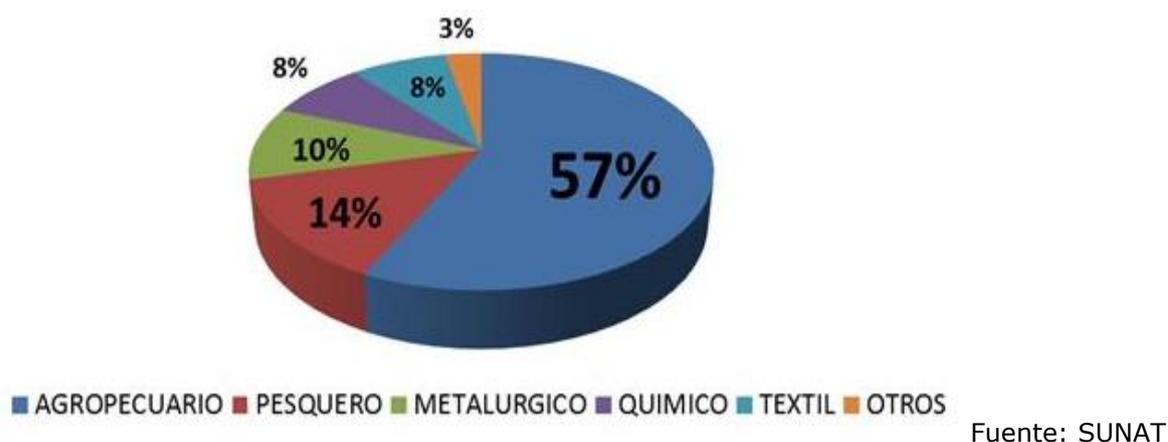
**Gráfico n.º 25:** Exportaciones de productos tradicionales a la UE 2013



Fuente: SUNAT

Los productos no tradicionales (en general de mayor valor agregado), aumentaron sus exportaciones hacia la UE en casi 7%, principalmente gracias al sector agroalimenticio (17% del total exportado a la UE y 57% de los productos no tradicionales), con un aumento de 12% comparado a las exportaciones del 2012. Los sectores químico, pesquero y textil lograron igualmente aumentar sus exportaciones hacia la UE (+ 9%, +8% y +4% respectivamente). Por el contrario, los sectores sidero-metalúrgico y metal-mecánico sufrieron caídas de 12 y 25%.

**Gráfico n.º 26:** Exportaciones de productos no tradicionales a la UE 2013

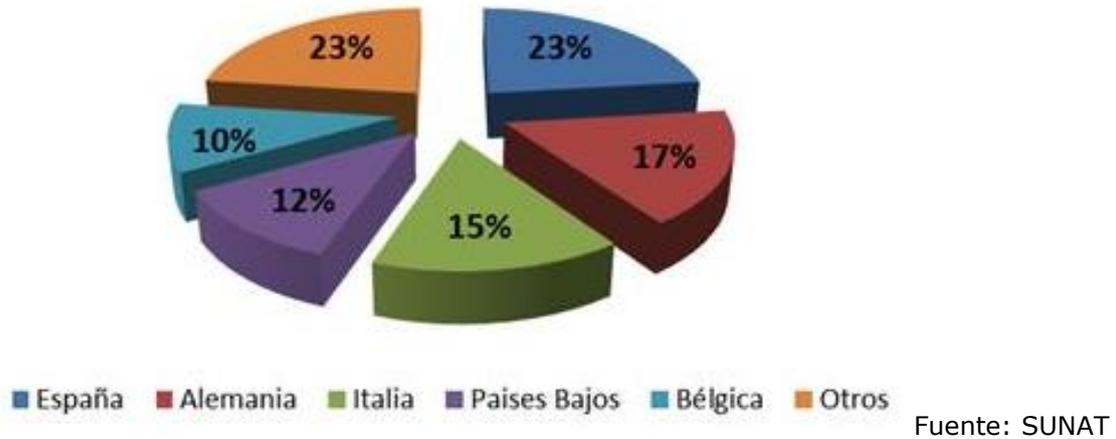


Los principales productos por sectores son los siguientes:

- En **agro**: espárragos (12%), paltas (7%), uvas frescas (6%) y mangos (4%).
- En el **sector pesquero**: calamares (5%), conchas de abanico (4%) y atunes enteros (1%).
- En el **sector químico**: alcohol etílico (4%), óxido de zinc (1%) y lacas y colorantes (1%).
- En el sector **textil** son la ropa de algodón y de alpaca.

Casi el 80% de las exportaciones peruanas hacia la UE tienen como destino 5 países: España, Alemania, Italia, Países Bajos y Bélgica; tal como explica el siguiente gráfico:

**Gráfico n.º 27:** Destino de las exportaciones peruanas hacia la UE en 2013

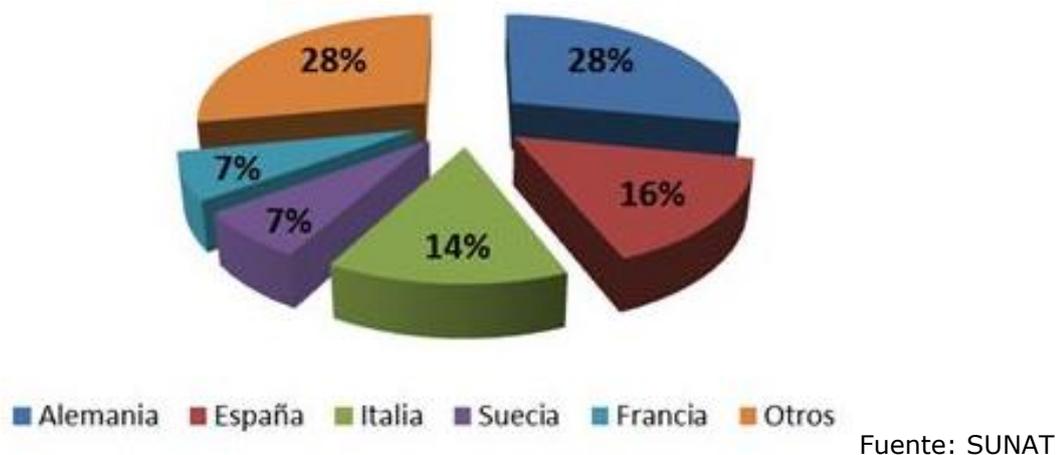


## 2. Importaciones

Las importaciones procedentes de la UE hacia el Perú, han aumentado 4% entre 2012 y 2013, alcanzando USD 5200 millones.

Las maquinarias industriales, automóviles y camiones representan el 35% del total (motores eléctricos, turbinas, equipos para la minería, autos, grúas), seguido por materias primas y productos intermedios para la industria (principalmente productos químicos y farmacéuticos y productos minerales elaborados) con 21%, y mercancías consumibles con 8%.

**Gráfico n.º 28:** Origen de las importaciones peruanas desde la UE en 2013



### 3. Inversión

Aunque la ley obliga a las compañías extranjeras a declarar todas sus inversiones en el país, es difícil obtener estadísticas precisas sobre las inversiones en Perú. Los datos publicados por ProInversión (entidad gubernamental a cargo de la promoción de inversiones en el Perú) en su sitio de Internet son los únicos datos oficiales disponibles.

Tomando como fuente dichas cifras, los flujos de inversión extranjera directa han estado aumentando constantemente en los últimos años. **La UE es actualmente el primer inversionista en Perú**, con más del 50% del total. En los 10 últimos años el stock procedente de la UE ha aumentado en casi 25%. España, el Reino Unido y los Países Bajos detienen el 90% del stock de inversiones procedentes de la UE.

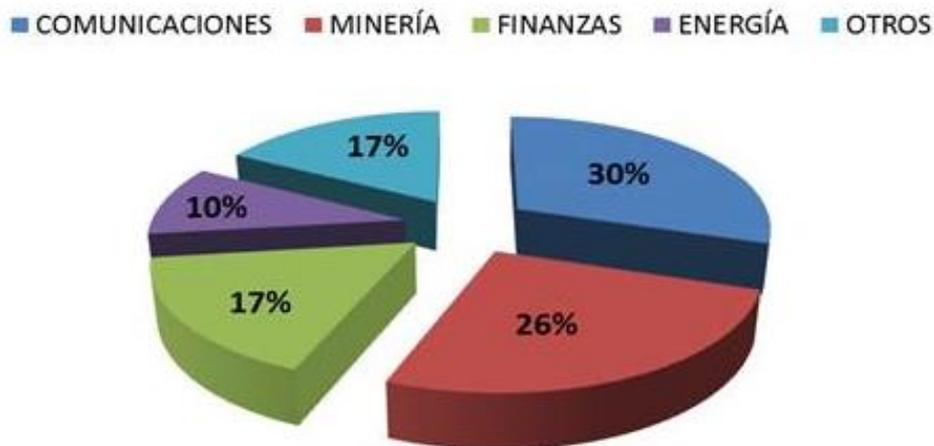
**Gráfico n.º 29:** Origen de las inversiones UE



Fuente: SUNAT

Los servicios siguen siendo el principal sector de los inversionistas españoles en el Perú, mientras que las inversiones en la minería son principalmente holandesas y británicas.

**Gráfico n.º 30:** Inversiones de la UE por sectores



Fuente: SUNAT

La mayoría de los Estados Miembros de la UE tienen acuerdos bilaterales de protección de las inversiones con Perú.

#### 4. Empleo

Según las cifras del Instituto Nacional de Estadística e Informática (2014):

Hay 15 millones 797 mil personas trabajando, mientras que otras 600 mil están desempleadas. De estas, 384 mil son jóvenes de entre 15 a 29 años. Cifras también revelan que el 56 % de los trabajadores peruanos son hombres (8,8 millones) y 43,8 % son mujeres (6,9 millones).

Las cifras de desempleo son una señal de alerta, sin embargo hay también noticias alentadoras, pues **el empleo entre el 2011 y el 2014, aumentó 3,2%**.

El ministro de Trabajo, Daniel Maurate, destacó este crecimiento y constata que hemos crecido en casi todos los indicadores en ocupación adecuada, en empleo

formal, más gente ingresó a planilla y eso es importante. En el otro lado se encuentran los informales, que se estiman en 73% del total de personas con trabajo.

Respecto a la educación de los trabajadores, el 42,6 % (6,7 millones) tienen educación secundaria, el 30,5 % (4,8 millones) tiene educación superior, universitaria y no universitaria, y el 26,9 % (4,2 millones) tiene educación primaria o menor nivel educativo.

El grueso de los trabajadores (70,8 %) labora en establecimientos de 1 a 10 trabajadores, el 20,4 % en empresas de 51 y más trabajadores y el 7,6 % (1,9 millones) en establecimientos de 11 a 50 trabajadores.

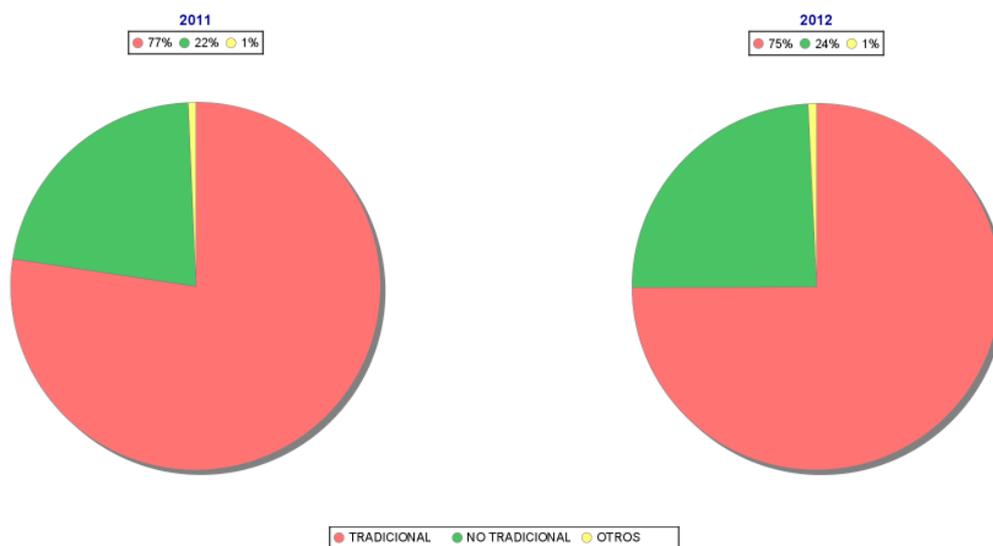
De acuerdo al promedio de ingresos mensuales, la población de 45 a 64 años de edad tiene como ingreso promedio la suma de 1.363 soles (438 dólares), seguido de los que tienen de 25 a 44 años con 1.356 soles (436 dólares), los que tienen de 14 a 24 años de 791,3 soles (254 dólares) y la población mayor de 65 años de edad con 672 soles (216 dólares).

**OBJETIVO 5:** Evaluar el impacto microeconómico del Tratado de Libre Comercio entre Perú- Unión Europea en el sector exportador agroindustrial de la región La Libertad.

El impacto microeconómico, se va a determinar a través de la evaluación de cuatro variables.

### 1. Demanda

**Gráfico n.º 31:** Exportaciones por Sector a la Unión Europea previo al TLC



Fuente/ elaboración: SUNAT

En el Gráfico n.º 31 podemos observar la comparación de dos fechas anteriores a la firma del Tratado de Libre Comercio con la UE, donde podemos notar que las exportaciones en el sector tradicional eran las predominantes. Entre el 2011 y el 2012 vemos un aumento en las exportaciones del sector no tradicional que hoy en día es el predominante. La Unión Europea demanda del Perú varios productos con valor agregado que se centran mayormente en frutas y verduras, algo lo cual ellos demandan dado su estilo de vida saludable.

En cuanto a los mercados europeos que demandaron mayor cantidad de productos peruanos con valor agregado destaca en primer lugar Países Bajos u Holanda con compras por US\$ 657 millones. Su oferta exportable se basó principalmente en paltas, uvas frescas, mangos, banano y espárragos frescos.

España se estableció como segundo importador de la UE para el Perú con adquisiciones por US\$ 472 millones. Entre su demanda se encuentran productos como pota y calamar congelado, espárragos en conserva, palta y pimiento piquillo.

Reino Unido es el tercer destino europeo de los despachos nacionales con valor agregado al consolidar transacciones por US\$ 253 millones; siendo las uvas frescas, los espárragos frescos, paltas y mandarinas los principales artículos proveídos por Perú.

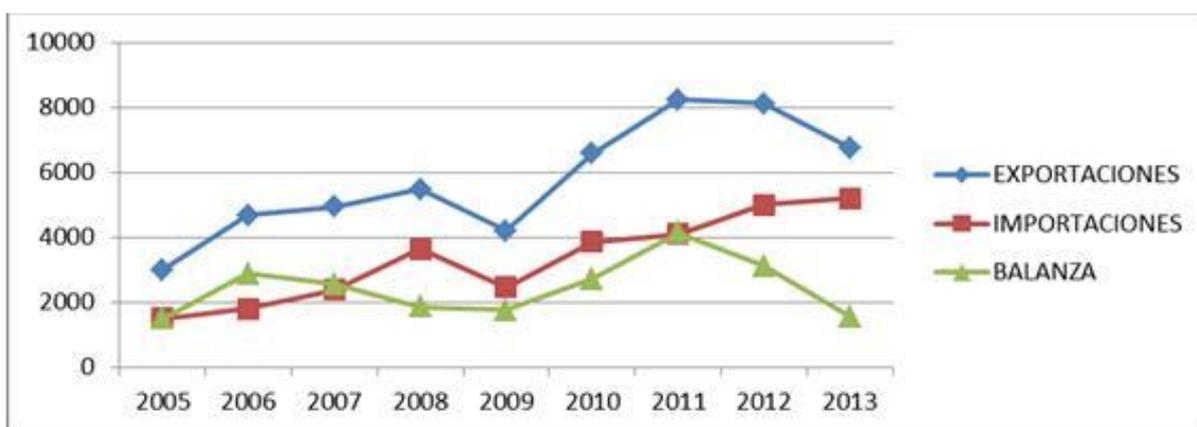
Estas tres naciones concentraron en conjunto 59% del total de transacciones peruanas no tradicionales a la Unión Europea.

La ministra Magali Silva indicó que durante el 2014, la Unión Europea se consolidó como nuestro tercer socio comercial a nivel de bloque económico, tras ser receptor del 16.4% de los envíos totales del Perú al mundo.

## 2. Oferta

La UE y Perú mantienen una relación comercial fuerte y dinámica, con un aumento considerable del comercio en la última década, tal como se muestra en el siguiente gráfico:

**Gráfico n.º 32:** Relación comercial entre Perú – Unión Europea



Fuente: SUNAT (Perú) - cifras en millones de USD\$

Durante el 2013, el Perú ha sido el sexto socio comercial de la UE en América Latina (y el segundo de la Comunidad Andina). La UE es la quinta fuente de sus importaciones y el segundo mayor mercado de destino de sus exportaciones.

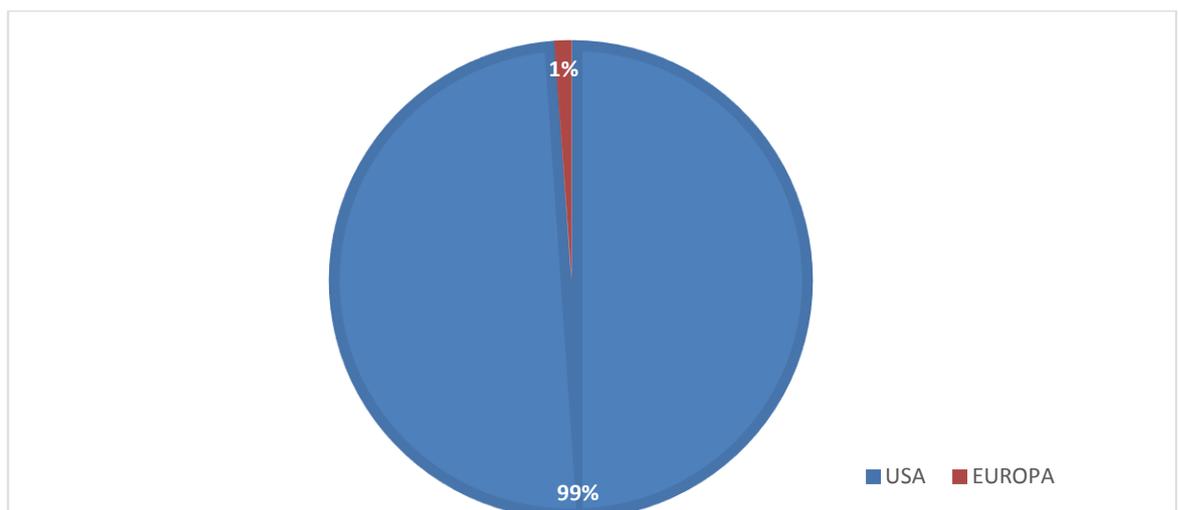
De la entrevista realizada al empresario exportador Ing. Martin Falcon (Jefe de exportación de la empresa MORAVA) se concluye lo siguiente:

Los principales productos no tradicionales exportados a la Unión Europea, según las empresas de La Libertad son los espárragos en sus diferentes presentaciones, frescos, refrigerado, prepararos y conservas, y la palta fresca y/o seca. Con respecto a la demanda de espárragos, es distinto dependiendo de los países y la presentación. Por ejemplo en Estados Unidos es más comercial el esparrago verde lo que representa un 60% de los envíos y en Europa, es el esparrago blanco, que representa aproximadamente un 80% de exportaciones a este destino.

La competencia con países de la Unión Europea no es fuerte ya que las exportaciones completan la oferta del mercado, la mayor competencia es con otros exportadores peruanos que disminuyen muchas veces su precio al no contar con determinados certificados u terrenos, y su clima, es por ello que la mayor competencia es con otros exportadores peruanos.

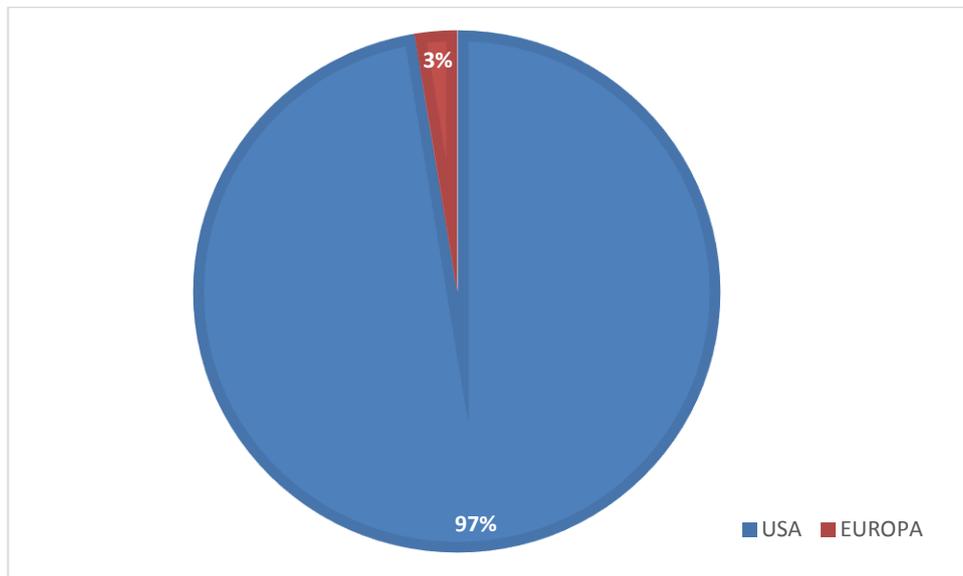
Evaluando las exportaciones de Morava antes en los años 2012, 2013 y 2014. Notamos los siguientes cambios:

**Gráfico n.º 33:** Exportación Aérea de Esparrago Verde – MORAVA  
Año 2012



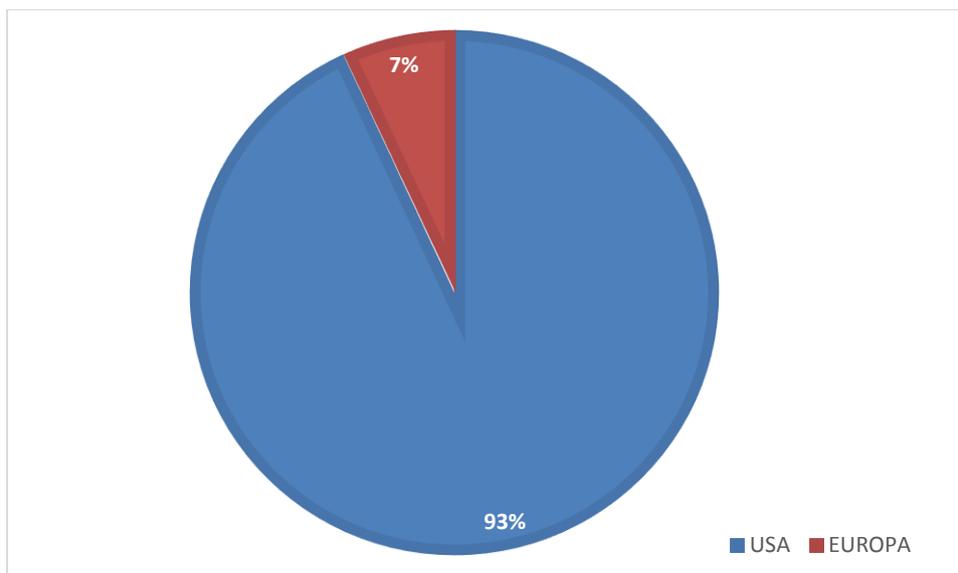
Fuente: Morava  
Elaboración: Propia

**Gráfico n.º 34:** Exportación Aérea de Esparrago Verde – MORAVA  
Año 2013



Fuente: Morava  
Elaboración: Propia

**Gráfico n.º 35:** Exportación Aérea de Esparrago Verde – MORAVA  
Año 2014



Fuente: Morava  
Elaboración: Propia

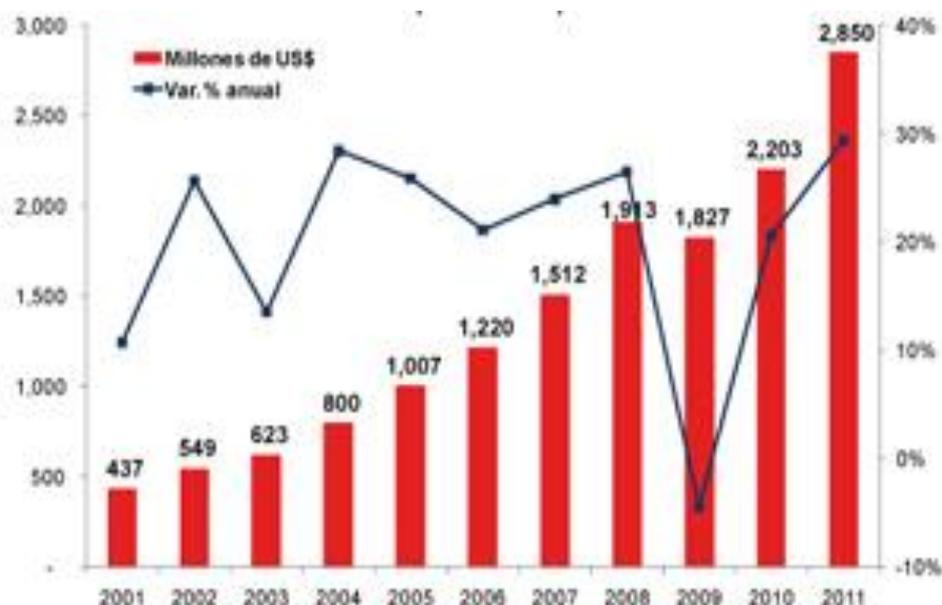
Como muestran los gráficos anteriores, cada año la producción de espárrago verde exportable de Morava para el mercado europeo está en aumentando, abarcando cada año una presencia más representativa; conforme manifestó el ingeniero Martín Falcón, este porcentaje dependerá de algunos factores adicionales como el tipo de producto, y la estación.

### 3. Producción

El suceso determinante para el boom agroexportador se dio al término del gobierno Fujimorista, en el 2000 al aprovechar la ley N° 273601 “Ley de promoción del sector agroexportador”. Dicha ley brinda incentivos fiscales para los productores y flexibilidad en el área laboral. Dando así inicio al boom agroexportador, como menciona ADEX; Giannina Denegri, Gerente comercial de agroexportaciones de ADEX, en una entrevista para el Diario GESTION (2014) asegura que “La apertura de nuevos mercados y la firma de nuevos protocolos sanitarios, impulsarán aún más estos despachos”, hecho que se ha visto reflejado en las cifras ya que los mayores envíos de palta, uva, quinua, cacao y mango impulsaron las agroexportaciones peruanas que en el periodo enero-octubre de este año ascendieron a US\$ 3,921.9 millones, lo que representó un crecimiento de 23% respecto al mismo periodo del año pasado.

Para ello es importante destacar la descentralización de la industria, que se da gracias a la diversidad climática, ya que Perú cuenta con 84 de los 104 climas del mundo. La Gerente Denegri, menciona que los principales productos exportados fueron la palta (crecimiento de 66.8%), espárrago fresco (-7.6%), uva (90.4%), quinua (193.6%), demás cacao en grano (95.7%), mango fresco (26.5%), demás preparaciones utilizadas para alimentos de animales (29%), espárrago preparado, leche evaporada, plátano y alcachofa. En donde podemos observar que los productos son de diferentes regiones ejemplo la región Ica, donde se producen espárragos y uvas; en la región La Libertad, donde se cultivan alcachofas; en la sierra peruana, quinua; y Piura, mangos y plátanos.

**Gráfico n.º 36:** Evolución de Exportaciones Agroindustriales  
 (2001 – 2011)



Fuente: SUNAT

Elaboración: COMEXPERU

Como se puede observar en el Gráfico 04, las exportaciones de agroindustriales presentaron una notable expansión en el periodo 2001-2011; asimismo, pese a una contracción en el año 2009 por la crisis internacional, el crecimiento fue sostenido y alcanzó una tasa de crecimiento promedio anual de aproximadamente un 21%.

De la entrevista realizada al empresario exportador Ing. Martin Falcon, Jefe de exportación de la empresa MORAVA, también denotamos que la mayor fortaleza del sector es el cuidado que se tiene en la siembra, cultivo, cosecha, producción y comercialización de productos ya que cuentan con certificaciones internacionales, otro punto que resaltar es nuestro clima y la fertilidad de las tierras de cultivo. Las debilidades que se tienen es la falta de agua en algunos sectores, falta de apoyo del gobierno en mejoramiento de carreteras para un mejor transporte del producto.

El tener un mejor control antes, durante y después del proceso de cultivo de los productos, es importantes para el mercado Europeo, por cuantas manos pasa su producto y que ocurre en ellas. Es por ello que para exportar a UE, se necesita contar con el certificado GLOBAL GAP (Buenas Prácticas Agrícolas de Acuerdo a la Norma Europea).

En la actualidad, SENASA ha puesto la baya un poco más alta en comparación a años anteriores porque ahora la planta exportadora o de procesamiento de frescos tiene que pasar por una auditoria de inocuidad alimentaria y después una auditoria fitosanitaria, para que SENASA de la autorización para procesar y dar la emisión de comprobante.

La emisión de certificado es algo nuevo de aproximadamente dos años, SENASA antes de emitir un certificado hace un muestreo, siguen todo un protocolo, toman muestras de productos terminados y en función a ello deciden si una carga total esta apta o no para exportación; antes esta evaluación o muestreo se hacía en puerto o en los puntos de salida si iba por ejemplo, aéreo, puerto del callao, Paita, etc. Hoy en día todas las evaluaciones se hacen en planta, antes de cargar todo el contenedor.

Podemos constatar la importancia de que las empresas liberteñas cumplan con todas las certificaciones necesarias gracias a lo manifestado por el Ing. Pedro Mantilla (jefe de SENASA) en una entrevista realizada, este indico que la influencia del TLC Perú-Unión Europea es positiva, ya que se da apertura a nuevos mercados, los cuales tienen grandes demandas que se convierte en un desafío para el productor liberteño en poder cubrirla.

La firma de un TLC, no impacta en las certificaciones solicitadas porque si hay algún cambio son en los requerimientos, que se modifican a nivel global, por ejemplo, para exportar a Unión Europea es importante contar con un Certificado Fitosanitario emitido por la entidad en la cual el ingeniero labora (SENASA), estos para otorgar esta certificación evalúan el producto a exportar antes de embarcar, este certifica que el producto ha sido inspeccionado acorde con procedimientos apropiados y son considerados libres de plagas cuarentenarias y prácticamente libres de otras plagas

perjudiciales, teniendo en cuenta la actual regulación fitosanitaria del país importador, en la que se encuentran los productos de las Categorías de Riesgo Fitosanitario CRF ( 2, 3,4).

A continuación se muestra una lista de las certificaciones que se tiene en el sector agrícola, proporcionado por PROMPERU:

**Gráfico n.º 37: Certificaciones del Sector Agrícola**



#### 4. Tipo de Cambio

Analistas de países desarrollados comentan a menudo que para que los Estados Unidos y Europa mantengan su competitividad, sus tipos de cambio se deberían devaluar entre el 30% y el 50% frente a las monedas de los países emergentes.

El problema nace debido a que a las empresas de los países desarrollados les conviene establecer sus operaciones en países con costos laborales bajos; mejoran así sus utilidades y luego venden a sus propios conciudadanos productos a precios más bajos, que se producen en el exterior. Esto si bien favorece a sus consumidores les hace perder miles de cientos de puestos de trabajo y competitividad. La razón es que a diferencia de muchos mercados en donde se transa productos y activos a precios similares (excepto costos de transporte), en el mercado de trabajo las diferencias de salarios son abismales, lo que incentiva a las empresas a establecerse en los países emergentes.

En teoría en una economía mundial libre y abierta a la entrada y salida de capitales, los tipos de cambio deberían poco a poco ajustarse hasta hacer que los salarios en los países desarrollados sean competitivos o similares a aquellos de los países emergentes. Por ejemplo, si actualmente el sueldo mensual por hacer un trabajo específico en el Perú es 2,100 soles y el tipo de cambio es 3 soles por dólar, el sueldo en dólares es 700 dólares; pero si el tipo de cambio se reduce a un sol por dólar, el sueldo en dólares se eleva a 2,100 dólares mensuales –el monto que asumimos se gana por este mismo tipo de trabajo en USA. Es decir, la revaluación del sol o la devaluación del dólar elevan los salarios en dólares en el Perú y empareja los sueldos y la competitividad del trabajo entre los dos países. Esta es la razón por la que los analistas extranjeros vienen sugiriendo la devaluación del 30% al 50% del dólar y del euro en relación con las monedas de los países emergentes.

No hay duda de que la revaluación del sol significaría el encarecimiento de nuestros productos en los mercados mundiales y la pérdida de miles de puestos de trabajo en el Perú. A su vez, los peruanos con trabajo van a comprar productos más baratos del exterior pero a costa de un aún mayor desempleo interno; lo mismo que les pasa hoy

a EEUU y la Unión Europea. El ajuste de tipo de cambio para mejorar la competitividad de USA resulta ser un juego de suma cero que perjudica a quien cede o permite que su tipo de cambio se revalúe.

Si bien es cierto, vender nuestro producto en una moneda de mayor valor comercial es una ventaja, es importante notar algunas pérdidas de dinero por el tipo de cambio, por ejemplo, las facturas comerciales para venta internacional se tienen que considerar como moneda dólar (ver anexo nº 09), por lo general se cancela el valor de la mercadería, pero en la entrevista con Stefanie Riel, nos manifestó que con algunas empresas tienen un acuerdo donde dan el producto a liquidar de acuerdo a el precio de venta del mercado diario, pero este se considera el euro, lo que lleva a emitir una liquidación con ese valor (ver anexo nº10); dando como resultado más de un cambio de moneda lo que puede llevar a no tener una estabilidad en el pago sino dependerá del tipo de cambio del momento.

## **CAPÍTULO 6. DISCUSIÓN**

La hipótesis planteada en el proyecto fue la existencia de un impacto económico positivo del Tratado de Libre Comercio entre Perú – Unión Europea en el sector exportador agroindustrial de la Región La Libertad.

Tras la investigación, podemos notar que la hipótesis es verdadera, ya que se tiene muchos beneficios, pese a que algunos aun no son aprovechados, o no están identificadas correctamente como oportunidades sino como amenazas para algunas empresas exportadoras.

Se ha abierto las puertas a un gran mercado porque no solo tenemos el acceso a un país, sino a 28 que son los que conforman la Unión Europea, a pesar de la diferencia Perú tiene importantes productos y sobre todo una diversidad productiva, demandados por estos países, en temporadas en las cuales ellos no son capaces de suplir la demanda estacional.

Comparando los años 2012, 2013 y 2014 podemos notar que ha habido grandes cambios con respecto a la adquisición de certificaciones, ahora son más valorizados y tomados en cuenta como una ventaja competitiva en el mercado, Perú está en camino a contar con todas las certificaciones solicitadas por los clientes.

## CONCLUSIONES

Después de haber desarrollado la investigación sobre el Impacto Económico del Tratado de Libre Comercio entre Perú – Unión Europea en el sector exportador agroindustrial de la región La Libertad.

Concluimos que:

- ✚ El entorno del Tratado de Libre Comercio entre Perú – Unión Europea, es un escenario favorable para ambos países, porque permite satisfacer la demanda europea de un producto durante todo un año, trayendo con ello mejora y aumento de mercado. Por otro lado, trae consigo nuevos desafíos para el productor peruano ya que busca satisfacer el exigente perfil del consumidor europeo, quienes centran su compra en la calidad del producto. Los componentes negociados en este tratado son La eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias para un comercio libre.
- ✚ Para medir el Impacto Económico en el sector exportador agroindustrial de la región La Libertad, es necesario analizar las variables Microeconómicas como demanda, oferta, producción y tipo de cambio dentro de las empresas agroindustriales que tienen la mayor oferta en el mercado europeo. Las variables Macroeconómicas son exportaciones, importaciones, inversión y empleo.
- ✚ La producción peruana es una especie de complemento a la producción europea, ya que dependiendo de la estacionalidad abastecemos a sus mercados, por esa razón el mercado liberteño ha diversificado su cartera de productos, anteriormente se exportaban grandes cantidades de solo esparrago en una presentación estándar hoy en día los principales productos exportados son esparrago verde y blanco, Uva, Alcachofa, Paprika y Palta.
- ✚ El impacto macroeconómico es positivo porque refleja un aumento del 16% en las exportaciones a la Unión Europea, y hay importaciones de tecnología que favorece directamente a la agroindustria haciendo la producción más óptima;

incremento de la inversión extranjera en el país abriendo una agenda de cooperación que impulsa la imagen de Perú a nivel mundial como un país competitivo; el empleo generado tras la firma del TLC beneficia a todos los integrantes que están involucrados en la cadena de venta internacional generando rentabilidad laboral que se distribuye dentro del país.

- ✚ El impacto microeconómico es positivo porque de las variables analizadas se puede notar que hay un aumento de la demanda, por la apertura de mercado y ampliación de la cartera de clientes, trayendo consigo un incremento de la producción y diversificación de productos exportados lo cual permite tener una mayor oferta exportable hacia los mercados europeos; por el contrario, el tipo de cambio trae un efecto inverso ya que se realiza un doble cambio de moneda de Nuevo Sol - Dólar – Euro para la venta.

## RECOMENDACIONES

- ✓ A partir de esta investigación se deben evaluar el impacto de otros TLCs por ejemplo con China en el sector exportador agroindustrial, para poder aprovechar mejor los mercados y la exportación de productos diversificados.
- ✓ Consideramos que es importante rescatar en futuras investigaciones el punto de vista de todas las partes involucradas en un proceso de comercialización internacional (concedores, importadores, exportadores, certificadores de calidad).
- ✓ Sería importante evaluar cada producto y ver en que temporada se podría sacar un mayor aprovechamiento dependiendo de la estacionalidad y el país que lo demande.
- ✓ A los empresarios, que busquen mayor información en las filiales de la Cámara de Comercio y Ministerio de Economía, o a través de los sitios en Internet sobre Tratados de Libre Comercio y los productos incluidos así como la clasificación arancelaria de los productos.
- ✓ Las empresas deben retarse a ir por mayores certificaciones que permite que nuestro producto Peruano sea de mucho mayor valor agregado para que no solo cumpla con los estándares establecidos por el destinatario sino para que los sobrepase y esto genere mayor enriquecimiento en la calidad del producto.
- ✓ En torno al área educativa recomendamos que la universidad siga fomentando en los estudiantes el hambre de investigación y puedan contrastar lo que han aprendido en las aulas. Además de mayores capacitaciones en torno al uso de páginas grandemente nutridas de información como SUNAT que ha sido una de nuestras mayores fuentes de investigación.
- ✓ El Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) debe tomar las medidas necesarias para modernizar y potenciar el puerto de Salaverry; adicionalmente, existen instituciones como SENSA, DIGESA y el ITP que deben fortalecerse y ser dotadas de mayores recursos para que puedan impulsar nuestras exportaciones.

- ✓ Creemos que se debe de continuar la investigación evaluando el impacto financiero ya que hemos podido dar cuenta en la investigación que a muchas de las empresas se les liquidan en euros mientras que se factura en dólares, lo que lleva a un problema financiero por el cambio de divisas.
  
- ✓ Finalmente, no podemos dejar de mencionar que debe continuar en agenda la investigación de la apertura comercial de nuestro país, pues de esa manera podremos hallar nuevos mercados para nuestros productos.

## REFERENCIAS

1. Acuerdos Comerciales. Disponible en Internet:  
[http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73). Acceso 4 de Mayo 2014.
2. Boletín informativo de economía de la UDEP, disponible en internet:  
[http://www.cceeee.udep.edu.pe/publicaciones/clave\\_economica\\_26.pdf](http://www.cceeee.udep.edu.pe/publicaciones/clave_economica_26.pdf)
3. Arrizabalo, Xabier (2011). *El imperialismo, los límites del capitalismo y la crisis actual como encrucijada histórica*. En Economía política de la crisis. Madrid: Editorial Complutense.
4. Canturias, Fernando & Stucchi, Pierino (2013). *Perú, Colombia y La Unión Europea*. Universidad del Pacífico.
5. Conferencia- Tratado de Libre Comercio Perú – Unión europea oportunidades y desafíos. Disponible en internet:  
<http://www.urp.edu.pe/pdf/facee/TLC%20UE%202013.pdf>. Acceso 2 de Mayo del 2014.
6. Cornejo, Enrique (2009). *Comercio Internacional hacia una gestión competitiva*. Editorial San Marcos.
7. Diario La República. Disponible en Internet:  
<http://www.larepublica.pe/02-02-2014/exportaciones-agroindustriales-crecerian-en-10-durante-el-2014>

8. Diario el comercio. Disponible en Internet:  
<http://elcomercio.pe/economia/peru/tlc-ue-pone-relacion-bloques-nueva-dimension-noticia-1588758>
9. Diario Gestipolis, Disponible en Internet:  
<http://www.gestipolis.com/canales5/eco/actumuntlc.htm>
10. Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (2001).  
*Definición de Impacto*. Disponible en Internet:  
<http://lema.rae.es/drae/?val=impacto>. Acceso el 13 de Mayo del 2014.
11. Dornbusch, Rudiger; Fischer, Stanley (1994). Macroeconomía.  
McGraw-Hill.
12. Economía de Mercado. Disponible en internet:  
<http://www.expansion.com/diccionario-economico/economia-de-mercado.html>
13. Economía internacional – Juan TugoresQues – 2005 – 337 tugo/x
14. Economía internacional teoría y política / Pual R. Krugman. Maurice  
Obstfeld / 2008 / 337 krug/e
15. Economía Internacional Globalización e integración regional /Juan  
TugoresQues/ 2006 / 337 tugo
16. Estudios de Impacto Económico, Cómo valorar la repercusión y el  
retorno de iniciativas e inversiones públicas. Disponible en Internet:  
[http://www.pwc.es/es\\_ES/es/sector-publico/assets/brochure-estudios-impacto-e](http://www.pwc.es/es_ES/es/sector-publico/assets/brochure-estudios-impacto-e)
17. Fair Trade: <http://www.fairtrade.net/>

18. Informe anual del desenvolvimiento de las agro exportaciones:  
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/Desenvolvimiento-Agroexportador-2014.pdf>
19. Gonzales, Fernando & otros (2006). *Tópicos de negociaciones comerciales internacionales: metodologías y aplicaciones relevantes para el Perú*. Centro de investigación – Universidad del pacífico.
20. Global Gap: [http://www.globalgap.org/uk\\_en/](http://www.globalgap.org/uk_en/)
21. Mankui, Gregory (2007). *Principios de la Economía*. Internacional Thomson.
22. Ornanizacion Mundial del Comercio. Disponible en internet:  
[http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/agric\\_s/agnegs\\_swissformula\\_s.htm#top](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/agnegs_swissformula_s.htm#top)
23. Perú, exportación definitiva por sectores económicos  
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/2012/exportacion/porSectoresEconomicos.html> . Acceso 12 de mayo del 2014.
24. Revista Semanario COMEXPERU:  
<https://semanariocomexperu.wordpress.com/agroindustria-para-el-desarrollo/>
25. SIICEX. Disponible solo en internet:  
[http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?\\_page\\_=160.00000](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=160.00000)
26. Unión Europea, página web principal disponible en internet:  
<http://europa.eu/>

## ANEXOS

### **Anexo n.º 01. Entrevista a conector del tema relacionado a Comercio Internacional**

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

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

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

### **Anexo n.º 03. Entrevista a empresario importador europeo**

1. ¿Opina usted que estamos en un libre comercio?
2. ¿Has visto alguna mejora comparando años anteriores hace (6 años a ahora) en torno a producción de productos peruanos?
3. ¿Cuáles son los principales productos agroindustriales que tienen la mayor demanda en el mercado Europeo?
4. ¿Cuáles considera que son los nuevos productos de producción peruana en crecimiento?

#### **Anexo n.º 04. Entrevista a jefe de SENASA**

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

**Anexo n.º 05. Principales empresas exportadoras hacia la Unión Europea  
(UE-28), 2012-2013 y Ene-Mar 2014**

N°	Razón Social	2012		2013		% Variac. 2013/2012	Ene-Mar 2014*	
		Miles (US\$)	Part. %	Miles (US\$)	Part. %		Miles (US\$)	Part. %
1	SOUTHERN PERU COPPER CORPORATION SUCURSA L DEL PERU	519 031	6,4%	495 715	7,2%	-4,5	115 045	8,7%
2	COMPANIA MINERA ANTAMINA S.A	908 252	11,2%	635 229	9,2%	-30,1	112 632	8,5%
3	PERU LNG S.R.L	663 820	8,2%	553 297	8,0%	-16,6	110 221	8,3%
4	CONSORCIO MINERO S A CORMIN	786 245	9,7%	624 461	9,1%	-20,6	95 194	7,2%
5	SOCIEDAD MINERA CERRO VERDE S.A.A.	374 752	4,6%	281 193	4,1%	-25,0	51 754	3,9%
6	GOLD FIELDS LA CIMA S.A.A.	139 629	1,7%	95 993	1,4%	-31,3	38 422	2,9%
7	MINSUR S. A.	252 503	3,1%	96 352	1,4%	-61,8	34 788	2,6%
8	VOTORANTIM METAIS - CAJAMARQUILLA S.A.	181 857	2,2%	141 108	2,1%	-22,4	29 869	2,3%
9	REPSOL YPF MARKETING S.A.C.	71 262	0,9%	92 322	1,3%	29,6	27 373	2,1%
10	TECNOLOGICA DE ALIMENTOS S.A.	173 301	2,1%	89 715	1,3%	-48,2	26 776	2,0%
11	GLENCORE PERU S.A.C.	201 389	2,5%	282 005	4,1%	40,0	22 250	1,7%
12	CAMPOSOL S.A.	94 737	1,2%	99 987	1,5%	5,5	20 852	1,6%
13	PESQUERA DIAMANTE S.A.	50 090	0,6%	39 345	0,6%	-21,5	18 351	1,4%
14	INDUSTRIAS ELECTRO QUIMICAS S A	58 093	0,7%	61 640	0,9%	6,1	18 091	1,4%
15	SOCIEDAD AGRICOLA VIRU S.A.	46 229	0,6%	50 296	0,7%	8,8	14 945	1,1%
16	DANPER TRUJILLO S.A.C.	44 476	0,5%	40 554	0,6%	-8,8	11 541	0,9%
17	COMPAÑIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	31 613	0,4%	42 318	0,6%	33,9	10 946	0,8%
18	EMPRESA MINERA LOS QUENUALES S.A.	77 804	1,0%	100 694	1,5%	29,4	10 258	0,8%
19	CORPORACION PESQUERA INCA S.A.C. COPEINCA S.A.C.	72 708	0,9%	30 446	0,4%	-58,1	10 218	0,8%
20	PESQUERA EXALMAR S.A.A.	56 168	0,7%	11 525	0,2%	-79,5	8 563	0,6%
	SUBTOTAL	4 803 959	59,1%	3 864 195	56,2%	-19,6	788 088	59,4%
	RESTO	3 317 902	40,9%	3 015 992	43,8%	-9,1	538 716	40,6%
	<b>TOTAL</b>	<b>8 121 861</b>	<b>100,0%</b>	<b>6 880 187</b>	<b>100,0%</b>	<b>-15,3</b>	<b>1 326 804</b>	<b>100,0%</b>

\*El ranking de las empresas exportadoras está en función a los valores registrados en el 2014

Fuente: SUNAT

### Anexo n.º 06. Resumen exportaciones aéreas de Espárrago blanco fresco.

De Semana 1 a 50/2012  
Expresado en KG

Suma de KG			PAIS 2						Total general
EXPORTADOR	PRODUCTO 1	PRODUCTO 2	EUROPA	JAPON	LATINOAMERICA	OCEANIA	USA	AFRICA	
CAMPOSOL S.A	BLANCO	FRESCO	299,185	45,986	33,560	2,896	50,894		432,521
COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA SA	BLANCO	FRESCO	1,152			2,909			4,061
DANPER TRUJILLO S A C	BLANCO	FRESCO	40,616				4,276	3,506	48,398
EXPORT VALLE VERDE SAC	BLANCO	FRESCO					1,538		1,538
SOCIEDAD AGRICOLA VIRU S.A.	BLANCO	FRESCO	10,118				4,786		14,904
TAL S.A.	BLANCO	FRESCO	92,228	17,863	12,109	5,778	27,570		155,548
AGUALIMA SAC	BLANCO	FRESCO	19,427				4,969		24,396
AGRICOLA CHAPI S.A.	BLANCO	FRESCO	2,669			2,843			5,512
GREEN PERU S.A.C.	BLANCO	FRESCO	118,189	12,463	1,883	8,269	58,304		199,108
AGRICOLA TAMAYA SAC	BLANCO	FRESCO	3,196		1,123		2,828		7,147
<b>Total general</b>			<b>586,780</b>	<b>76,312</b>	<b>48,675</b>	<b>22,695</b>	<b>155,165</b>	<b>3,506</b>	<b>893,133</b>

## Anexo n.º 07. Resumen de exportaciones aéreas de espárrago blanco fresco

De semana 52/ 2013  
Expresado en KG

Suma de KG EXPORTADOR	PAIS 2						Total general
	EUROPA	USA	ASIA	LATINOAMERICA	OCEANIA	AFRICA	
CAMPOSOL S.A	255,035	116,069	58,733	41,797	2,993		474,627
TAL S.A	217,177	145,919	71,385	25,006			459,487
DANPER TRUJILLO SAC	166,322		52	23,996		4,720	195,090
AGUALIMA SAC	50,029	21,986					72,015
GREEN PERU SA	16,658		10,994		13,761		41,413
SOCIEDAD AGRICOLA VIRU S.A.	22,968	3,333	6,201				32,502
PEAK QUALITY DEL PERU S.A		7,535					7,535
COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A		6,174					6,174
SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA SA	3,409						3,409
AGROINPER FOODS S.A.C.	913						913
<b>Total general</b>	<b>732,511</b>	<b>301,016</b>	<b>147,365</b>	<b>90,799</b>	<b>16,754</b>	<b>4,720</b>	<b>1,293,165</b>

### Anexo n.º 08. Resumen de exportaciones aéreas de esparrago blanco fresco.

De semana 52/ 2014

Expresado en KG

Suma de KG	PAIS 2						Total general
EXPORTADOR	USA	EUROPA	ASIA	LATINOAMERICA	OCEANIA	CANADA	Total general
TAL S A	178,736	177,062	18,750	26,244	506	677	401,975
CAMPOSOL S.A	70,983	68,031	34,459	27,060			200,533
AGUALIMA SAC	76,875	19,856	28,718				125,449
SOCIEDAD AGRICOLA VIRU S.A.		29,315					29,315
GREEN PERU SA		12,890			12,561		25,451
DANPER TRUJILLO SAC	1,105	4,428		1,946			7,479
LD EXPORTACIONES SAC	5,335						5,335
COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.		3,882					3,882
<b>Total general</b>	<b>333,034</b>	<b>315,464</b>	<b>81,927</b>	<b>55,250</b>	<b>13,067</b>	<b>677</b>	<b>799,419</b>

**Anexo n.º 09. Ejemplo de Factura Comercial**



**AG NATURAL PERU S.A.C.**  
Calle Arequipa Nº 642 Int. 28 - Piura  
Telf: (073) 333915

R.U.C. Nº 20536577964

**FACTURA**

0002 - 001210

Señor (es):	RIEL FRUCHTHANDEL GMBH & CO. KG				
Dirección:	HAUPTSTRABE 371 D - 77694 KEHL - GERMANY				
R.U.C.:	-	Gula Rem. Remil:	002-0555	Nave :	- Acogim. Drawback: SI
Condiciones:	CREDITO	Fecha :	15/11/2015	Nº Contedor :	- Valor FOB: USD 14928

CANT.	U. MED.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	VALOR DE VENTA
312	CAJAS	MANGO KENT PARA EXPORTACIÓN - CAJAS DE 4KG	14.00	4,368.00
528	CAJAS	MANGO KENT PARA EXPORTACIÓN - CAJAS DE 6KG	20.00	10,560.00
		INCOTERM FOB		
		REFERENCIA: PL Nº 005   RIE-002A		
		PESO NETO: 4,027 KG		
		OPERADOR: HARDTROOT		
		Nº PALLETS: 06 PALLETS		

SON:	CATORCE MIL NOVECIENTOS VEINTIOCHO Y 00/100 DOLARES AMERICANOS	SUB TOTAL	14,928.00
		IGV	-
		TOTAL	14,928.00

## Anexo n.º 10. Ejemplo de liquidación

Riel Fruchthandel GmbH & Co. KG  
Hauptstrasse 371  
D - 77694 Kehl



Riel Fruchthandel GmbH & Co. KG Postfach 1503 D- 77675 Kehl/Rhein

AG Natural Peru S.A.C  
Pachacutec 1553/100 Jesus Maria

PE 0 Lima 15 - Peru

Kehl, den 07.12.15



Abrechnung - Liquidación - Compte de vente No. 103998

ID-Nr:  
Konto: 70151

Lkw Nr. 145 0349 8386  
Abgang 17.11.15 Lieferschein/Albarán 0002-001210

Pos	Artikel	Menge	Einheit	Preis	Gesamt €
66827	Peru Flug Mango Kent 6 kg Klasse 1	515	1	31,100	16.016,50
	Ser/48 9er/40 10er/281 12er/159	13	1	0,000	0,00
	Clos des Lys				
	Gastos hartrodt	-1	1	243,000	-243,00
	Flete aereo	-1	1	8.940,00	-8.940,00
				0	
66827	Peru Flug Mango Kent 4 kg Klasse 1	306	1	21,550	6.594,30
	Ser/156,1 9er/156,1 Donico	6	1	0,000	0,00
	DHL Import	-1	1	317,000	-317,00
	Transporte FRA - Kehl	-1	1	400,000	-400,00
	Transporte desde Kehl	-1	1	525,000	-525,00
					12.185,80
					-1.808,86
					10.376,94

CIF

Packing List 005

Rogamos envíen la factura original sobre el importe final poniendo nuestro numero de liquidación por correo.



Tel.: +49(0)7851-911 0 Fax: +49(0)7851-911 200  
E-Mail: [info@rielfruchthandel.com](mailto:info@rielfruchthandel.com) [www.rielfruchthandel.com](http://www.rielfruchthandel.com)  
Bank: Sparkasse Hanau/Land BIC: SOLADESTKEL IBAN: DE87 6645 1862 0000 0345 20  
Sitz der Gesellschaft: Kehl/Rhein Handelsregister: Freiburg HRA 702482  
Geschäftsführende Gesellschafter: Joachim Riel + Rolf Riel  
USt-IdNr: DE278489967 Steuer-Nr: 14077/22358

Für Bio-Produkte  
Kontrollstelle  
DE-ÖKO-003

