



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN
Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

TESIS

BARRERAS NO ARANCELARIAS EN LA EXPORTACIÓN DE
FRUTAS FRESCAS PERUANAS AL MERCADO DE LA UNIÓN
EUROPEA, PERIODO 2010 – 2015.

PRESENTADO POR EL GRADUANDO:

Bach. DIEGO MANUEL ROJAS ARIAS

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

Lima - Perú

2018

DEDICATORIA

A mis padres por el esfuerzo y apoyo recibido durante el desarrollo del proceso de formación profesional en la UAP, a mis hermanos y familiares. Para ellos, mi gratitud eterna por las orientaciones y confianza en mi persona, y por ser elementos importantes en mi realización personal.

AGRADECIMIENTO

A la UAP por ser parte importante en la proyección profesional de mi persona, a los señores docentes que me inculcaron conocimientos y orientaron la perseverancia personal para el logro de las metas y objetivos proyectados, debido a que todo esfuerzo tiene una recompensa.

RESUMEN

El crecimiento económico, social y cultural de todos los países no es homogéneo, cada país desarrolla sus políticas internas en función a los lineamientos económicos impuestos por los gobiernos de turno, cuya finalidad debe estar orientada a la generación del empleo y al bienestar social. En ocasiones, algunas empresas sin importar el rubro en el cual desarrollan actividades se ven afectadas por determinadas normas legales, referidas al comercio internacional, la instauración de normas sanitarias y fitosanitarias, aunado a ciertas restricciones comerciales, las cuotas de mercados. Por tal motivo, en la investigación se tuvo como objetivo determinar de qué manera las barreras no arancelarias afectaron la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea durante el periodo 2014 - 2017.

La investigación realizada es de tipo básica al pretender generar conocimiento de una parte de la realidad problemática de algunas empresas exportadoras de frutas peruanas que operan en el rubro agroexportador y a través del método hipotético deductivo generalizar los resultados obtenidos. También, puede ser considerada de tipo transversal debido a que los datos se recopilieron sola una vez durante la investigación.

La confiabilidad del instrumento se ha determinado mediante el coeficiente Alfa de Cronbach de 0,78 para la variable barreras no arancelarias a partir de una prueba piloto en una muestra de 10 sujetos y de acuerdo con la escala de valoración del alfa de Cronbach, se acepta un instrumento cuando nos da un Alfa de Cronbach encima de 0,7; y para la variable exportación de frutas frescas fue 0,72. Por consiguiente es aceptable.

Por los resultados obtenidos ha quedado demostrado que los factores contextuales, los factores básicos y los factores avanzados, considerados como dimensiones de estudio de la variable competitividad afectaron la exportación de textiles al mercado Latinoamericano en el periodo 2014 – 2017.

Palabras clave: Comercio Internacional, Exportación de Frutas frescas, barreras en el comercio exterior.

ABSTRACT

The economic, social and cultural growth of all countries is not homogenous, each country develops its internal policies according to the economic guidelines imposed by the governments of the moment, whose purpose should be aimed at generating employment and social welfare. Occasionally, some companies, regardless of the area in which they carry out activities, are affected by certain legal norms related to international trade, the establishment of sanitary and phytosanitary regulations, together with certain commercial restrictions, market shares. For this reason, the purpose of the research was to determine how non-tariff barriers affected the export of fresh Peruvian fruits to the European Union market during the 2014-2017 period.

The research carried out is of a basic nature, since it seeks to generate knowledge of a part of the problematic reality of some Peruvian fruit exporting companies that operate in the agro-export sector and through the deductive hypothetical method generalize the results obtained. Also, it can be considered cross-sectional because the data was collected only once during the investigation.

The reliability of the instrument has been determined by the Cronbach's Alpha coefficient of 0.78 for the variable non-tariff barriers from a pilot test in a sample of 10 subjects and according to the Cronbach's alpha rating scale, it is accepted an instrument when it gives us an Alpha of Cronbach over 0.7; and for the export variable of fresh fruits was 0.72. Therefore it is acceptable.

Based on the results obtained, it has been demonstrated that the contextual factors, the basic factors and the advanced factors, considered as study dimensions of the competitiveness variable, affected the export of textiles to the Latin American market in the period 2014 - 2017.

Key words: International Trade, Exportation of Fresh Fruits, barriers in foreign trade.

INDICE DE CONTENIDO

CAPITULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACION	1
1.1 Planteamiento del problema	4
1.2 Formulación del Problema.....	9
1.2.1 Problema general	9
1.2.2 Problemas específicos	9
1.3 Objetivos de la investigación	9
1.3.1 Objetivo general	9
1.3.2 Objetivos específicos	9
1.4 Justificación de la investigación	10
1.4.1 Justificación teórica	11
1.4.2 Justificación metodológica.....	12
1.4.3. Justificación practica.....	12
1.5 Limitaciones de la investigación.....	13
CAPITULO II: MARCO TEORICO	14
2.1 Antecedentes del estudio	14
2.1.1 Antecedentes internacionales.....	14
2.1.2 Antecedentes nacionales	17
2.2 Bases teóricas.....	21
2.2.1 Las barreras no arancelarias	21
2.2.1.1 Definición de barreras no arancelarias	Error! Bookmark not defined.
2.2.1.2 Tipos de barreras no arancelarias.....	Error! Bookmark not defined.
2.2.1.3 Otra clasificación de barreras no arancelarias	26
2.2.1.4 Tipos de barreras no arancelarias para alimentos frescos....	Error! Bookmark not defined.
2.2.1.4 Políticas de barreras no arancelarias de la Unión Europea.....	27
2.2.1.5 Enfoque teórico	Error! Bookmark not defined.
2.2.2 La exportación de frutas frescas.....	47
2.2.2.1 Definición de exportación	Error! Bookmark not defined.
2.2.2.2 Tipos de exportación.....	Error! Bookmark not defined.
2.2.2.3 Clasificación de las mercancías a exportar	Error! Bookmark not defined.
2.2.2.4 Sector agroalimentario frescos.....	56
2.2.2.5 Enfoque teórico	Error! Bookmark not defined.
2.3 Definición de términos	76

2.4 Hipótesis	86
2.4.1 Hipótesis general	86
2.4.2 Hipótesis específica	86
2.5 Variables	87
2.5.1 Definición conceptual de las variables.....	87
2.5.2 Definición operacional de las variables	88
2.5.3 Matriz de operacionalización de las variables	89
CAPITULO III: METODOLOGIA.....	90
3.1 Tipo y nivel de investigación	90
3.2 Descripción del ámbito de la investigación	90
3.3 Población y muestra	91
3.3.1 Población.....	91
3.3.2 Muestra.....	91
3.4 Técnicas e instrumentos para la recolección de datos.....	91
3.4.1 Técnica	91
3.4.2 Instrumento	92
3.5 Validez y confiabilidad del instrumento	92
3.5.1 Validez.....	92
3.5.2 Confiabilidad	92
3.6 Plan de recolección y procesamiento de datos	93
3.6.1 Plan de recolección de datos	93
3.6.2 Procesamiento de datos	93
CAPITULO IV: CRONOGRAMA.....	94
CAPITULO V: PRESUPUESTO	Error! Bookmark not defined.
Fuente:Elaboración propia	Error! Bookmark not defined.
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	128
ANEXOS	131
Anexo 1: Instrumento de investigación	Error! Bookmark not defined.
Anexo 2: Matriz de consistencia	132
Anexo 3: certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable barreras no arancelarias.....	134

INTRODUCCIÓN

El Perú tiene una gran biodiversidad natural, y ello permite ofrecer al resto del planeta una gran gama de alimentos en diferentes presentaciones. Esto se refleja en las exportaciones agrícolas de frutas y hortalizas frescas y procesadas, alimentos funcionales, al igual que cafés y cacao especiales, que llegaron a ser exportados a julio de 2018 por un valor de US\$ 1980 millones, de igual forma las frutas y hortalizas congeladas han mostrado un especial crecimiento, acorde a la progresiva demanda mundial que data desde el año 2010. Es por ello, que a julio de este año alcanzaron los US\$ 119 282, lo que significó un incremento de 6% en mercados como Estados Unidos, Japón, Chile, Canadá, Corea del Sur, entre otros. La demanda de este tipo de alimentos, sobre todo en el hemisferio norte, aumenta debido a que los consumidores optan por los alimentos que requieren menos procesos de preparación y que, en lo posible, conserven sus características nutricionales, calidad y sabor; aspectos que los alimentos congelados cumplen muy bien. En el caso de las frutas y hortalizas congeladas, básicamente se prefieren en mercados donde por cuestiones de estacionalidad no disponen de frutas frescas, o bien están abastecidos de fruta importada, siendo esta más costosa que los alimentos congelados.

Los consumidores europeos, por ejemplo, son “cosmopolitas y saludables” y por la falta de tiempo libre evitan ocuparse mucho en la compra y preparación de sus alimentos. Por otro lado, en sus hogares existen mejores condiciones de cadena de frío, lo cual posibilita almacenar estos alimentos. El 97% de estos hogares cuenta con un refrigerador o freezer. En esa misma dirección, un estudio del 2015 (Según datos de MINCETUR) afirma que el negocio de las frutas congeladas en Estados Unidos alcanzó los US\$ 1000 millones, a diferencia de 10 años atrás cuando estos productos eran imperceptibles porque las bolsas de frutas y de verduras congeladas lucían empaques poco atractivos y no se generaba mayores ventas en los supermercados. En la actualidad esto ha cambiado y se dan nuevos usos a estos alimentos; por ejemplo, como ingredientes para la elaboración de smoothies, rubro que constituye cerca del 60% de la venta de las frutas y verduras congeladas. Las razones de este crecimiento entre los consumidores estadounidenses continúan siendo las

mismas que en Europa y seguramente en algunos países asiáticos habrá una tendencia similar en los próximos años. Por lo expuesto, las empresas nacionales peruanas deben identificar las oportunidades de negocios que se pudieren generar debido a la demanda existente en épocas de escasez en determinados países.

En el comercio internacional los países para proteger la salud de la población utilizan ciertos controles sanitarios y fitosanitarios a los productos de consumo humano, para ello los productos procedentes de otros países deben cumplir con ciertas normas y regulaciones de inocuidad alimentaria, y para otros rubros de productos se exigen certificaciones de calidad y/o de origen, y a esta realidad no es ajena nuestro país. Es decir, dentro de su política arancelaria a veces emplean barreras arancelarias y no arancelarias, en salvaguarda a los intereses nacionales o como proteccionismo a las empresas locales a fin de evitar la presencia en exceso de productos que se producen en el país, lo que puede generar competencia desleal en precios o calidad.

A través de la presente Tesis “Barreras no arancelarias en la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010 - 2015” se pretende dar respuesta al objetivo general y a los objetivos específicos. Por la situación expuesta y los resultados obtenidos se ha tenido a bien estructurar de la mejor manera posible el contenido de la presente investigación.

En el Capítulo I denominado el Problema de Investigación, se detalla la delimitación y planteamiento del problema, la formulación, los objetivos generales y específicos, la justificación de la investigación y las limitaciones encontradas. Esta parte, es relevante porque permite establecer el planteamiento de diversas interrogantes y en especial conocer la realidad existente en el periodo 2010 – 2015 en el rubro de exportaciones de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea de algunas empresas que desarrollan actividades de comercialización exterior.

En el Capítulo II denominado Marco Teórico, se presenta la descripción de los antecedentes nacionales e internacionales de la investigación, las bases teóricas planteados por diferentes autores, la definición de términos usados en

la actividad del comercio exterior, las hipótesis y variables de estudio que permiten al investigador fundamentar conceptos involucrados en el estudio.

El Capítulo III denominado Metodología, comprende aspectos relacionados con el tipo y nivel de Investigación, el ámbito de aplicación, la población y muestra utilizada, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, su validez y confiabilidad y el plan de recolección de datos.

El Capítulo IV denominado Resultados, se expone los aspectos relacionados con las entrevistas y encuestas; el análisis documental; la corroboración de hipótesis, lo que permitirá indirectamente establecer la importancia del estudio y el diagnóstico de la realidad existente de la política exportadora en el País.

El Capítulo V comprende la Discusión de Resultados, de cuyo análisis e interpretación se puede establecer los objetivos propuestos y contrastar los datos obtenidos a fin de obtener una mejor percepción y análisis de la información obtenida. Por último, presenta las Conclusiones y Recomendaciones; la bibliografía utilizada en el desarrollo de la investigación y los anexos correspondientes.

CAPITULO I:

EL PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1. Planteamiento del problema

La forma en que los Países han logrado incrementar su participación en las actividades de comercio internacional, es producto de la identificación de oportunidades y/o posibilidades de negocios que nos viene proporcionando la apertura comercial en los escenarios globales. Generalmente, ello es debido al grado de interdependencia económica y comercial de los países en vías de desarrollo y a la proliferación de los Tratados de Libre Comercio entre las naciones que forman parte de la Organización Mundial de Comercio – OMC, por ser la única organización internacional que se ocupa del establecimiento y aplicabilidad de las normas que rigen el comercio entre los países. En concordancia con el objetivo principal, ayuda a los productores de bienes y servicios, exportadores e importadores a llevar adelante sus actividades.

Al analizar el horizonte temporal de actividades exportadoras realizadas por algunas empresas peruanas hacia los países europeos, a través de ciertos datos que forman parte de la información abierta que son proporcionadas por las entidades correspondientes de su difusión, tal es el caso del MINCETUR, PROMPERU, SUNAT, se puede referenciar que en la última década del 2010, los países de la Unión Europea registraron un significativo incremento de las importaciones de frutas frescas y hortalizas frescas siendo los principales países de origen los de América Latina incluido el Perú con una menor participación en dicho mercado europeo.

Es necesario clarificar, que desde el año 2003 con la puesta en marcha del Plan Estratégico Nacional Exportador – PENX 2003 – 2013, el Estado peruano ha tenido como objetivo principal convertir al Perú en un país exportador con una oferta de bienes y servicios competitivos, diversificados y con alta sofisticación. Considerando que, la oferta exportable peruana está conformada por más de 5,000 productos, cientos de ellos agrícolas y el consumo europeo de frutas y verduras les abre una variedad de oportunidades para ser

aprovechadas, ya que nuestro País cuenta con un Tratado de Libre Comercio con la UE. No obstante, para comercializar productos alimenticios en la Unión Europea, cómo en Estados Unidos y Canadá se deben cumplir con ciertas exigencias de los importadores para el cumplimiento y certificación del Protocolo Privado de Buenas Prácticas Agrícolas – GlobalGap.

Desde hace más de una década los Países que conforman la Unión Europea para la importación de productos del sector frutihortícola y alimentos funcionales exigen la aplicación del Sistema HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control), por ser un sistema preventivo que permite asegurar la inocuidad del producto. Pero, recién desde el 01 de octubre del 2014 rige el reglamento 834/2007 de la Unión Europea en términos de trazabilidad de los productos a comercializarse en dicho territorio europeo.

En concordancia con dichas exigencias para los productos frutales, agrícolas y de consumo humano, en octubre del 2010 el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) y la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú) ponen al alcance de los productores, procesadores y exportadores de productos agrícolas la primera edición de la Guía de Requisitos Sanitarios para Exportar Alimentos a la Unión Europea, la cual brinda un panorama general de los requisitos legales vigentes que deben cumplir las empresas interesadas en exportar productos alimenticios al mercado europeo. Esta guía se constituyó en un mecanismo que facilitó a los exportadores y potenciales exportadores el ingreso de sus productos a la comunidad europea, brindando parámetros de etiquetado, empaquetado y envasado, pesticidas, contaminantes, normas específicas, tales como alimentos transgénicos, alimentos nuevos (novel foods), alimentos orgánicos, entre otros.

De acuerdo a los datos de PromPerú (2013) los principales productos importados por la Unión Europea y los que han evidenciado un mayor crecimiento, que están dentro de la oferta exportable competitiva peruana son: bananos, pimientos del género capsicum, uvas y mandarinas, también la palta peruana, productos que tienen presencia en Países Bajos y Francia principalmente. Entre los países de la región que exportan a la Unión Europea

se encuentran Chile como principal proveedor, seguido de Ecuador, Colombia Argentina, Brasil y Perú. Chile exporta el doble que Perú.

De acuerdo a esta misma fuente, Perú registro en el periodo 2008-2011 una de las mayores tasas de crecimiento (18%) en la región sudamericana, solo detrás de Bolivia (20%). Si se consideran a todos los países que exportaron más de US\$ 100 millones en 2011 a la UE, Perú sigue siendo el segundo más dinámico al igual que Filipinas y República Dominicana, detrás de Bolivia. No obstante, se puede deducir que, de las ventas totales de frutas frescas y hortalizas a la Unión Europea, 5 productos representan el 75% de las ventas totales: paltas (21% de participación), espárragos (18%), uvas (14%), mangos (12%) y banano (10%). (Promperú, 2013).

Este crecimiento de las exportaciones peruana de frutas frescas y hortalizas a la Unión Europea, también se evidencia en el crecimiento del número de empresas exportadoras de estos productos, Así, por ejemplo, en el año 2011 el número de empresas que exportaron a la UE fue de 431 sin embargo en el período comprendido entre 2009 y 2011, el número de empresas exportadoras aumentó entre 30 y 45 por año. Asimismo, las pequeñas y micro empresas exportadoras también registraron un crecimiento destacable lo que los convierte en el sector empresarial más pujante.

Tal como se puede deducir de esta tendencia histórica, se puede indicar que el Perú tiene un gran potencial a nivel nacional que le puede permitir el incremento participativo de las exportaciones de frutas frescas a la Unión Europea. Sin embargo, el hecho que no haya alcanzado mayores crecimientos se debe a diversos factores, entre ellos las restricciones o barreras no arancelarias que la Unión Europea impone como requisito para acceder a su mercado, aunado a la presencia de otras empresas de Latinoamérica, que también compiten con los productos peruanos en calidad, precio y formas de presentación, y a la limitada asociatividad de las empresas individuales, para integrarse en un solo ente empresarial exportador.

Aunque el Perú es reconocido como un país muy diverso en su producción agrícola por la existencia de diferentes pisos ecológicos que presentan climas

muy apropiados para el desarrollo de los cultivos frutícolas, sin embargo pierde muchas oportunidades debido a que su producción, transporte y procesamiento deben cumplir con estándares que son requisitos que todo productor y exportador debe cumplir, lo cual depende de la competitividad de las empresas siendo los pequeños agricultores y pequeños exportadores los que más dificultades y limitaciones tienen que afrontar.

Debido a la cantidad de productos nacionales con que cuentan algunas empresas peruanas a nivel individual y asociativo, se ha podido determinar la oferta exportable local, sectorial y regional de nuestro país. Entre ellas, se ha podido identificar el alto potencial exportador de frutas peruanas, que sólo es comercializado a nivel nacional por el no aprovechamiento óptimo de las oportunidades de negocios que ofrecen ciertos mercados internacionales, al no satisfacer la demanda de los consumidores, debido a que los productos frutales son estacionarios y/o temporales. A diferencia de la diversidad climática y ecosistema de las regiones peruanas, que posibilitan la presencia de frutas en los mercados nacionales en todos los meses del año, por lo indicado resulta necesario aprovechar la demanda no satisfecha y las diferentes barreras a la exportación de estos productos. Razón por la cual, se hace necesario determinar cuáles son esas barreras no arancelarias y determinar en qué medida afectó la exportación de frutas frescas peruanas a la Unión Europea en el periodo 2010 – 2015.}

Muchas de las barreras no arancelarias al ser consideradas como trámites y regulaciones no monetarias, que deben cumplir las empresas para poder ingresar con productos peruanos a los mercados destino, a efectos del cumplimiento de estándares internacionales regidos por la Organización del Mundial de Comercio, entre otros, e incluyendo las normas de inocuidad alimentarias y las normas de procesamiento de alimentos que son de escaso conocimiento de algunos agricultores en las zonas alto andinas, limita de una u otra manera una mayor presencia de nuestra oferta exportable.

A manera de ejemplo, se puede citar la exportación de 200 (doscientos) toneladas de quinua” , aproximadamente 10 contenedores, que no pudieron ingresar en junio de 2015 al mercado de Estados Unidos por no cumplir con los

estándares internacionales de inocuidad alimentaria, por considerar el uso de pesticidas o agroquímicos en dicho cultivo, colocándose el rótulo de “rechazado” por no ser aptos para el consumo humano de acuerdo con las normas de control establecido por el organismo correspondiente. Es decir, el Food and Drug Administration – FDA.

Por dicho rechazo, Pío Choque en su condición de Presidente de la Asociación Nacional de Productores de Granos Andinos del Perú, a través de diferentes medio de comunicación abierta, responsabilizó a los productores de Majes y Pedregal en Arequipa, así como a los productores de Piura y Lambayeque, al producir quinua con contenidos de plaguicidas, argumentando que a diferencia de algunas regiones que están por encima de los tres mil metros de altura, como es el caso de Puno, Cusco, Ayacucho y algunas zonas de Arequipa, donde se produce quinua ecológica y orgánica con solo el aprovechamiento del agua de la lluvia desde su crecimiento y producción.

Del análisis de la información recabada para la realización de la presente investigación, sobre la no aceptación del producto referido al Mercado de Estados Unidos, se puede indicar que debida a la alta demanda de la quinua en el mundo en el periodo indicado generó la cosecha en inmensas cantidades desde Cajamarca hasta Puno, sin considerar los requisitos de inocuidad alimentaria exigidas en los mercados internacionales, que de una u otra manera se constituye como una barrera no arancelaria que implica el cumplimiento de ciertas medidas sanitarias y fitosanitarias que son materia de cumplimiento obligatorio para el ingreso de productos alimentarios a fin de evitar daños a la salud pública.

A través del desarrollo de la presente investigación se pretende conocer el efecto de la aplicación de las supuestas barreras no arancelarias establecidas por la Unión Europea para la exportación de frutas frescas de origen peruano en el periodo 2010 – 2015, y el grado de afectación en las empresas peruanas exportadoras por dichas medidas de protección sanitaria.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema general

¿De qué manera las barreras no arancelarias afectan la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015?

1.2.2. Problemas específicos

1. ¿De qué manera las medidas sanitarias y fitosanitarias afectan la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015?

2. ¿De qué manera las medidas técnicas impuestas en la Unión Europea afectan la exportación de frutas frescas peruanas a dicho mercado, periodo 2010-2015?

3. ¿De qué manera las restricciones comerciales afectan la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar de qué manera las barreras no arancelarias afecta la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015.

1.3.2. Objetivos específicos

1. Determinar qué medidas sanitarias y fitosanitarias afectan la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015.

2. Determinar qué medidas técnicas afectan la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015.

3. Determinar qué restricciones comerciales afectan la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015.

1.4. Justificación de la investigación

En el ámbito del comercio internacional, es bastante conocido que los países buscan salvaguardar sus intereses nacionales y el de sus empresas en materia de comercio exterior. Por tal razón, se establece políticas internas y/o externas que redundan en la aplicabilidad de barreras arancelarias (aranceles e impuestos) y las no arancelarias (trámites burocráticos). La primera, se aplica como posibilidad de mejorar ingresos fiscales para el desarrollo de obras y/o mejoramiento de infraestructura y prestación de servicios internos de las entidades de gestión pública, y la segunda para proteger a la industria nacional de la presencia de muchos productos importados, en especial de los países asiáticos con precios relativamente bajos y variedad de los mismos.

La presente investigación busca determinar si la política importadora desarrollada por la Unión Europea en el periodo 2010 – 2015 mediante la aplicabilidad de barreras no arancelarias para el ingreso de frutas frescas limita la exportación de las empresas peruanas en dicho rubro, debido a que resulta necesario conocer las razones de la situación perceptiva de los exportadores en los aspectos relacionados con las restricciones de ingreso. Dicha realidad existente ha derivado que se pretenda conocer cuáles son las dificultades que afrontan los productores peruanos de frutas frescas cuyo destino son los países de la Unión Europea, a diferencia de otros mercados extranjeros.

La importancia del estudio radica en que nos permitirá conocer la complejidad del mercado europeo para el ingreso de productos hortícolas y frutas frescas, y el rol que le compete al MINCETUR desde el año 2002, por ser el ente institucional que por normatividad funcional define, dirige, ejecuta, coordina y supervisa la política de comercio exterior y de turismo, otorgándosele responsabilidad en materia de la promoción de las exportaciones y de los negocios internacionales. Es por ello, que a partir de la puesta en ejecución de

la política comercial en comercio exterior sustentada mediante el Plan Estratégico Nacional Exportador – PENX 2003 – 2013, se pretende inicialmente incrementar el número de exportaciones y/o servicios y los fundamentos por los cuales se evalúa y direcciona un nuevo PENX cuya vigencia se actualizó el año 2015 con proyección al 2025.

1.4.1. Justificación teórica

En el desarrollo de la investigación conoceremos, aún más, el valor teórico que permitirá clarificar aspectos relacionados sobre la realidad de la gestión empresarial a nivel nacional y/o internacional. Al respecto, el Gurú Peter F. Drucker (2003) sostiene que, uno no “administra” a la gente, la tarea es conducirla y la meta es hacer productivos los puntos fuertes y el conocimiento específico de cada individuo. Es bastante conocido en el ámbito social y académico, que el “desarrollo de un país depende en gran medida del crecimiento de las empresas tanto en el mercado interno, como externo, debido a que, si las empresas crecen, habrá empleo productivo y el Estado se beneficiará con la recaudación de impuestos”.

La investigación nos permitirá conocer la importancia de las políticas de comercio exterior a nivel país y/o mundial, algunas relacionadas a la facilitación del comercio y otras a las restricciones que se imponen para el ingreso de productos extranjeros, para el caso peruano de acuerdo a ley el MINCETUR es la institución pública en la cual recae la responsabilidad del análisis, direccionamiento y ejecución de las actividades relacionadas al comercio exterior.

En síntesis, la aplicación de una política de comercio exterior agresiva y progresiva permitirá en un mediano plazo la afirmación de una cultura exportadora; tener una mayor presencia como país exportador a través del ingreso de nuevos productos a mercados externos; cimentar las bases para el establecimiento de Alianzas Estratégicas (Joint Venture) con empresas internacionales; acrecentar los niveles de confiabilidad como proveedores de bienes y/o servicios mundiales; equilibrar los grados de competencia a través de la innovación y adecuación de productos de acuerdo al mercado destino.

1.4.2 Justificación metodológica

Metodológicamente es importante porque las técnicas, métodos y procedimientos que se utilizan en la recopilación, análisis e interpretación de datos teóricos y de campo pueden servir para otros estudios similares. Más aun cuando en nuestro país se carece de metodologías para analizar los problemas del comercio internacional como las barreras no arancelarias muchas de las cuales tienen mucho más peso que las berreras arancelarias, por lo que su estudio requiere de metodologías apropiadas, distintas a las que se aplican en otros campos.

1.4.3. Justificación práctica

A través de la recopilación, análisis y procesamiento de datos, así como del acervo documentario que existen sobre la problemática de estudio, se podrá conocer las razones por la cuales los países establecen Tratados de Libre Comercio, Acuerdos de Complementación Económicas, así como la implementación de políticas relacionadas a la facilitación del comercio, y en otros casos, a las políticas restrictivas en el comercio como forma de salvaguardar la calidad de los productos y el establecimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias para el cuidado de la inocuidad alimentaria.

Al conocer al detalle sobre el alcance y/o razones de la aplicabilidad de las barreras no arancelarias en la Unión Europea, en especial en el periodo 2010 – 2015 y conocer por los datos estadísticos como los demás países exportadores de frutas frescas de Latinoamérica superan estas restricciones y exigencias de salubridad, nuestro productores y exportadores podrán adecuar sus procesos a estas exigencias y requerimientos técnicos y comerciales.

Por consiguiente, se puede manifestar que el desarrollo económico, social y cultural de nuestro país, no es una responsabilidad exclusiva del MINCETUR o del Gobierno de turno, se requiere el involucramiento multisectorial, de los gremios empresariales, de los gobiernos regionales y locales que apoyen con programas técnicos y rurales para lograr la asociatividad empresarial que se requiere, e incluso se deben mejorar los

niveles de conectividad interna para posibilitar el traslado de productos frutales desde un lugar de cultivo a otro de comercialización interna y de ser posible generar el crecimiento de la industria agroalimentaria de los agricultores y/o empresarios. .

1.5. Limitaciones de la investigación

Considerando la complejidad que implica el desarrollo de la investigación, se han presentado ciertas limitaciones debido a que la aplicabilidad de las políticas importadoras en materia de frutas frescas abarca a las empresas que forman parte de la Unión Europea. Por tal razón, la recolección de datos e información requerida no ha sido de fácil obtención y/o contrastación, para cuyo efecto se ha tenido que recurrir a fuentes primarias y/o secundarias a fin de presentar información relevante y real sobre el tema analizado, y poder sustentar las conclusiones y recomendaciones pertinentes ya que el estudio solo abarca la exportación de frutas frescas a todos los países que conforman la Comunidad Europea. Es por ello, que dichas limitaciones fueron subsanadas de la mejor manera posible, lo que incidirá en una mayor relevancia de los estudios realizados.

Aunque, también es necesario especificar la existencia de otro aspecto limitativo adicional, como es el aspecto geográfico debido al que el estudio de investigación se diversifica en las empresas exportadoras de frutas frescas ubicadas en las regiones de Lima, La Libertad, Lambayeque, Arequipa e Ica por ser las más representativas del sub sector industrial y comercial que han tenido participación en la actividad exportadora, algunas con mayor y menor presencia comercial.

Aspectos que también son considerados subsanables en la realización de la investigación, debido a que el horizonte temporal de estudio comprende el periodo 2010 – 2015, al comprobarse en la recolección de datos preliminares, la depuración y posterior análisis y validación de la existencia de datos consolidados de las exportaciones de frutas frescas en el mercado europeo y productos afines en dicho periodo de estudio, lo que ha permitido el no traslado a las zonas geográficas implicadas en la investigación.

CAPITULO II: MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes del estudio

La revisión de la literatura sobre las variables del problema ha permitido identificar algunos estudios que se han publicado en los últimos años y que sirven como referencia teórica y metodológica para la presente investigación. A continuación, se mencionan algunos estudios pertinentes.

2.1.1. Antecedentes internacionales

López, S. (2012) realizó una investigación en Chile con el título *“Análisis de las exportaciones chilenas de fruta fresca a los principales mercados mundiales en la última década.”*, el objetivo de este estudio fue analizar la evolución temporal de los volúmenes exportados de las principales especies de frutas producidas por Chile y los precios obtenidos en 14 mercados mundiales de destino durante el período 2002-2008. Para esto se seleccionó kiwi, manzana, uva de mesa y cereza, y se agrupó los países elegidos en miembros y no miembros de la OCDE, entre los primeros tenemos Alemania, Japón, México, Reino Unido, Holanda, Canadá, España y EE. UU, en los segundos a Arabia Saudita, Colombia, Emiratos Árabes, Brasil, Hong Kong, y Rusia. La metodología aplicada en este estudio corresponde a una investigación de carácter estadístico descriptivo, ya que el objetivo es analizar las exportaciones de fruta fresca de Chile a los principales mercados mundiales. La población en estudio estuvo constituida por 50 países, Se analizó la variación temporal en los 14 mercados la cual se calculó como el cociente entre el volumen exportado y el volumen importado por el país de destino. Igualmente, se calcularon las tasas de variación de los precios a partir de regresiones lineales. Las conclusiones a las que llegó el autor son: La participación de la uva y la cereza chilena fue mayor en los países miembros de la OCDE, mientras que el kiwi y la manzana, fue mayor en los países no miembros de la OCDE. Por otro lado, en los países miembros de la OCDE la participación

de las cuatro frutas fue mayor al igual que el incremento en la participación. Otra conclusión es que el precio promedio anual de las cuatro frutas fue mayor en los países no miembros de la OCDE donde la cereza obtuvo el precio más alto, con 4,54 USD\$/Kg, por otro lado, tenemos que el precio promedio anual más bajo fue en la manzana con 0,58 USD\$/Kg en los países miembros de la OCDE. La última conclusión a la que se llegó es que en los países miembros de la OCDE la tasa anual de los precios promedio fue mayor en kiwi y manzana, por el contrario, en los países no miembros de la OCDE, fue mayor en la uva y cereza, esta última fue la única fruta que disminuyó sus precios constantemente desde el año 2006.

Cadena T, & Gómez C. (2013) realizaron una investigación en Ecuador con el título "*Propuesta para exportar Arazá hacia el mercado Europeo para la organización Fiopiep de la provincia de Pichincha.*" con el objetivo de diseñar una propuesta para comercializar arazá hacia el mercado Europeo, para la organización FIOPIEP de la provincia de Pichincha. La presente propuesta constituye un estudio teórico-práctico que amerita la aplicación de diferentes métodos. Los métodos a utilizarse son los siguientes: El método histórico – comparado, El método Deductivo, El método analítico, El método sintético, El método descriptivo y el método predictivo. Para el análisis de esta investigación se utilizaron diferentes técnicas como las que se mencionan a continuación: Observación directa, investigación bibliográfica, entrevistas. Los instrumentos utilizados fueron: visita de campo, banco de preguntas, libros, revistas, folletos e información estadística con el fin de medir la propuesta para comercializar arazá hacia el mercado europeo, para la organización FIOPIEP de la provincia de Pichincha. Las conclusiones a las que llegan los autores fueron: El mercado de la UE es muy importante para el Ecuador, porque es el primer destino de nuestras exportaciones no petroleras, ya que representa más de 2500 millones de dólares de ingresos para el país. Otra conclusión nos indica que el estudio de mercado refleja que existe consumo de frutas exóticas en el mercado de la Unión Europea, concluyendo que si existe demanda insatisfecha para que se implemente el presente proyecto con altas expectativas de obtener utilidades. La última conclusión nos dice que

el arazá es una fruta exótica que aún es poco conocida dentro del mercado ecuatoriano ya que se oferta en pequeña escala, pero puede presentar un alto nivel de crecimiento junto con otras frutas exóticas y tropicales en el segmento de consumidores de la Unión Europea porque presenta cualidades nutricionales y alimenticias únicas que hacen viable su aceptación en el mencionado segmento.

Falcón J & López D. (2014) realizaron una investigación en Ecuador con el título *“Importancia del mercado Europeo para las Mipymes Ecuatorianas en el periodo 2007-2012, y posibles efectos comerciales en los principales productos de exportación ante la posible pérdida del sistema general de preferencias Plus (SGP+).”* con el objetivo de determinar la Importancia del mercado Europeo para las Mipymes ecuatorianas en el periodo 2007-2012, y los posibles efectos comerciales en los principales productos de exportación ante la posible pérdida del Sistema General de Preferencias Plus (SGP+). Para la presente investigación se empleará el método histórico y el método deductivo, Las técnicas empleadas para esta investigación fueron: Revisión bibliográfica especializada; Análisis minucioso de fuentes de datos estadísticos internacionales como: EUROSTAT. El principal instrumento de análisis de la investigación será el modelo de simulación SMART (Software on Market Analysis and Restrictionson Trade). Se concluyó que el comercio entre Ecuador y la Unión Europea en 2012 ha superado los \$6.100 millones de dólares, mostrando una alta complementariedad en el intercambio, pues del 52% del comercio que significaron exportaciones, el sector agrícola abarcó el 54%. También se concluyó que la culminación de las preferencias arancelarias con la Unión Europea en un contexto de la pérdida del SGP+, representaría para el primer año, costos (pérdida, desvío de comercio y costo arancelario) de entre \$400 y \$684 millones de dólares (entre 15% y 25% de las exportaciones a la unión europea en 2012), \$508 millones (18% de exportaciones a la Unión Europea en 2012) si se considera un escenario moderado, mientras que el costo arancelario alcanzaría \$131 millones en un escenario pesimista (\$98 millones en un escenario moderado). La última conclusión es que en general, se puede sostener que

el mercado europeo es uno de los más importantes y exigentes del mundo, en donde los productos ecuatorianos han logrado posicionarse a través del tiempo, cumpliendo con los altos estándares de calidad exigidos para su ingreso, generando el desarrollo agroindustrial e innovación en gran parte del tejido empresarial ecuatoriano.

Zapet, K. (2005) realizó una investigación en Guatemala con el título "*La exportación de melocotón al territorio Mexicano ante el TLC triangulo norte.*" con el objetivo de determinar cómo exportar melocotón al territorio Mexicano ante el Tratado de Libre comercio triangulo norte. para la presente investigación se utilizó el tipo de investigación descriptivo. Las conclusiones a las que llego la autora son las siguientes: Las ventajas que proporciona el TLC, es la desgravación arancelaria que se propuso a partir del año 2001 y se estimó que en el transcurso de 4 años la desgravación llegue a cero, por lo que Guatemala puede aprovechar la facilidad y cercanía del mercado potencial para su incursión en el medio definiendo su mercado objetivo, y definir sus posibles contactos para la comercialización y distribución. Atraer inversiones para hacer más competitiva la producción nacional y generar empleos. Guatemala cuenta con las ventajas más dinámicas, por la proximidad geográfica a los mercados más importantes de América, en este caso es el mercado mexicano, por lo que con el TLC, se obtiene la facilidad de ingresar producto nacional para generar una competencia entre los productores partiendo del precio, calidad y volumen de producción.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Llamoga, K. (2016) realizó una investigación en Trujillo-Perú con el título "*La influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la región La Libertad, 2014-2015.*" La presente investigación tiene como objetivo determinar la influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, periodo 2014-2015. Este tema surgió debido a que las empresas exportadoras han tenido que verse

en la necesidad de cumplir con las exigencias del mercado europeo en aspectos específicos como normas de origen, certificaciones sanitarias y fitosanitarias, regulaciones de acceso en el etiquetado, embalaje, límites máximos de residuos de plaguicidas, normas técnicas para que el producto exportado no sea rechazado por el mercado europeo. Por ello, se utilizó entrevistas realizadas a los especialistas con el fin de recolectar la información adecuada para analizar realmente cuales están siendo los efectos y/o comportamiento de dichas barreras no arancelarias que impone la UE no solo en nuestra Región sino también en nuestro país. Luego de realizar los instrumentos adecuados, se llegó a la conclusión de que las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea influyen significativamente en las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad en los dos últimos años, confirmándose la hipótesis establecida.

Tello, C. (2007) realizó una investigación en la Pontificia Universidad católica del Perú con el título *“Las restricciones no arancelarias: los reglamentos técnicos y su impacto en el comercio peruano”* El objetivo principal de esta tesis es medir el impacto de los reglamentos técnicos, sobre las exportaciones peruanas. El análisis estadístico y econométrico incluye los principales países de destino de los productos de exportación peruanos (entre otros, Estados Unidos, la Unión Europea y la Comunidad Andina). Los resultados de este análisis indican que los reglamentos técnicos tienen un impacto negativo y estadísticamente significativo sobre el comercio peruano; ya sea el país importador: los países desarrollados o nuestros países vecinos. Una implicancia de estos resultados para el Perú (y los países en desarrollo los cuales enfrentan similares barreras al comercio) es que los acuerdos comerciales entre estos países y los países desarrollados pueden no tener efectos tan significativos al comercio a menos que estén acompañadas de reducciones en el número de los reglamentos técnicos al comercio.

Calderón, A. (2016) realizó una investigación en la universidad privada de Tacna con el título *“Las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las Mypes formales de la Región Tacna,*

2015” El presente trabajo relacionado a las barreras no arancelarias que enfrenta el sector de las mypes formales de la región Tacna, ha permitido conocer de forma detallada los esfuerzos que hacen para lograr una presencia en el mercado internacional, mediante la exportación de su producto, aceite de oliva. A pesar que la región Tacna representa la segunda productora de aceite de oliva en el Perú, lamentablemente, la exportación de este producto, presenta diversas limitaciones, siendo quizás las más importantes las derivadas de la imposición de barreras no arancelarias. El objetivo de la investigación es describir las barreras no arancelarias de aplicación más frecuente por los exportadores de productos agroindustriales, sobre todo de aceite de oliva, en tal sentido, al concluir la investigación se afirma la hipótesis principal, la misma que demuestra la existencia de evidencias estadísticas a un nivel de confianza del 95%, nivel de significancia del 5% para afirmar que el P-valor es menor al nivel de significancia 5%, se concluyó el rechazo de la hipótesis nula (H_0). Por tanto, se logra demostrar que: Existe una relación significativa entre las barreras no arancelarias como problemática que dificultan a las mypes formales de la Región Tacna, la exportación de aceite de oliva. Las conclusiones y estimaciones establecen que, por la creciente imposición de las barreras no arancelarias, la protección nominal externa e interna continúa relativamente alta y representa una dificultad.

Malca, O. & Rubio, J. (2014) realizó una investigación en la Universidad del Pacífico del Perú titulada “*Obstáculos a la actividad exportadora: encuesta a las empresas exportadoras del Perú.*” Esta investigación analiza el comportamiento de la empresa exportadora peruana con el objeto de conocer las causas de su desempeño. Además, se busca identificar los principales obstáculos a la actividad exportadora, a través de la aplicación de una encuesta. Los resultados contribuyen a las mejoras, tanto de la gestión de la empresa peruana, como a los diferentes programas de promoción de exportaciones que el Estado peruano desarrolla. Los objetivos del presente trabajo son dos: primero, el desarrollo del sector exportador del país, desde diversos enfoques necesita un constante estudio del comportamiento de las empresas exportadoras peruanas, como

es el caso de los obstáculos a la exportación, por lo que es necesario realizar una investigación bibliográfica que nos permita identificar y clasificar los diferentes obstáculos a la exportación y sirva de referencia para posteriores estudios. Segundo identificar los principales obstáculos a la actividad exportadora, a través de la aplicación de una encuesta. Los resultados obtenidos en el presente estudio, son una referencia a tener en cuenta para revisar la política de promoción de exportaciones, más aún tratándose de empresas esporádicas las mismas que de contar con apoyo ad-hoc podrían mejorar su desempeño y convertirse en exportadoras, contribuyendo de esta manera a incrementar el número de empresas exportadoras. Por otro lado, los resultados encontrados proporcionan a las empresas pautas a tener en cuenta para mejorar sus capacidades.

Tello, M. & Tello, C. (2012) realizaron una investigación en Lima - Perú titulada "*Barreras comerciales y su impacto en las exportaciones peruanas (1992-2002)*" El presente trabajo determina, con diversas especificaciones y métodos de estimación, el impacto de las barreras comerciales (arancelarias, no arancelarias y los obstáculos técnicos) impuestas por los principales países de destino de las exportaciones peruanas sobre el valor de estas para el periodo 1992-2002. Los resultados del análisis de la información y estimaciones realizadas indican que los aranceles Nación Más Favorecida (NMF) y Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los principales socios comerciales son relativamente bajos y cercanos a cero. Contrariamente, el número total y el promedio por partida arancelaria de exportación de las Barreras Comerciales No Arancelarias (BNA), con predominancia de los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), son relativamente altos. De otro lado, a pesar de las debilidades y limitaciones de la información y sesgos de los estimadores originados por errores de omisión de variables, los impactos negativos estimados de las BNA y los OTC sobre las exportaciones parecen ser «fuertes» (robust) ante las diversas especificaciones usadas. Estos resultados sugieren que las negociaciones y acuerdos comerciales en los que el Perú participa pueden no tener los impactos positivos significativos que de ellos se esperan a menos que se reduzcan o eliminen las BN.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Barreras no arancelarias

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

(Arcos, 2005) afirma que las barreras no arancelarias son aquellos dispositivos de regulación al comercio exterior, y están fuera del régimen fiscal, que encajan dentro de las labores administrativas otorgadas al ejecutivo por el constituyente, y precisadas por el legislador a través de las leyes de la materia, y que tienen como objetivo la protección de una serie de situaciones que guardan estrecha vinculación con la economía del país, con la salud de la población y con la seguridad de la nación.

(Mercado, 2007) describe que las barreras no arancelarias son las medidas que no permiten el libre flujo de las mercancías entre distintos países. También, refiere que existen **diversos tipos de barreras no arancelarias**, aunque algunas son utilizadas con mayor frecuencia dentro del comercio internacional, generalmente ello depende de los intereses nacionales que pretenda cada nación, entre ellas tenemos:

(1) Regulaciones de etiquetado

Este tipo de normas se encuentran prácticamente en todas las mercancías a exportar o importar, sobre todo si es para su venta directa al consumidor final. Estas regulaciones consisten en establecer los requerimientos de los fabricantes, exportadores y los distribuidores del

producto. La etiqueta además de ayudar al consumidor a conocer la marca del producto, también le es útil para conocer el país de origen quién los produce, y otras características como contenido e ingredientes.

(Mercado, 2007) indica que las normas obligatorias en el etiquetado son:

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

(2) Regulaciones sanitarias, fitosanitarias

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

Estas medidas han sido impuestas por los países con la finalidad de proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal de ciertos agentes riesgosos que no existen dentro de su territorio.

Algunos aspectos básicos durante el proceso de producción se aplican en las siguientes actividades:

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

(3) Normas técnicas

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

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

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

(4) Dumping y Subsidios

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

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

Pero, de manera general, el dumping tiene consecuencias nefastas para el consumo nacional o para el comercio internacional, en el que introduce el espíritu de competencia desleal. Por este motivo, todos los acuerdos

internacionales condenan dicha práctica y prevén medidas de represión (derechos antidumping, acción judicial).

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

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

(5) Cuotas a la importación y restricciones a la exportación

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

(Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013) dice que la cuota es el tipo más común de importación cuantitativa o restricción de la exportación, limita la cantidad que se puede importar o exportar de un producto en un marco de tiempo dado, típicamente por año.

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

- Por limitar el suministro

- Por proporcionar poco incentivo para aplicar competencia de precios para aumentar las ventas.

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

(6) Medidas antidumping

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

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

(7) Políticas administrativas

Son reglas burocráticas designadas para hacer difícil que las importaciones entren a un país. (Licencias, Restricciones a los servicios, etc.). La aplicación de dichas políticas administrativas posibilita de manera real la protección de las empresas nacionales con la finalidad de evitar la competencia desleal.

2.2.1.1. Barreras no arancelarias por clase de productos

Arrellano (2009) sostiene que existen diversos tipos de barreras no arancelarias que dependen de la clase de producto a exportar, entre ellas se pueden citar las siguientes:

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

Según Miyagusuku (2011) a través del informe publicado por Promperu, clasifica que las **barreras no arancelarias** más utilizadas en el **sector agroalimentario** son las siguientes:

✓ **Certificado Fitosanitario**

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

✓ **Tratamiento Cuarentenario**

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

✓ **Embalaje de madera**

Los embalajes de madera utilizados en el comercio internacional se encuentran regulados internacionalmente por la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias N° 15 (NIMFN° 15) del 28 de abril de 2009 y a nivel nacional por el Reglamento Específico NIMF N°15. Esta regulación contempla el uso de madera descortezada para la confección de los embalajes y la aplicación de algún tratamiento fitosanitario para impedir el alojamiento de plagas. Establece que los embalajes de madera deben ser

marcados con una marca reconocida internacionalmente para certificar que el tratamiento ha sido realizado correctamente.

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

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

✓ **Etiquetado**

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

Actualmente, el Perú está a la vanguardia en biocomercio, con diversos proyectos en ejecución y un Programa Nacional de Promoción de Biocomercio creado en el 2001 con el objeto de promover la creación y consolidación del comercio de productos de biodiversidad nativa, como un incentivo para la conservación, utilizando criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica en línea con los objetivos de la Estrategia Nacional de Biodiversidad (ENDB) y el Convenio de Diversidad Biológica (CBD), aunado al Plan Estratégico Nacional Exportador cuya proyección está proyectado hasta el año 2025.

2.2.1.2. Seguridad alimentaria en la Unión Europea y en el Perú

La Unión Europea es un importante socio comercial de los países menos desarrollados y la mayor parte de las exportaciones procedentes de estos países entran en la UE libres de impuestos o con impuestos reducidos, con este acceso preferencial a dicho mercado se pretende impulsar el crecimiento económico de los países más pobres de todo el mundo, para ello ha firmado acuerdos de libre comercio con varios países de América

Latina (Perú, Colombia, México, Chile, naciones centroamericanas, entre otros).

Los integrantes de la Unión Europea son: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, República Checa, Rumania y Suecia. Aunque la UE representa sólo el 7% de la población mundial, sus intercambios comerciales con el resto del mundo constituyen aproximadamente una quinta parte de las importaciones y exportaciones mundiales.

Al respecto, Gonzales, Martínez, & Otero (2014) Señalan que, en una economía mundial cada vez más internacionalizada, han ido avanzando los procesos de integración regional. Es decir, la formación de bloques de países geográficamente próximos, que eliminan entre si las trabas al comercio, al tiempo que mantienen las restricciones asociadas a las políticas comerciales internacionales frente al resto del mundo. Es por ello, que la Unión Europea ha definido una política global en materia de seguridad alimentaria aplicable tanto a los alimentos, como a cuestiones relacionadas a la salud y el bienestar de los animales, la salud de las plantas (sanidad vegetal).

El objetivo de la política de seguridad alimentaria de la UE es proteger a los consumidores a la par que garantiza el óptimo funcionamiento del mercado único. Esta política fue establecida en 2003, y se centra en el concepto de trazabilidad en toda la cadena alimentaria y tiene tres objetivos esenciales:

- 1) Una alimentación humana y animal segura y nutritiva.
- 2) Un alto grado de sanidad, bienestar animal y de protección de los vegetales.
- 3) Una información adecuada y transparente sobre el origen, el contenido y el uso de los alimentos a través del etiquetado.

Cuadro N° 1: Órganos involucrados en Seguridad Alimentaria en la UE

INSTITUCIONES	FUNCIONES
<p>Directorate General Health and Food Safety – SANTE</p> <p>Dirección General de Salud y Seguridad Alimentaria</p>	<p>Tiene por misión contribuir a mejorar la salud, la seguridad y confianza de los ciudadanos europeos. Es la autoridad responsable de mantener actualizada la legislación sobre seguridad de los alimentos, salud de las personas y derechos de los consumidores, así como velar por su cumplimiento.</p>
<p>European Food Safety Authority (EFSA)</p> <p>La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA)</p>	<p>Sus principales funciones son: emitir dictámenes científicos independientes, por propia iniciativa o a solicitud del Parlamento Europeo, la Comisión o un Estado miembro; proporcionar apoyo técnico y científico en aquellos aspectos que tengan algún impacto en la seguridad alimentaria y crear una red con vistas a desarrollar y fortalecer una estrecha cooperación entre organismos similares de los Estados miembros. Asimismo, identifica y analiza los riesgos, reales y emergentes, en la cadena alimentaria e informa de ellos al público.</p>
<p>Standing Committee on the Food Chain and Animal Health</p> <p>Comité Permanente de la Cadena Alimentaria y de Sanidad Animal</p>	<p>Su mandato cubre toda la cadena de producción alimentaria, desde las cuestiones relativas a la salud de los animales en granja hasta el producto que llega a la mesa consumidores, lo cual refuerza significativamente su capacidad para identificar los riesgos sanitarios, con independencia del momento en que surjan durante la producción de alimentos.</p>
<p>Food and Veterinary Office</p> <p>La Oficina Alimentaria y Veterinaria (OAV)</p>	<p>Se encarga de velar por el respeto de la legislación veterinaria y fitosanitaria y de las normas de higiene de los productos alimenticios. Para ello, lleva a cabo auditorías, controles e inspecciones in situ, las mismas que tienen por objeto examinar la utilización de sustancias químicas (medicamentos veterinarios, potenciadores del crecimiento, plaguicidas), los residuos de plaguicidas en las frutas y legumbres y los productos de la agricultura biológica, las epidemias (peste porcina, por ejemplo), entre otros.</p>

Fuente: Guía de requisitos Sanitarios y Fitosanitarios de MINCETUR (2017)

El marco legal se encuentra publicado en el Libro Blanco de Seguridad Alimentaria del 12 de enero del 2000, cuya información se halla en el enlace: http://europa.eu/legislation_summaries/food_safety/index_es.htm

Con el fin de prevenir todo riesgo para la alimentación humana y animal, garantizar la salud y calidad de los cultivos, la UE ha adoptado una serie de normas para la protección de los vegetales y productos vegetales frescos (frutas, hortalizas, entre otros), por ello controla que los productos fitosanitarios no perjudiquen la salud o al medio ambiente.

Cuadro N° 2: Etapas involucradas en Seguridad Alimentaria en la UE

ETAPAS INVOLUCRADAS	
País tercero autorizado por la UE para exporta	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocimiento de la autoridad sanitaria competente del país exportador. • Reconocimiento del control fitosanitario del país y áreas de producción libres de plagas. • Reconocimiento del programa de control de residuos, contaminantes y aditivos.
Establecimientos y áreas de producción registradas por la autoridad competente	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento de las normas de seguridad alimentaria. • Regiones libres de plagas. • Cumplimiento del control microbiológico Importador aprobado y registrado. • Importador aprobado y registrado.
Certificado fitosanitario	<ul style="list-style-type: none"> • Otorgado por la autoridad competente luego de cumplir con las dos etapas anteriores
Controles efectuados por los puertos fronterizos	<ul style="list-style-type: none"> • Puestos de inspección fronterizo autorizado. • Control documental. • Control de identidad por muestreo. • Control físico.

Fuente: Guía de requisitos Sanitarios y Fitosanitarios de MINCETUR (2010)

De acuerdo al Decreto Legislativo N° 1062 denominada la “Ley de inocuidad de los alimentos” publicada en junio del 2008, son tres las autoridades en materia de inocuidad de los alimentos en el Perú, cuyas

competencias están definidas por su marco normativo: DIGESA, SENASA y SANIPES.

Cuadro N° 3: Autoridades Sanitarias en el Perú

INSTITUCIONES	FUNCIONES
<p>Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria (DIGESA)</p>	<p>Establece los requisitos y procedimientos para el registro sanitario, habilitación de plantas y certificado sanitario de exportación de alimentos y bebidas destinados al consumo humano.</p> <p>Enlaces de interés:</p> <p>Relación vigente de establecimientos habilitados: http://www.digesa.sld.pe/habilitaciones/habilitaciones.asp Normatividad nacional relacionada con alimentos y bebidas: http://www.digesa.sld.pe/normas_legales/normas_alimentos.asp</p>
<p>Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)</p>	<p>Certifica el estado fitosanitario y zoonosanitario de los predios o establecimientos dedicados a la producción agraria, incluyendo las empacadoras que destinen productos para la exportación de conformidad con los requerimientos de la Autoridad Nacional de Sanidad Agraria del país importador.</p> <p>Realiza también la certificación fitosanitaria y zoonosanitaria, previa inspección, de plantas y productos vegetales, animales y productos de origen animal; así como la certificación de insumos agrarios destinados a la exportación.</p> <p>http://www.senasa.gob.pe</p>
<p>Organismo Nacional de Sanidad Pesquera (SANIPES)</p>	<p>Realiza acciones de inspección y vigilancia en todas las fases de las actividades pesqueras y acuícolas, de productos pesqueros provenientes de la pesca y acuicultura, incluyendo la habilitación sanitaria de los establecimientos para actividades de pesca y acuicultura.</p> <p>Enlaces de interés:</p> <p>http://www.itp.org.pe/desarrollo-sanipes.php</p>

Fuente: Guía de requisitos Sanitarios y Fitosanitarios de MINCETUR (2017)

2.2.1.3. Normas Sanitarias y Fitosanitarias

Todos los países del mundo establecen sus propias reglamentaciones relacionadas con la inocuidad alimentaria y el cuidado medio ambiental a través de las importaciones de productos derivados de la agroexportación,

a fin de preservar la salud de las personas y/o animales. A dichas normas sanitarias y fitosanitarias se le puede definir como el “conjunto de leyes, reglamentos y establecimientos, establecidos por los países para proteger la vida y la salud de las personas y los animales o para preservar los vegetales, previendo que no se introduzcan en sus territorios, plagas o enfermedades”.

Las normas sanitarias y fitosanitarias para su aplicabilidad en determinado país, requiere de la implementación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias – MSF, las mismas que están orientadas a proteger la salud la vida y la salud de: (1) Animales o vegetales frente a riesgos resultantes de la entrada o propagación de plagas y enfermedades; (2) Personas y animales de riesgos resultantes de la presencia de contaminantes, toxinas, o aditivos.

A través del cumplimiento de las medidas antes citadas, se pretende prevenir o limitar la entrada o propagación de plagas o epidemias en un determinado territorio nacional.

Los países miembros de la OMC deben cumplir con dichas regulaciones que derivan en el Acuerdo sobre la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF). Dicho Acuerdo está referido a la aplicación de reglamentaciones en materia de inocuidad de alimentos y control sanitario de los animales y los vegetales, autorizando a los países a establecer sus propias normas.

El Acuerdo MSF reconoce el derecho de los miembros a adoptar las medidas basadas en principios científicos que sean necesarias para:

- ✓ Garantizar la inocuidad de los alimentos.
- ✓ Proteger la vida y la salud de las personas y los animales o preservar los vegetales.
- ✓ Proteger el territorio de un País de plagas o enfermedades.

Algunas MSF pueden ser fácilmente utilizadas para la restricción del comercio, las disposiciones de este Acuerdo prevén el uso de las mismas con fines proteccionistas, estableciendo normas claras con respecto a su

aplicación. Las MSF no deben de aplicarse de manera que constituyan una discriminación arbitraria o injustificable entre miembros, o una restricción encubierta del comercio internacional.

Los Países miembros de la OMC pueden adoptar MSF siempre que:

- Sólo se apliquen cuando sean necesarias para proteger la vida o la salud.
- Están basados en principios científicos y no se mantengan sin testimonios científicos suficientes.
- No discriminen de manera injustificable entre el origen nacional o el extranjero o entre fuentes exteriores de suministros.

Los países miembros de la OMC tienen dos opciones para demostrar que son medidas sustentadas en principios científicos: (1) Basar sus medidas en normas internacionales; (2) Basar sus medidas en una evaluación científica de riesgos. Las medidas antes referidas deben ser emitidas en función a lo estipulado en el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.

El Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC, es el foro creado para la celebración de consultas en lo que respecta a toda medida en materia de inocuidad de los alimentos o control sanitario de los animales y los vegetales que afecte al comercio, a la vez que garantiza la aplicación de las disposiciones relacionados con lo siguiente:

(1) Tratamiento cuarentenario:

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

(2) Tratamiento de inmersión en agua caliente:

También llamado tratamiento hidrotérmico usa el agua caliente para elevar el producto a una temperatura requerida por un período de tiempo especificado.

Este tratamiento es usado para ciertas frutas que son hospedantes de la plaga de las moscas de la fruta.

Generalmente este tratamiento es aplicado al mango que se exporta a Estados Unidos, Chile, Nueva Zelanda y China.

(3) Tratamiento en frío

Es el tratamiento a determinadas temperaturas de frío y períodos de tiempo, elimina de manera eficaz ciertas infestaciones de insectos, como es el caso de moscas de la fruta.

Estos tratamientos pueden ser realizados en mercancías en tránsito, utilizando compartimentos refrigerados en las bodegas de naves, contenedores que son refrigerados por el sistema de refrigeración de los barcos y en contenedores que cuentan con su propio sistema de refrigeración.

Las exportaciones de uvas y cítricos peruanos hacia Estados Unidos se realizan mediante este tratamiento.

(4) Tratamiento de fumigación con bromuro de metilo

La fumigación es la acción de liberar y dispersar una sustancia química en estado gaseoso, de manera que alcance a la plaga objetivo, de acuerdo a una dosis especificada para eliminar a las plagas.

Es uno de los tratamientos más usados en cuarentena de plantas con fines de exportación como en la movilización de hortofrutícolas a las zonas reglamentadas en el país.

Actualmente se vienen buscando alternativas para dejar de lado el uso del bromuro de metilo, toda vez que es una sustancia que perjudica a la capa de ozono y con ello adecuarnos a las exigencias, estándares y normas de regulación internacionales.

2.2.1.4. Normas de Ingreso de Frutas frescas y hortalizas a la UE

La Unión Europea para el ingreso de frutas frescas y hortalizas estableció la Directiva 2000/29/CE a través de la cual se estipula las medidas de

protección para evitar la introducción de organismos nocivos para los vegetales o productos vegetales e impedir su propagación en el interior de la Comunidad Europea. Esta Directiva abarca las plantas vivas y las partes vivas de las plantas, los frutos y hortalizas que no se hayan sometido a congelación, los tubérculos, las flores cortadas, los árboles y ramas con follaje, las hojas, el polen vivo y las semillas destinadas a la plantación.

La Directiva considera como productos vegetales, a los productos de origen vegetal no transformados o que hayan sido sometidos a una preparación simple, incluida la madera, pero sujeta a determinadas condiciones.

En los anexos I y II de la Directiva 2000/29/CE se enumeran los organismos cuya presencia en la UE está prohibida, ya sea como tales o en determinados vegetales o sus productos. Por otro lado, en el anexo III - Directiva 2000/29/CE se enumeran los vegetales y los productos vegetales cuya importación a la UE está prohibida si proceden de determinados terceros países.

Las medidas de protección también abarcan los medios utilizados para la circulación de vegetales, productos vegetales y otros objetos afines (embalajes, vehículos, entre otros). Asimismo, se establece que determinados vegetales y productos vegetales procedentes de terceros países (anexo V, parte B - Directiva 2000/29/CE) deben controlarse al momento de su entrada en el territorio de la UE.

Este control incluye, en particular, el control documental, de identidad y fitosanitario. Los importadores de determinados vegetales o sus productos (anexo V-Directiva 2000/29/CE) deben estar inscritos en un registro oficial del Estado miembro en el que están establecidos.

Si los resultados de los controles son satisfactorios, se puede sustituir el certificado fitosanitario por un pasaporte, en cuyo caso se aplicarán las normas relativas a la circulación intracomunitaria. En caso contrario, se pueden adoptar una o varias de las siguientes medidas:

- (1) Denegación de acceso al territorio de la UE.
- (2) Reenvío a un destino exterior a la UE.
- (3) Retirada de los productos contaminados del envío.
- (4) Destrucción.
- (5) Imposición de cuarentena a la espera de pruebas suplementarias, tratamiento adecuado (esta última medida sólo es posible excepcionalmente y únicamente en unas circunstancias determinadas muy concretas).
- (6) El Estado miembro afectado debe informar a la Comisión y a los demás Estados miembros de la situación y de las medidas adoptadas.

La Unión Europea no precisa en la Directiva 2000/29/CE ningún tratamiento cuarentenario específico para los productos frescos.

(1) Control de contaminantes

Para la EU se entiende por contaminante cualquier sustancia que no haya agregado intencionalmente al alimento, pero que se encuentra en él, como residuo de la producción, cultivo, tratamientos médicos, fabricación, transformación, preparación, acondicionamiento, empaquetado, transporte, almacenamiento o contaminación ambiental. Por ejemplo, residuos de algún metal por la antigüedad de las máquinas; sin embargo, no se considera como contaminante a partículas extrañas como restos de insectos, pelos de animal, entre otros.

Mediante el Reglamento (CEE) 315/93 se establece el marco general de la UE referido a la presencia de contaminantes en alimentos, el cual prohíbe la introducción en el mercado de productos alimenticios que contengan una cantidad inaceptable de sustancias residuales.

La UE regula los contenidos de contaminantes aceptados y los mantiene en los niveles más bajos posibles. Un Estado miembro puede adoptar

medidas más rigurosas que las establecidas en el presente Reglamento cuando sospeche que la presencia de un contaminante puede representar un peligro para la salud humana.

Asimismo, existe la posibilidad de que un Estado miembro pueda adoptar medidas más rigurosas cuando exista el peligro de un contaminante que represente una amenaza sanitaria. Por ejemplo, el nivel de Carbendazim permitido para los espárragos por la EFSA es de 0.1 ppm, mientras que el Reino Unido tiene un límite de 0.2 ppm para este producto. Por otro lado, el nivel de Acetamiprid establecido por la EFSA para el espárrago es de 0.8 ppm, mientras que el Reino Unido establece un límite máximo de 0.6 ppm.

A través del Reglamento (CE) N° 1881/2006 se fija el contenido máximo de determinados contaminantes en los productos alimenticios. La medición de los contenidos máximos se debe efectuar sobre la parte comestible del producto evaluado. En el caso de productos compuestos o transformados se tomará en cuenta el proceso que haya sufrido y las proporciones relativas de los ingredientes.

(2) Límites máximos de residuos de plaguicidas

Para productos frescos y procesados, los límites se encuentran referido a la presencia de plaguicidas en los alimentos, es así que se fijan cantidades máximas autorizadas. Estos límites máximos de residuos (LMR) varían de producto a producto; sin embargo, se tiene un límite mínimo que se aplica cuando no se ha fijado un LMR específico para dicho producto, el cual es 0.01 miligramos de la sustancia por kilogramo (mg/kg)¹⁵. Por otro lado, también existen las sustancias activas que hacen efecto en un organismo. Por ejemplo, los productos algicidas evitan y eliminan la formación de algas, bacterias y hongos, y no presentan riesgos para la salud humana, animal o vegetal, y no afectan el medio ambiente, si se utilizan en condiciones normales. El Estado Miembro sólo puede autorizar los productos que contengan sustancias activas enlistadas.

Mediante el Reglamento (CE) N° 396/2005 se establece el marco general referido a la presencia de plaguicidas en alimentos, el cual fija las cantidades máximas autorizadas de residuos de plaguicidas que pueden encontrarse en los productos de origen animal o vegetal destinados al consumo humano o animal.

En algunos casos, los LMR específicos que figuran son superiores al límite por defecto. En otros casos, pueden establecerse LMR provisionales. Únicamente están autorizados los productos fitosanitarios cuyas sustancias activas figuren en la lista del anexo I de la Directiva 91/414/CEE que puede consultarse en línea a través de la web http://ec.europa.eu/sanco_pesticides/public/index.cfm. Estas sustancias no presentan riesgos para la salud humana o animal ni para el medio ambiente si se utilizan en condiciones normales.

El Estado miembro de la OMC puede autorizar sólo los productos fitosanitarios que contengan sustancias activas que estén enlistadas y sin restricciones de ingreso a la UE.

(3) Control de higiene y envasado de alimentos

Los requerimientos respecto a la **higiene para productos frescos o procesados** para el ingreso a la UE están considerados en los artículos 3 a 6 del **Reglamento 852/2004/CE**, el cual comprende las Obligaciones generales de los operadores de empresas alimenticias de monitorear la inocuidad de los productos y procesos que están bajo su responsabilidad (Art. 3).

Con respecto a las normas de higiene alimentaria, éstas afectan tanto a los que desempeñan una actividad primaria como secundaria. Para esto, se tienen identificadas reglas de general cumplimiento y específicas según aplique. En ese sentido, el sistema de higiene alimentaria europeo se encuentra basado en los principios del HACCP. El Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (APPCC o HACCP, por sus siglas en inglés) es un proceso sistemático preventivo para garantizar la inocuidad alimentaria, de forma lógica y objetiva.

Asimismo, las empresas alimentarias deben notificar a la autoridad competente acerca de los establecimientos bajo su control y, cuando la autoridad lo considere conveniente, puede realizar una inspección in situ. Este requerimiento aplica para productos procesados de origen animal, excepto pescados o acuícolas, los cuales notifican a DIGESA; y de origen animal o vegetal, a SENASA. Estas entidades emiten los certificados necesarios para la exportación y verificación del sistema HACCP.

Entre dichas obligaciones de higiene de alimentos importados se pueden citar:

- ✓ El cumplimiento de las normas generales en materia de higiene por parte de los operadores, para la producción primaria (Art. 4.1 y la parte A del anexo I).
- ✓ Cumplimiento de las normas generales de higiene por los operadores, en las etapas posteriores a la producción primaria (Art. 4.2 y anexo II).
- ✓ Requisitos de temperatura, cadena de frío y requisitos microbiológicos para ciertos productos (Art. 4.3 y el Reglamento 2073/2005/CE de la Comisión, del 15 de noviembre del 2005, relativo a los criterios microbiológicos aplicables a los productos alimenticios y correcciones sucesivas; así como el Reglamento 1441/2007/CE, que modifica el Reglamento 2073/2005/CE).
- ✓ Procedimientos basados en los principios del HACCP (Art. 5) y del Registro de establecimientos (Art. 6).

Los **materiales y objetos en contacto con alimentos** son todos aquellos que estén:

- En contacto con alimentos y estén destinados a tal efecto. Por ejemplo, un envase de plástico para frutas cortadas.
- Los que puedan entrar en contacto en algún momento y que puedan transmitir sus componentes. Por ejemplo, una caja de madera que podría transmitir ciertas plagas a la fruta fresca.

Con respecto al **envasado de alimentos el Reglamento (CE) N°1935/2004** establece el marco general para los materiales y los objetos, incluidos los denominados objetos y materiales activos e inteligentes, que están en contacto o destinados a estar en contacto con productos alimenticios. Se considera todo tipo de envases, incluyendo las botellas de plástico y vidrio, así como tapas, pegamento y las tintas de impresión de las etiquetas.

Los envases **activos e inteligentes** a los que se refiere el mencionado reglamento son aquellos que prolongan el tiempo de conservación de los alimentos o proporcionan información sobre su estado (un envase inteligente puede cambiar de color si el alimento se altera).

Las condiciones para la fabricación de los materiales y objetos en contacto con productos alimenticios están reguladas por el **Reglamento (CE) N° 2023/2006** “sobre buenas prácticas de fabricación de materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos”. Adicionalmente, los materiales y objetos “**activos**”, que modifican la composición o las características organolépticas de los productos alimenticios, deben cumplir el **Reglamento (CE) N° 1333/2008**, mencionado en el punto 3.4 de la Guía de requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar alimentos a la UE, así como las normas nacionales pertinentes.

En el etiquetado de los materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos deben indicarse sus características. Los materiales y objetos que no estén manifiestamente destinados a contener o envasar productos alimenticios deben llevar la mención “**para contacto con alimentos**”.

Todos los materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos deben fabricarse de conformidad con las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), en donde se incluyen los sistemas de aseguramiento de la calidad, control de calidad y documentación; para que se pueda garantizar la trazabilidad y, en las condiciones normales o previsibles de

empleo, no transfieran sus componentes a los alimentos en cantidades que puedan:

- Representar un peligro para la salud humana.
- Provocar una modificación inaceptable de la composición de los alimentos.
- Provocar una alteración de las características organolépticas de éstos.

En la **Directiva 2000/13/CE** y su modificatoria, la **Directiva 2008/5/CE** se establece los requisitos en materia de **etiquetado, presentación y publicidad** de los productos alimentarios en general.

Son elementos obligatorios del etiquetado:

- Denominación de venta (nombre del producto).
- Lista de ingredientes.
- Cantidad neta.
- Fecha de duración mínima.
- Condiciones especiales de conservación y utilización.
- Modo de empleo en el caso de ser necesario.
- Nombre o razón social.
- Dirección del fabricante o envasador.
- País de origen y lugar de procedencia.

(4) Embalaje de madera y alimentos transgénicos

La UE aplica las directivas de la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias 15 (NIMF 15) que establece medidas sanitarias y fitosanitarias para reducir el riesgo de introducción de plagas

cuarentenarias relacionadas al embalaje de madera, incluida la madera de estiba, fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional.

En el Perú, SENASA tiene como objetivo reducir el riesgo de introducción y/o diseminación de plagas cuarentenarias relacionadas con embalajes de madera, especificando los procedimientos fitosanitarios para la autorización de funcionamiento y ejecución de los tratamientos a los embalajes de madera para la exportación; así como los procedimientos para el ingreso al país de mercadería con embalajes de madera (Resolución Directoral N° 105-2005-AG-SENASA-DGSV, Resolución Directoral N° 350-2005-AG-SENASA-DGSV, Resolución Directoral N° 518-2005-AG-SENASA-DGSV y Resolución Directoral N° 017-2006-AG-SENASA-DSV).

SENASA tiene una lista de empresas autorizadas para realizar el tratamiento térmico y marcado de embalajes de madera para la exportación. Esta lista se presenta a continuación: SENASA > Competencia > Sanidad Vegetal > Cuarentena Vegetal > Embalajes de madera > Plantas de Tratamiento registradas y autorizadas.

[http://www.sensa.gob.pe/senasa/wp-content/upload/2014/12/EMPRESAS AUTORIZADAS-HT-AL-5-JULIO-2017.P](http://www.sensa.gob.pe/senasa/wp-content/upload/2014/12/EMPRESAS_AUTORIZADAS-HT-AL-5-JULIO-2017.P)

Con respecto, a los alimentos transgénicos el **Reglamento (CE) N° 1829/2003 sobre alimentos modificados genéticamente** regula la comercialización de los organismos modificados genéticamente (OMG) y de los alimentos que los contengan, destinados a la alimentación humana o animal. Este tipo de alimentos debe etiquetarse como OMG para que el consumidor pueda adoptar una decisión informada respecto del consumo de estos productos.

En la etiqueta debe aparecer claramente la mención “modificado genéticamente”, o “producido a partir de [nombre del organismo] modificado genéticamente”. Asimismo, los alimentos deberán cumplir con el Reglamento (CE) N° 1830/2003 relativo a la trazabilidad y etiquetado de

OMG y de los alimentos y piensos producidos a partir de estos. Por otro lado, el Reglamento (CE) N° 65/2004 establece un sistema de creación y asignación de identificadores únicos para los OMG, es decir, se identifican mediante un código específico que puede asimilarse a un código de barras y se denomina “identificador único”.

(5) Alimentos nuevos (novel foods)

Se define como nuevos alimentos e ingredientes alimenticios a aquellos que no hayan sido comercializados en una medida significativa para el consumo humano en Europa antes del 15 de mayo de 1997. Este concepto no se aplica a los aditivos alimentarios, los aromas ni los disolventes de extracción. Las empresas interesadas en exportar nuevos productos deben presentar un expediente indicando la información científica y evaluación de seguridad requerida.

De lo contrario, los productos no pueden ingresar a la UE. Cabe resaltar que novel foods no es una certificación y que para que ingrese un alimento nuevo se debe iniciar un trámite con la Autoridad Sanitaria Europea (EFSA).

Es necesario mencionar que el Reglamento (UE) 2015/2283 entró en vigencia el 1 de enero del 2018 y reemplazó al Reglamento CE N° 258/97.

Debido a que la presente investigación comprende el ingreso de frutas frescas a la UE en el periodo 2010 – 2015 ésta restricción no es considerada relevante debido a que su aplicabilidad data del 01.01.2018. Pero, se presenta un enlace en donde se pueden encontrar los productos considerados novel foods y la legislación vigente: European Commission > Food safety > Food > Novel food > Novel Foodcatalogue

(https://ec.europa.eu/food/safety/novel_food/catalogue_en)

(6) Sistema HACCP y Buenas Normas de Procesamiento

Toda empresa que se dedica a la exportación de alimentos para el consumo humano a mercados como el norteamericano y el europeo,

requiere contar con la Certificación HACCP por ser un sistema de gestión de seguridad alimentaria que busca asegurar la inocuidad de los alimentos para mantener la salud y bienestar de los consumidores.

El término Inglés HACCP significa Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control. Esta norma nació inicialmente para ser aplicada en la industria alimentaria, que incluye frutas frescas y hortalizas. Pero, hoy en día también se utiliza en la industria farmacéutica, cosméticas y en otras empresas que produzcan materiales que van a estar en contacto con alimentos.

La misión de la certificación está orientada a **identificar, evaluar y prevenir** todos los riesgos de contaminación de los productos a **nivel físico, químico y biológico**. Para ello, se debe considerar cada una de las etapas que forman parte de la cadena de suministros, desde que una empresa recibe las materias primas de los proveedores, hasta llegar a la distribución del producto final. Mediante este análisis del proceso productivo, las empresas pueden establecer las medidas preventivas y correctivas para garantizar la inocuidad de los alimentos.

Con la globalización y el incremento de las exportaciones a nivel mundial, entidades como la FAO (Organización de las Naciones para la Alimentación y la Agricultura), la OMS (Organización Mundial de la Salud) han buscado la forma de lograr un comercio de alimentos que posibilite el desarrollo económico para los países, priorizando la seguridad alimentaria de sus ciudadanos.

La relevancia del sistema HACCP a nivel mundial ha ido en aumento debido a las exigencias de las empresas de los mercados destino, ya que la certificación del producto permite descartar la presencia de bacterias, virus, parásitos, peligros físicos (vidrio, metal, madera) y/o químicos en los alimentos, asegurando la ausencia de epidemias y enfermedades.

En la actualidad, Estados Unidos y los Países integrantes de la Unión Europea solo permiten el ingreso de productos de proveedores que cuenten la Certificación HACCP como garantía de que no causarán daño

al consumidor. Asimismo, hay cadenas de supermercados que exigen este certificado como un requisito para formar parte de su lista de proveedores al comercializar productos con inocuidad y salubridad en cumplimiento a las exigencias y estándares internacionales.

Según Paola Testori Coggi (2012), Directora General de Salud y Consumidores de la Comisión Europea, en el Informe Anual de Mejora de la Formación para aumentar la Seguridad Alimentaria, refiere que la seguridad alimentaria en Europa está protegida por un sistema bien desarrollado de reglas que aplican los empresarios y las autoridades de los Estados Miembros. Pero la seguridad alimentaria no solo debe garantizarse dentro de la UE, sino también con respecto a los animales, plantas y productos importados de todo el mundo.

El conocimiento y la experiencia han sido las claves para el éxito de este sistema. Por ello, el programa «Mejora de la formación para aumentar la seguridad alimentaria» (BTSF, por las siglas en inglés Better Training for Safer Food) de la Comisión Europea sigue contribuyendo al intercambio de conocimientos, experiencia y habilidades de los funcionarios de los organismos de control.

De acuerdo a las regulaciones sanitarias y fitosanitarias, todas las empresas fabricantes de alimentos y piensos de la UE deben aplicar procedimientos basados en los principios del análisis de peligros y puntos críticos de control (APPCC). El APPCC está reconocido como el instrumento más eficaz para mejorar la seguridad. Su objetivo es identificar los peligros y prevenir la contaminación de los alimentos, al mismo tiempo que ayuda a controlar el cumplimiento de los requisitos de seguridad.

El sistema aplicado en la EU comprende siete principios que deben respetarse de manera secuencial: análisis de peligros, identificación de los puntos críticos de control (PCC), establecimiento de límites críticos, control de los PCC, determinación de acciones correctoras, documentación y verificación de la eficacia. Por tal motivo, los Estados

miembros deben controlar que las empresas cumplen los requisitos del sistema APPCC y la Comisión organiza la formación de los funcionarios responsables de controlar el cumplimiento de las normas de la UE por las empresas de alimentos y piensos.

Los controles fronterizos garantizan que las importaciones en la UE cumplan las normas necesarias y protejan la salud pública y animal. La legislación de la UE establece los requisitos para las importaciones de animales vivos y de alimentos procedentes de terceros países, que ayudan a garantizar que las importaciones cumplen normas equivalentes a las exigidas para la producción y el comercio entre Estados miembros.

Debido a ello, la legislación de la UE garantiza la vigilancia de las zoonosis (enfermedad que transmite los animales a los seres humanos), sus agentes y resistencias a antimicrobianos, y la adecuada investigación epidemiológica de los brotes de origen alimentario. Para reducir la prevalencia de las zoonosis, la UE se ha planteado objetivos a través del desarrollo de programas nacionales de control, así como del fortalecimiento de otras normas que fijan criterios sobre las categorías de alimentos y los microbios. Existen dos tipos de criterios: criterios de seguridad alimentaria, aplicables a los productos al final del proceso de fabricación y durante su período de validez, y criterios de higiene de los procesos, aplicables durante la producción.

Las medidas de la UE garantizan un alto nivel de higiene durante la producción de alimentos y un control adecuado de los mismos. Algunas de estas normas son aplicables a todas las empresas del sector y todos los tipos de alimentos, y abarcan la cadena alimentaria al completo. Los requisitos de higiene generales se aplican en todas las etapas de la producción, transformación y distribución, y requieren la ejecución de procedimientos de control basados en los principios del sistema de APPCC.

2.2.2. Exportación de frutas frescas

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

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

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

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

Las frutas, las verduras y hortalizas son productos vegetales que juegan un papel importante en una dieta saludable de cualquier ciudadano, sin distinción de lugar de nacimiento o lugar de residencia y nuestro país por la presencia de distintos pisos ecológicos y de clima es considerado como un excelente productor de frutas frescas en las diversas regiones y latitudes de nuestro del país. Por ello, en los mercados locales se ofrecen una amplia variedad de frutas y verduras frescas y nutritivas durante todo el año calendario.

Al ser productos vegetales de consumo humano se requiere tener cierto cuidado en el proceso de cultivo, cosecha y posterior acopio y comercialización, debido a que durante la cadena productiva alimentaria dichos producto podrían ser contaminados por bacterias dañinas de la

tierra o en su defecto mediante el uso del agua utilizada en el regadío de las plantas. Hoy en día, resulta necesario que los empresarios, intermediarios y/o agricultores cumplan con ciertas normas sanitarias y fitosanitaria, a fin de evitar que el consumo de frutas, verduras y hortalizas dañen la salud de los consumidores del producto.

Muchos productores de frutas frescas y hortalizas a nivel nacional al tener excedentes en la producción y por ser productos de rápida maduración, han buscado mecanismos alternativos para aprovechar las bondades que nos proporciona la tierra y los mercados abiertos entre naciones del mundo y en el aprovechamiento de los Tratados de Libre Comercio y algunos Acuerdos de Comercialización vieron la posibilidad de ingresar los productos naturales del reino vegetal en otros mercados más ampliados, al tener conocimiento que en muchos países del mundo existía escasez temporal y en aprovechamiento a esa escasez para satisfacer las necesidades internas de la población, los productos también podrían ingresar de manera temporal con mejores precios para su productos.

Desde hace más de dos décadas nuestro país comenzó a ingresar con productos frutales frescos a ciertos mercados mundiales, como es el caso de los países nórdicos que su aspecto climático requerían de una mayor presencia de productos vegetales para satisfacer su demanda internada; de igual forma los productos peruanos comenzaron a tener cierto grado de participación en Estados Unidos, así como en la Unión Europea.

La UE constituye un gran mercado para los productos vegetales con frutas frescas y hortalizas de Latinoamérica, no sólo por la amplia demanda del bloque europeo, a pesar que Italia y España son grandes productores agrícolas del bloque, el consumo de frutas y hortalizas frescas se mantiene por lo general estable, con un consumo promedio dentro de los últimos cinco años, con un promedio entre 43 y 46 millones de toneladas aproximadamente.

Para el ingreso de productos vegetales entre ellos, las frutas frescas y hortalizas es necesario que la autoridad nacional se encuentre reconocida por la autoridad europea. Para el caso peruano, las autoridades sanitarias

se encuentran reconocidas (SENASA y DIGESA). Posteriormente, una de estas entidades es la encargada de emitir los certificados sanitarios necesarios para la entrada de los productos al mercado europeo.

Por otra parte, los establecimientos productores de alimentos registrados por la autoridad competente (en este caso, SENASA y DIGESA) no requieren estar incluidos en una lista europea de establecimientos aprobados. Solo se requiere que sean reconocidos y registrados por la autoridad del tercer país (país europeo importador), que sean aceptados por los importadores de alimentos de la UE, y que cumplan con las siguientes exigencias:

- Cumplimiento de las normas de higiene alimentaria.
- Cumplimiento del control microbiológico

Con respecto a la exportación de frutas frescas, se debe indicar que el Perú es un país que cuenta con ciertas ventajas comparativas que ofrecen las tierras peruanas y las condiciones climáticas, que a veces son aprovechadas por los agroexportadores, que no sólo tienen al espárrago como producto estrella en materia agrícola, sino que desde la década pasada se están sumando a la oferta exportable agroexportadora.

Hoy en día, los productos frescos en sus diversas presentaciones son los que predominan en los volúmenes de exportación agrícola, pero los productos que pasan por una industrialización previa toman cada vez más importancia. Si bien la agroindustria crece, el mayor cuello de botella se observa en la cadena de frío, principalmente en los campos de cultivo, y si bien muchas empresas han instalado plantas de packing, se requiere de mayor infraestructura para no romper la cadena de frío en la conservación de los productos de exportación.

Entre los principales productos de agroexportación que se comercializan en el mercado internacional tenemos las uvas; paltas (aguacate); mangos; espárragos, café, quinua, entre otros. Para un mejor aprovechamiento de la oportunidad de negocios en los mercados ampliados, los empresarios deben optimizar la cadena de frío la misma que es considerada con la

forma de suministro de temperatura controlada, que puede facilitar la conservación de los productos frescos y garantiza al consumidor que el producto de consumo que recibe se ha mantenido dentro de un intervalo de temperaturas durante la producción, el transporte, el almacenamiento y la venta.

La exportación puede convertirse en una alternativa rentable para expandir operaciones comerciales de nuestras empresas nacionales, distribuyendo los riesgos y reduciendo su dependencia en el mercado local. A través de la exportación, las empresas deben recurrir a nuevas ideas, prácticas de manejo, técnicas de mercadeo y formas de competir para la comercialización de frutas frescas en el mercado exterior. Es por ello, que para la realización del presente trabajo de investigación se ha orientado el estudio en la Unión Europea durante el periodo 2010 – 2015.

La Unión Europea tiene un mercado de consumo superior a los 500 millones de personas que poseen un alto poder de compra, lo que lo convierte en un destino sumamente interesante, quizás, no sea el mercado cercano, ni el más fácil hacia el cual exportar debido a las exigencias y regulaciones que existen en materia de comercio exterior para la importación de productos en especial, las frutas frescas. Es necesario, clarificar que la UE no es un estado federal, sino un marco referencial institucional basado en tratados que definen y administran la cooperación económica y política entre sus países miembros.

Las políticas de la Unión Europea se dividen en tres áreas centrales llamadas pilares. El primero, el pilar “comunitario”, incluye políticas económicas, sociales y ambientales. En este pilar, la UE toma decisiones supranacionales. El segundo pilar, de “Relaciones Exteriores y Política de Seguridad” (CFSP, por sus siglas en inglés) incluye la política exterior y asuntos militares. Este pilar actúa a nivel supranacional (la UE toma decisiones sobre estos asuntos) y a nivel inter-gubernamental (los países toman decisiones sobre estos asuntos). El tercer pilar, de “Justicia y Asuntos Internos (JHA)” corresponde a la cooperación en la lucha contra el crimen. Este pilar funciona más entre líneas inter-gubernamentales.

Para aprovechar las oportunidades de negocios con cualquier país del mundo, se deben conocer las tendencias, costumbres y hábitos de la población. Caso contrario, no se podría internacionalizar los productos peruanos, en especial el del sector agroexportador. Para una mejor ilustración se analizan algunas tendencias marcadas en el consumidor europeo, entre ellas podemos citar:

- Población de edad avanzada: lo cual implica que hay un grupo en crecimiento de adultos de la tercera edad que se encuentra en retiro. Debido al incremento en la expectativa de vida y en los estándares de salud, así como también a un sistema de seguridad social bien establecido en la mayoría de los países, hay un grupo en crecimiento de personas mayores con relativamente buena salud que disponen de tiempo y dinero para gastar.
- Hogares unipersonales: el número de hogares unipersonales está en alza, debido a que los jóvenes dejan el hogar paterno para vivir en forma independiente, otros se casan y tienen hijos. Este patrón tiene consecuencias generales sobre las demandas del consumidor. Por ejemplo, existe un alza en la demanda de bienes de consumo a nivel doméstico y un incremento en la demanda de productos alimenticios empacados en cantidades unipersonales, más pequeñas.
- Conveniencia: junto con los cambios demográficos (más hogares unipersonales, una sociedad que envejece, mayor participación de la mujer en el mercado laboral y más altos niveles de ingreso) existe una creciente demanda de productos de conveniencia. Ello se refleja en una mayor demanda por parte del consumidor de productos y servicios que ahorran tiempo.
- Salud: los consumidores han desarrollado un interés por productos compatibles con un estilo de vida más saludable. Ello se ha reflejado en el aumento del consumo de productos alimenticios saludables, exóticos y orgánicos, y también de productos dietéticos (“light”) y preparaciones vitamínicas.

- Mercados multiculturales: la composición étnica de la población de la UE ha sido influenciada por flujos migratorios significativos. En la mayoría de sus países, existen etnias minoritarias de un tamaño considerable que tienen un impacto tanto en la demanda (como consumidores) como en la oferta (iniciando sus propios negocios), que reflejan sus diferentes estilos de vida y patrones de consumo. Esto ha derivado en una ampliación del rango de productos en el mercado, particularmente, de productos y servicios exóticos. Esta tendencia ha ido de la mano con la tendencia creciente de los mercados de consumo “globalizados” y el crecimiento del comercio internacional.
- Preferencia por la calidad y el servicio: como resultado de un mayor poder adquisitivo (especialmente en la región occidental de Europa) y de un rango más amplio de productos disponibles, los consumidores europeos ahora tienen el poder de exigir mayores estándares de calidad y de servicio.
- Responsabilidad social corporativa: existe mayor concientización sobre la importancia de la responsabilidad social y la sostenibilidad ambiental de los productos.

La imagen corporativa se traslada a sus productos, debido a ello los consumidores críticos están reclamando una conducta “responsable” a las empresas de quienes compran productos y en las cuales quieren trabajar, por ello resulta necesario la adecuación de las actividades productivas con cierto grado de responsabilidad social.

Perú posee una gran diversidad alimenticia destacando los productos frescos extraídos de sus extensas tierras, pero sin olvidarnos de las conservas, frutas y verduras congeladas, cacao. (CISAN, 2009) Señalan que las frutas y vegetales frescos proveen fibra, vitaminas y minerales que tu cuerpo necesita para funcionar de manera normal. Los nutrientes notables son la vitamina A, vitamina C, folato y potasio, y las frutas y vegetales son la fuente principal de ellas

Cuadro N° 4: Principales empresas exportadoras de frutas frescas peruanas

NÚMERO DE EMPRESAS		PRODUCTOS
1	Agrícola Alpamayo S.A – La Libertad	Palta Hass, frutas y hortalizas
2	Agrícola Cerro Prieto – Ica	Uvas, aguacate, espárragos
3	Agrícola Chapi – Ica	Uvas, Granadas
4	Agrícola Don Ricardo SAC- Ica	Cítricos, uvas
5	Agrícola San Juan - Lambayeque	Uva de mesa, mango fresco.
6	Agro exportadora Ruiz EIRL- Piura	Arroz, limones, mango, cebolla, sandía
7	Agroexport B y E SAC – Lima	Palta Hass, naranja, mangos, ajos.
8	Agro ERxport y Servis Don Pepe SCRL – Piura	Frutas y hortalizas.
9	Agrofresh Trading Perú SAC Lambayeque	Mango, paltas, uvas
10	Agroindustria Sarpal – Lima	Frutas tropicales, bananos orgánicos
11	Agro Inka Perú Export SAC Piura	Mangos, avocados, uva de mesa, jengibre.
12	Agro fruit del Norte – Piura	Cítricos, frutas y hortalizas.
13	Agroselva SAC – Lima	Pitahaya, plátanos de la isla, piña, café
14	Agrovado EIRL. -Lima	Fruta congelada, verdura congelada.
15	Agrupos Agro Chulucanas - Piura	Mango orgánico.
16	APAGRO – Piura	Mango Kent convencional y orgánico.
17	Agroindustria AIB - Lambayeque	Palta Hass, mango, espárragos, maracuyá.
18	Agroindustria Frutos de Huaral SAC – Lima	Aguacates.
19	Amazon Fresh Fruit & Vegetables - Lima	Frutas y hortalizas
20	American Calix – Lima	Limón, avocado, mango
21	Asociación de productores de banano orgánico- Pueblo Nuevo Huangala- Piura	Banano orgánico.
22	Asociación de Productores de Mango- PROMANGO – Piura	Mango Kent y mango orgánico
23	Asociación de Productores de Mango de Alto Piura.- APROMALPI	Mangos.
24	Bayas Peruanas EIRL – Huancavelica	Frambuesas, zarzamoras congeladas
25	Belfrut SAC- Piura	Mango, uva, aguacate.

NÚMERO DE EMPRESAS		PRODUCTOS
26	Beta complejo agroindustrial (Ica, Piura, Lambayeque)	Uva, naranja, arándanos, espárragos.
27	Bio Fruit Export S.A. Lima	Frutas y cítricos
28	Buena Vista SAC – Ica	Frutas, hortalizas, melones.
29	Campos del Sur – Ica	Frutas frescas, uvas deshidratadas.
30	COEXA Cia de Exportación y Negocios Generales – Lima	Espárragos, uvas.
31	Consortio de productores de frutas S.A-CPF Lima	Naranja, mandarina, aguacate, uva.
32	Camposol S.A – Lima	Aguacates, mangos, uvas frescas
33	Corporación Agrícola del Sur S.A - Lima	Espárrago, uva de mesa
34	Corporación Capas SAC – Barranca – Lima	Platas, uvas, espárragos
35	Corporación Campo Verde SAC - Lima	Frutas y hortalizas.
36	Corporación frutícola de Chincha SAC – Ica	Palta, uvas, cítricos
37	Danper Agroindustria – La Libertad	Mango, espárrago verde, quinua.
38	Dismas SAC – Lima	Frutas tropicales, mango, banana, piña, aguaymanto.
39	Ecosac – Piura	Palta, mango, uva de mesa
40	Empacadora y Procesadora Huamaní SAC – Ica	Frutas fresca, hortaliza, legumbres
41	Exportadora Mantapi SAC – Piura	Mango, paltas, uvas y limones.
42	Hortifruit Perú SAC – Piura	Frutas y hortalizas
43	FloralInternational Firm Inc – Lima	Mangos, banana orgánico.
44	FreshProductsfourllard – Lima	Frutas frescas y congeladas, pulpa de frutas, espárragos.
45	FRUSABE – Lima	Mango Kent, uva red globe, Granada, hortalizas.
46	Frutas Tropicales del Norte – Lambayeque	Uva, mango, granadas.
47	Frutos Agrícolas del Perú SAC – FRUAGRO -. Lima	Frutas frescas y hortalizas
48	Frutos y especias SAC – Lima	Fruta y especia.
49	FUFESA Perú – Lima	Alcachofa, fruta tropical, legumbre.
50	Fundo Agrícola Chan Way SAC- Lima	Lúcuma
51	Fundo orgánico Lagartija SAC - Ancash	Mango orgánico y Mango Kent.
52	Fundo Paraíso S.A – Lima	Espárrago, palta fuerte.

NÚMERO DE EMPRESAS		PRODUCTOS
53	Fussion Frucht Export EIRL Piura	Frutas frescas, frutas tropicales y Sub tropicales.
54	Gandules INC. SAC - Lambayeque	Espárragos, jalapeños, uvas, melones.
55	GHD Import & Export – Lima	Uva red globe, palta, mango
56	GH Producciones Agropecuarias-Lambayeque	Granada, dátiles.
57	Global Quality Foods SAC - Lima	Frutas y verduras frescas.
58	Greenland Perú SAC Arequipa	Frutas y verduras frescas
59	Grupo Seminario – Piura	Frutas y hortalizas.
60	Ibernatura S.A.C- Lima	Fruta fresca y congelada, verduras
61	INAGRO Sur S.A. -Lima	Aguacate, mandarina, espárrago.
62	Inka Mangos Olmos – Lambayeque	Mangos.
63	Malniba Products Export – San Martín	Plátano, naranja, cacao, maíz.
64	M&C Productores Agrícolas SRL- La Libertad	Mangos, granadilla, palta fuerte.
65	Mayra Perú SAC – Lima	Frutas y hortalizas.
66	Motupe Productores de Fruta – Lambayeque	Limón, mango, maracuyá.
67	Natper SAC – Lima	Mangos, paltas, uva, cítricos.
68	Naturés Organic SAC – Piura	Mango Kent, banana orgánico, uva red globe, cacao.
69	Negociaciones GQR Export SAC – Lima	Mango fresco y congelado, pulpa de maracuyá.
70	Peruvian Export – Lima	Frutas frescas y deshidratadas, verduras y hortalizas
71	Procesadora Torre Blanca de RANSA Comercial S.A – Lima	Frutas frescas, hortalizas frescas.
72	Products Agroexport SAC - Lima	Frutasa frescas, espárragos.
73	Product Perú Export SAC – Lima	Banano orgánico, uva, naranja de mesa, mango kent.
74	Proserla SAC- Jayanca - Lambayeque	Uva red globe, mango Kent, palta hass.
75	Red Mundo Export SAC - Cajamarca	Café frutas.
76	Siembra Alta SAC – Piura	Mango, aguacate, mandarina, satsuma, granadilla, jengibre.
77	Sociedad Agrícola Drokasa SAC – Ica	Uva, mango.
78	Transeagleperu SAC – Lima	Naranja mango Kent, palta fuerte, mandarina, satsuma.
79	Tienka – Trujillo	Frutas y verduras frescas.

NÚMERO DE EMPRESAS		PRODUCTOS
80	Vita Vida SAC -Lima	Fruta, legumbre, hortaliza
81	Yurakkisa – Lima	Frutas, vegetales, cereales.
82	ZM Global Trading- Lima	Frutas y verduras, cereales y granos.

Fuente: INFOAGRO Elaboración Propia

2.2.2.1. Normas Técnicas Peruanas – NTP

Para la comercialización de productos, sin distinción del rubro al que pertenezcan, tanto en el ámbito interno y/o externo, resulta necesario el cumplimiento de ciertas regulaciones y exigencias que deben cubrirse en el proceso productivo interno, a fin de asegurar el círculo de calidad y estándares nacionales e internacionales. Según el Instituto Nacional de la Calidad – INACAL, las NTP son documentos que establecen las especificaciones o requisitos de Calidad para la estandarización de los productos, procesos y servicios. Las mismas que son elaboradas por los profesionales que forman parte de los Comités Técnicos de Normalización (CTN) e integrados por los tres sectores: (1) productores y empresa privada; (2) Consumidores y entidades públicas; (3) Técnicos y Academia.

Para la aprobación de una NTP cada sector emite un solo voto por consenso y aprueba el Proyecto de Norma Técnica Peruana, el mismo que ingresa a la etapa de discusión pública por 30 a 90 días y luego de ese periodo se publica la NTP en el diario Oficial El Peruano. A efectos de una mayor ilustración, es necesario especificar que las Normas Técnicas Peruanas adoptan o adaptan Normas Internacionales que estandarizan la calidad de productos y servicios. Entre ellas, se pueden citar:

1. CODEX ALIMENTARIUS o Código Alimentario. Creado por la Organización Mundial de la Salud para elaborar Normas Alimentarias Internacionales armonizadas, que protejan la salud de los consumidores y fomenten prácticas leales de los alimentos. Es decir, con estas normas los consumidores pueden confiar en que los productos alimentarios que compran son inocuos (que no hacen daño a la salud) y de calidad.

2. ISO. Es la Organización Internacional de Estandarización que la conforman 163 países de la cual el Perú es miembro a través del INACAL. Proporciona estándares comunes entre los países.

3. IEC - Comisión Electrotécnica Internacional (IEC), es la organización que elabora todas las normas vinculadas a las tecnologías eléctricas, electrónicas y relacionadas. Conocida como "electrotecnia".

A fin de una mayor ilustración se citan a continuación ciertas normas establecidas:

Cuadro N° 5 Normas Técnicas Internacionales y/o Regionales

N°	Normas Técnicas Internacionales
01	Codex Alimentarius
02	International Dairy
03	Federation
04	International Electrotechnical Commission (IEC)
05	International Organization for Standardization (ISO)
06	International Telecommunication Union (ITU)
07	Organisation Internationale de Métrologie Légale (OIML)
08	International Atomic Energy Agency (IAEA)
09	International Commission on Illuminating (CIE)
10	International Maritime Organization (IMO)
11	International Union of Railway (UIC)
12	International Wool Textile Organisation (IWTO)
13	International Seed Testing Association (ISTA)
14	International Safe Transit Association (ISTA)
15	IAF
N°	Normas Técnicas Regionales
01	América - Comisión Panamericana de Normas Técnicas (COPANT)
02	Comunidad Andina - Normas Técnicas Andina
03	European Committee for Electrotechnical Standardization (CENELEC)
04	Europa - European Committee for Standardization (CEN)
05	Europa - European Telecommunication Standards Industries (ETSI)
06	Mercosur - Asociación Mercosur de Normalización (AMN)

Fuente: INACAL – Perú

2.2.2.2. Base legal internacional ATP de Ginebra de 1970 y conexas

Para la exportación de frutas frescas y hortalizas por ser considerados bienes perecibles se deben tener en consideración el ATP (Acuerdo sobre transportes internacionales de mercancías perecederas y sobre los vehículos especiales utilizados en esos transportes), dicho acuerdo se aplica a las operaciones de transporte que se desarrollen en los territorios de al menos dos de las Partes contratantes del Acuerdo Comercial Internacional.

El ATP es un tratado de las Naciones Unidas del año 1970, en el cual se establecen normas para el transporte internacional de alimentos perecederos entre los estados que ratifiquen el tratado, el mismo ha sido actualizado mediante enmiendas en varias ocasiones y desde el 2016 cuenta con 50 países miembros, la mayoría de los cuales se encuentran en Europa o Asia Central. Está abierto a la ratificación de Estados que son miembros de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE) y Estados que de otro modo participarán en las actividades de la CEPE.

La Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE-ONU) es el foro donde los países de la Europa occidental, central y oriental, Asia central y América del norte (56 países en total) se reúnen para forjar los instrumentos de su cooperación económica. Esta cooperación se refiere a cuestiones económicas, estadísticas, medioambientales, al transporte, el comercio, la energía sostenible, el sector de la madera y el hábitat. La Comisión ofrece un marco regional para la elaboración y la armonización de convenciones y normas. Los expertos de la Comisión suministran asistencia técnica a los países de Europa del sudeste y a la Comunidad de Estados Independientes. Esta asistencia se hace bajo la forma de servicios de asesoramiento, seminarios de formación y talleres donde los países pueden intercambiar su experiencia y mejores prácticas

El Acuerdo de Transportes Internacionales – ATP se realizó en Ginebra el 01 de septiembre de 1970, inicialmente fue firmado por Austria, Alemania Occidental, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y Suiza. El tratado entró en vigor el 21 de noviembre de 1976, después de haber sido ratificado por cinco estados a la que posteriormente se fueron adhiriendo otros países.

Por ejemplo, España firmó el instrumento de adhesión en 1972 y sujeta su aplicabilidad interna mediante el Real Decreto 237/2000, de 18 de febrero, establece las especificaciones técnicas que deben cumplir los vehículos especiales para el transporte terrestre de productos alimentarios a temperatura regulada y los procedimientos para el control de conformidad con las especificaciones.

El ATP es un acuerdo entre Estados, sin que exista una autoridad central responsable de su aplicación. En la práctica, los controles son efectuados por las Partes contratantes. El incumplimiento de lo dispuesto en el Acuerdo puede dar origen a acciones legales contra los infractores por las autoridades nacionales, de conformidad con su legislación interna. El propio ATP no establece sanción alguna. Actualmente, las Partes contratantes son: Albania, Alemania, Andorra, Austria, Azerbaiyán, Bielorrusia, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Estonia, ex República Yugoslava de Macedonia, Federación Rusa, Finlandia, Francia, Georgia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Kazajstán, Kirguizistán, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Marruecos, Mónaco, Montenegro, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, República de Moldavia, Rumanía, Reino Unido, Serbia, Suecia, Tayikistán, Túnez, Turquía, Ucrania y Uzbekistán.

Para el caso de transporte por vía marítima, el sector agrícola no está excluido de los usos de los medios de transporte, durante esta etapa los productos son expuestos a la vibración y daños del transporte, los cuales pueden alterar su forma, color, tamaño y propiedades físicas. El precio de un producto agrícola está asociado en gran medida con su disponibilidad y presentación. La disponibilidad depende de la producción obtenida a través de las cosechas, mientras que la presentación visual y la percepción de su estado físico es un factor de mayor influencia para su comercialización, así el precio del mercado se ve afectado directamente por el estado de madurez y el daño visible que el producto haya sufrido a lo largo de la actividades pos cosecha.

Aunque existen legislaciones de cada país que definen a un producto perecedero, podemos mencionar como productos frescos y perecederos, a

los productos naturales o preparados que requieren conservación en condiciones de temperatura reguladas o que tengan una duración promedio de 30 días.

La realidad de los actuales mercados presenta interesantes desafíos en un escenario cambiante en el cual la flexibilidad de productos, la velocidad de llegada a mercados y la productividad según demanda, se constituyen en variables claves que determinan la permanencia de las empresas en los mercados. Es aquí donde la logística comienza a jugar un rol estelar, que nace del eficiente trabajo sobre los bienes y servicios en la cadena de suministros desde sus áreas de producción hasta el consumidor final.

Esta Actividad en su conjunto (Cadena de Suministros o “Supply Chain Management”) es un proceso integrado de tareas globales que apuntan a la generación de valor para el o los clientes, y su éxito radica en entrega una mayor velocidad de respuesta al mercado, con costos mínimos. La logística de transporte en productos perecederos forma parte de la Logística de distribución y, que comprende las actividades de expedición y distribución de los productos terminados a los distintos mercados, constituyendo un nexo entre las funciones de producción y de comercialización.

Los principios básicos que se deben de tener en cuenta para el transporte de los productos perecederos son:

- La carga y descarga deben de ser tan cuidadosos como sea posible.
- La duración del viaje debe ser lo más corta posible.
- El producto debe protegerse bien en relación a su susceptibilidad al daño físico.
- Las sacudidas y movimientos deben reducirse al mínimo posible.
- Debe evitarse el sobrecalentamiento.
- Debe ser restringida la pérdida de agua del producto.
- Alcanzadas las condiciones de conservación requeridas, estas deben mantenerse constantes, en particular en lo referente a la temperatura, humedad, relativa y circulación del aire.

Con respecto a las Mercancías Perecederas y sus temperaturas, el ATP establece un listado de las mercancías que han de considerarse perecederas a los efectos de la aplicación del acuerdo. Los principales se detallan a continuación:

- Productos ultra congelados y congelados (crema congelada, -20 °C).
- Pescados, productos preparados a base de pescado, moluscos y crustáceos congelados o ultracongelados y cualquier otro producto ultracongelado, -18 °C.
- Cualquier producto congelado, excepto mantequilla, -12 °C.
- Mantequilla congelada, -10 °C.
- Mantequilla: 6 °C.
- Productos de caza: 4 °C.
- Leche en cisterna (cruda o pasteurizada) destinada al consumo inmediato: 4 °C.
- Leche industrial: 6 °C.
- Productos lácteos (yogur, kéfir, crema, nata y queso fresco): 4 °C.
- Pescado, moluscos y crustáceos (con exclusión del pesado ahumado, salado seco o vivo, los moluscos vivos y crustáceos vivos): deberán envasarse siempre en hielo fundante.
- Productos preparados a base de carne (de los que se excluyen los que se han estado estabilizado por salazón, ahumado, secado o esterilización): 6 °C.
- Carne (exceptuados los despojos rojos): 7 °C.
- Ave de corral y conejos: 4 °C.

Los operadores económicos que transporten mercancías perecederas deben utilizar vehículos isoterms, refrigerantes, frigoríficos o caloríficos, salvo que las temperaturas previsibles durante el transporte conviertan a esta obligación en no aplicable para el mantenimiento de las condiciones de unas temperaturas fijas que se establecen con relación a los productos listados.

Entre ellos, se pueden citar:

Vehículo Isotermo: vehículo cuya caja está construida con paredes aislantes, incluidos las puertas, el suelo y el techo, que limita el intercambio de calor entre el interior y el exterior.

Vehículo refrigerado: vehículo isotermo que, gracias a una fuente de frío, permite reducir la temperatura del interior de la caja vacía, y de mantenerla después para una temperatura exterior media de 30°C a -20°C como máximo, según la clase de vehículos refrigerados que se establecen.

Vehículo frigorífico: vehículo isotermo que incorpora un dispositivo de producción de frío, y permite, con una temperatura media exterior de 30°C, reducir la temperatura del interior de la caja vacía y de mantenerla de forma permanente entre 12 °C y -20 °C, dependiendo de la clase de vehículo para esta categoría.

Vehículo calorífico: vehículo isotermo provisto de un dispositivo de producción de calor que permite elevar la temperatura en el interior de la caja vacía y mantenerla después durante doce horas, por lo menos, sin repostado a un valor prácticamente constante y no inferior a 12°C.

Existen factores de protección para los alimentos precederos, los cuales se detallan a continuación:

Refrigeración: El objetivo de refrigerar los productos alimenticios es mantener la calidad y prolongar el tiempo de durabilidad antes de la venta, manteniendo la temperatura deseada es un factor crucial para proteger los alimentos perecederos de la pérdida de calidad durante su almacenamiento y distribución.

La refrigeración elimina el exceso de calor y provee un control de temperatura para los productos alimenticios mientras son transportados en los vehículos. El calor es una forma positiva y medible de energía que siempre irradia o fluye hacia la fuente de frío o refrigeración.

En el pasado se utilizaron diversos métodos para enfriar como: el hielo, hielo y sal, hielo seco, sistemas de refrigeración sobre placas, sistemas criogénicos, y refrigeración mecánica, la cual es la que predomina hoy en día

Refrigeración Mecánica: esta permite absorber el calor en un punto y liberándolo en otro, el refrigerante recoge el calor a través de un evaporizador dentro del área de carga y lo descarga a través de otro condensador en el exterior. El refrigerante circula a través del sistema por un compresor el cual es movido por gasolina, gasoil, o un motor eléctrico.

Los contenedores refrigerados fabricados para dar servicio entre modelos tienen retrasado el flujo del motor del compresor y del serpentín del condensador con las superficies exteriores, en la parte frontal del contenedor, permitiendo a los contenedores ser cargados de manera pareja en rieles de carga o cargueros porta contenedores. Las unidades de refrigeración, están equipadas con microprocesadores programados, para controlar la operación de modo que, la refrigeración, como la eficiencia del combustible, se maximicen

Hielo: El hielo ayuda a mantener la humedad en la carga de productos frescos, sus inconvenientes son que reduce la carga útil, la dificultad y costo de abastecimiento del hielo en el viaje, la necesidad de contar con embalajes resistentes al agua, y el deterioro de las frutas y hortalizas en su contacto con el hielo.

El hielo picado se coloca sobre encima de las hortalizas para refrigerar y mantener los niveles alto de humedad, esto se conoce como “hielo encima”, o top icing.

Refrigerante Criogénico: este sistema se utiliza principalmente en las operaciones de entrega, utiliza el bióxido de carbono, líquido o sólido y el nitrógeno líquido.

Por ejemplo, un elemento sensor de temperatura dentro del remolque activa un control, que libera el refrigerante líquido, al hacer contacto con el aire más

caliente del contenedor, el rocío del CO₂ se convierte en gas absorbiendo el calor. En otro sistema el CO₂ el gas vaporizado se rechecha fuera del contenedor, un tercer tipo de sistema almacena nieve de CO₂ en un contenedor del mismo largo del techo y enfría a medida que se derrite la nieve, este es utilizado solamente para los alimentos congelados.

Aislamiento: Los vehículos que se utilizan para transportar los productos perecederos deben de tener buen aislamiento a fin de retardar el flujo del calor a través de sus paredes, las espumas plásticas son livianas a prueba de agua y corrosivas, se aumenta la calidad del aislamiento usando una superficie exterior de acero o aluminio pulido que refleje los rayos del sol, también existen pinturas reflexivas para los vehículos refrigerados.

Sistemas de Circulación del Aire: Las capacidades de refrigeración no tiene sentido si el aire refrigerado no circula correctamente para mantener la temperatura del producto. La circulación del aire transfiere el calor del producto y el calor que penetra las paredes, pisos y techos del remolque hasta la unidad de refrigeración donde es eliminada, a la vez la circulación del aire asegura uniformidad en las temperaturas durante todo el proceso de carga.

Existen 2 métodos principales para hacer circular el aire, el método convencional es el que se realiza por la parte superior o desde arriba (top air delivery), el segundo método es el de la parte inferior o desde abajo (bottom air delivery), que ha sido utilizado mayormente en los contenedores marítimos, pero de manera limitada en los terrestres.

Vehículos multi-temperatura: En las últimas décadas hay un crecimiento en el uso de los contenedores multi temperaturas, para las operaciones de entrega de alimentos, especialmente para las tiendas de comida rápida y las independientes de comestibles. Estos vehículos tienen generalmente 3 divisiones controladas por separados, a -18°C o menos para los alimentos congelados, aproximadamente 2°C para los alimentos fríos, y aproximadamente 13°C para los productos sensibles al frío.

En el transporte marítimo la característica perecible de los productos frescos, aunado a la propiedad que tienen de calentarse en espacios confinados, da origen a un rápido deterioro y descomposición, lo cual explica por qué rara vez se usan barcos no refrigerados para su transporte a largas distancias y en estos casos, son muy altos los niveles de deterioro. Es poco probable que se hagan mejoras en el diseño de los barcos no refrigerados con el fin de hacer menos riesgoso el transporte de productos frescos. En la mayoría de los casos, el transporte marítimo se efectúa con barcos frigoríficos, los cuales son muy utilizados en la exportación de productos frescos. El transporte marítimo, a causa de la duración de los viajes, es una forma de almacenamiento refrigerado, por lo que todas las precauciones necesarias para este tipo de almacenamiento son válidas en estas circunstancias.

Una buena opción para el transporte de productos frescos al exterior es mediante Barcos Frigoríficos que cuentan equipados con sistemas eficientes para la circulación del aire y control de la velocidad de intercambio del aire. La carga se facilita por la existencia de escotillas laterales o por el uso de correas transportadoras continuas especiales que transportan los bultos individuales desde el muelle de carga hasta las escotillas centrales del barco y después hacia las bodegas de carga (se usan en idéntica forma para descargar).

Los barcos frigoríficos generalmente son de gran capacidad (4000 toneladas y más) y regularmente transportan productos frescos, principalmente fruta, a todo el mundo. Los factores que limitan su uso, son la duración de los viajes que puede ser superior a la vida de almacenamiento de la mayoría de los productos y la considerable manipulación que se requiere para cargar y descargar. La paletización de los productos ha reducido en gran medida la manipulación, pero todavía se usa ampliamente el manejo a granel de envases individuales. El transporte mediante barcos frigoríficos usualmente se usa para la exportación de grandes volúmenes de productos frescos, lo que requiere la contratación de personal de jornada completa por los grandes productores.

Los Contenedores Frigoríficos o Refrigerados son una forma especializada de transporte marítimo que se ha constituido en una tendencia en el manejo de los productos perecibles. Cada contenedor puede tener su propio sistema de refrigeración independiente el cual se conecta a la red de eléctrica del barco, o puede tener en un extremo ductos especiales para el retorno de aire, que están alineados a los ductos del barco, de modo que la refrigeración es proporcionada enteramente por el propio sistema del barco (Sistema "Con-Air"). Los contenedores refrigerados tienen dimensiones estándares, todos son de 8 x 8 pies de ancho, pero pueden tener 10, 20, 30 o 40 pies de largo. Las dimensiones más usadas son la de 40 pies y después las de 20 pies.

El contenedor puede ser comprado o arrendado; su costo puede ser muy alto y puede variar muchísimo en calidad y rendimiento.

Sus **principales ventajas** son:

- Permiten el uso compartido del barco para contenedores frigorizados, por muchos productores de diferentes productos, siempre y cuando tengan acceso al uso de contenedores y que estén exportando por la misma ruta.
- Reducen en gran medida los daños por manejo, ya que se cargan en la bodega de empaque y no se descargan hasta que llegan a la bodega del cliente en el país de destino.
- En forma independiente se fija y vigila la temperatura.
- Capaces de pro-enfriar rápidamente el producto bajo las condiciones ambientales tropicales.

Entre las **desventajas de su uso**, se puede citar las siguientes:

- La compra o el arriendo con altos costos.
- Son grandes y pesados y requieren de equipo especial para su manejo.

- Se necesita contratar más contenedores que los que se usan debido al tiempo que tardan para retornar y por descompostura (logística de reposición).
- No todos los países tienen facilidades para manejar los contenedores, lo que limita los puertos de embarque y desembarque, aunque algunos barcos se cargan y descargan con sus equipos.

2.2.2.3. Importación de frutas frescas a la UE: Años 2010 – 2015

Años 2010 – 2011

- Las importaciones mundiales de frutas de la UE totalizaron US\$ 43 billones y las de hortalizas frescas US\$ 27 billones en 2011, lo que equivale en conjunto al 44% de todo lo que compra el mundo. Con este monto se tiene una tasa de crecimiento promedio de 3.1% durante el período 2010-2011, y una variación positiva de 8.0% durante 2011-2010.
- Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Francia y Bélgica son los 05 principales importadores de la UE y comprende el 66% de las compras totales del bloque. Esta configuración se ha mantenido durante los últimos 05 (cinco) años.
- En el 2010 - 2011 solo Reino Unido mostró una contracción (-0.7%). Todos los demás mercados aumentaron sus compras a tasas anuales entre 1 y 7%.
- Durante el 2011 todos estos mercados reportaron variaciones positivas frente a 2010: Alemania (4.3%), Reino Unido (7.8%), Países Bajos (22.3%), Francia (2.2%) y Bélgica (9.4%).
- En estos países los principales productos importados y que están dentro de la oferta exportable competitiva peruana son: bananos, pimientos del género capsicum, uvas y mandarinas. A su vez estos productos son los que evidencian mayor crecimiento.
- La palta ha tenido presencia en estos mercados, pero es más relevante en Países Bajos y Francia.

- A nivel de países, Alemania registra un rápido crecimiento en las importaciones de uvas y manzanas frescas; Reino Unido en banano, mandarinas y pasas; Países Bajos de papa refrigerada, nueces y pimientos del género capsicum; en Francia, frutillas y uvas frescas; y en Bélgica papas refrigeradas y frutillas frescas.

Años 2012 – 2013

- Los países más dinámicos se encuentran en Europa del Este, además de Países Bajos y Rumania, Lituania, Letonia y Bulgaria, mostraron incrementos en las importaciones de en el 2012 entre el 7% y el año 2013 aproximadamente un 16%.
- Rumania reporta la tasa de crecimiento promedio más alta durante el periodo 2010 – 2013, lo que más compra Rumania son tomates, plátanos y naranja, aunque las compras de alcachofas son de mayor crecimiento.
- Lituania destaca por sus importaciones de tomates, pimientos y melocotones, aunque la compra de garbanzos presentó un incremento en la demanda.
- Letonia centró sus compras en plátanos, tomates y mandarinas, aunque las demandas de arvejas fueron ascendentes. Por otro lado, Bulgaria importa tomates, plátanos, castañas y avellanas.

Años 2014 – 2015

- Las importaciones mundiales de frutas frescas de la UE en el año 2014 totalizaron US\$ 48,185 millones y de hortalizas frescas US\$ 28,683 millones, lo que equivale en conjunto el 43% de todo lo que compra en el mundo.
- Según el Informe especializado: Comercio de Frutas y Hortalizas Frescas en la UE de PROMPERU el Perú tuvo una tasa de crecimiento de 4.3% durante el periodo 2010 – 2014 y una leve caída de 0.003% durante 2013 – 2014.

- Alemania, Reino Unido (retirado voluntariamente de la UE en el año 2017 de acuerdo al Brexit), Países Bajos, Francia, Bélgica son los cinco (05) principales importadores de la UE y concentran el 66% de las compras totales del bloque. Esta configuración se ha mantenido durante los últimos cinco años.
- Durante el 2014 solo las compras de Francia, Bélgica, República Checa, Lituania, Portugal e Irlanda mostraron una contracción en 3%, 8%, 4%, 14%, 7% y 1% respectivamente. Todos los demás mercados aumentaron sus compras a una tasa anual ente 1 y 29%.
- En el año 2015 las importaciones de frutas y papas al mercado de la UE alcanzaron los US\$ 38,000 millones, lo que representó una caída del 10% respecto al primer semestre del 2014. No obstante, las exportaciones de mandarinas han mostrado un buen desempeño. En el periodo enero-julio, entre los años 2009 y 2015, los envíos de este producto crecieron un 194.3%.
- En los primeros siete meses del 2015 las exportaciones alcanzaron un valor de US\$ 47.2 millones, 12.7% más que en el mismo periodo del 2014. El principal destino fue Estados Unidos, con US\$ 17.8 millones (58.9% más), que representó un 37.6% del total de estos envíos peruanos. Otros destinos fueron Reino Unido, con US\$ 13.2 millones (4.4%) y 27.8% del total exportado, y Canadá con US\$ 8.2 millones (-12.9%) y 17.4% del total.
- Las frutas o frutos frescos se encuentran entre los principales productos agropecuarios con mayor valor exportado entre enero y julio del 2015. En dicho periodo, se exportaron frutos frescos por un valor total de US\$ 32 millones, lo que evidencia un incremento de 27.2% respecto al mismo periodo del 2014.
- Según Comex durante los primeros siete meses entre 2009 y 2015, las exportaciones de estos productos registraron un crecimiento de 686%, siendo este dato relevante porque la investigación abarca el periodo 2010

– 2015. Asimismo, un 40.5% de las exportaciones se dirigió a Países Bajos, con envíos por US\$ 13 millones (21.8% más); Rusia, con US\$ 7.6 millones (15.9%), y Reino Unido, con US\$ 5.2 millones (118.1%).

- Entre las principales empresas exportadoras en el año 2015 están Exportadora Frutícola del Sur, con envíos por US\$ 12.7 millones (18.5% más); Agro Victoria, que exportó US\$ 3.3 millones (283.5%); Agro inversiones Valle y Pampa Perú, con envíos por US\$ 2.3 millones (26.5%) e Inversiones Nivama, con US\$ 1.6 millones (-20.7%).
- Entre los principales productos comprendidos en esta partida, se encuentran las granadas frescas, la lúcuma y la tuna. No obstante, son las granadas las que representaron casi el total de las exportaciones de esta categoría, con US\$ 31.9 millones del total exportado en lo que va del 2015.
- Si bien los principales productos agrícolas exportados en este año son las paltas (US\$ 247.8 millones; 0.8% más), los mangos (US\$ 151.1 millones; 25.9%) y los espárragos (US\$ 183.5 millones; 8.6%). Existen otros que también influyen en la desaceleración del comercio exterior.
- Para Comex el Gobierno debe procurar eliminar las trabas burocráticas que obstaculizan la exportación de estos productos, debido a que: "Si nuestra demanda agregada está apagada casi en su totalidad, es deber del Estado facilitar las inversiones y eliminar los requerimientos administrativos irracionales (tributarios, laborales, sanitarios, de seguridad, municipales, entre otros) que las empresas enfrentan".
- Según cifras de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), en el periodo enero-julio del 2015, las exportaciones totales de este sector se incrementaron un 1.2%, respecto al mismo periodo del 2014, alcanzando un valor de US\$ 2,279 millones

2.2.2.4. Análisis del Acervo Documentario

Cuadro N° 6: Exportaciones Peruanas por Sectores

VALOR FOB (Millones US\$)								
SECTORES	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Minería	22,154	27,991	27,138	24,211	29,271	18,921	21,508	26,854
Agropecuario	3,177	4,519	4,177	4,231	5,096	5,128	5,489	5,925
Petróleo y Gas	3,330	4,861	5,192	5,497	4,722	2,377	2,265	3,491
Pesca	2,534	3,160	3,328	2,742	2,889	2,390	2,162	2,845
Químico	1,224	1,653	1,630	1,515	1,521	1,403	1,320	1,377
Textil	388	481	574	553	621	432	343	396
Prendas Vestir	1,173	1,509	1,603	1,376	1,187	899	835	874
Siderúrgica	877	1,501	1,217	1,219	1,060	998	984	1,149
Metal –mecánica	400	487	555	551	599	544	449	526
Maderas	172	169	166	160	171	152	127	121
Varios	398	470	645	524	518	445	439	501
TOTAL	35,829	46,350	46,225	42,579	38,657	33,689	35,919	44,054

Fuente: Aduanas – Elaborado por la APN

Cuadro N° 7: Principales mercado de las exportaciones peruanas 2014-2017

VALOR EN MILLONES US\$										
Mercado	China	EE.UU	Suiza	Corea del Sur	India	Japón	España	Canadá	Países Bajos	TOTAL MUNDO
Tradicional	11,209	3,515	2,335	1,939	1,908	1,735	1,264	1,029	203	32,514
No Tradicional	403	3,372	14	198	56	145	588	172	878	11,716
Tot.Exportado 2017	11,611	6,887	2,349	2,137	1,964	1.80	1,852	1,202	1,081	44,230
Variac. % 2017-2014	37%	10%	-9%	53%	4.9%	52%	111%	32%	8%	22%
Partic. % 2017	26.3%	15.6%	5.3%	4.8%	4.4%	4.3%	4.2%	2.7%	2.4%	100%

Fuente: Comtrade – Cámara de Comercio de Lima

Se deja de manifiesto, que según datos obtenidos solo 10 países representan el 74% de total de las exportaciones en el mundo. Por ello, a veces resulta necesario mejorar la oferta exportable peruana, a fin de obtener una mayor participación en el comercio internacional y dejar de ser, sólo un país exportador de materias primas e insumos que luego retornan al país en bienes industrializados.

Según la revista peruana Fresh Fruit Report del año 2017 del Ministerio de Relaciones Exteriores, el Perú ha sido una de las economías de crecimiento más rápido, con una tasa de crecimiento promedio del 6% y una baja inflación (que promedió el 2.9%). En la actualidad, el Perú ocupa un sitial entre los 10 proveedores de alimentos del mundo, debido a que en los últimos quince años ha desarrollado una oferta comercial agrícola sostenida y de alta calidad en frutas y hortalizas. Por ejemplo, en exportaciones de espárragos, uvas, alcachofas, paltas y otros más, el país figura en el top 5 de proveedores del mundo.

La apertura de mercados, una economía liberalizada y un atractivo marco legal para la inversión privada, han hecho del Perú un importante centro de comercio en América del Sur. Hoy el Perú tiene una amplia red de Acuerdos de Libre Comercio que brindan oportunidades para sus exportaciones, especialmente para su rica y diversa oferta de productos agrícolas.

El Perú es uno de los más importantes centros mundiales en diversidad y domesticación de cultivos. Esta diversidad tiene tal importancia que se extiende más allá de las fronteras del Perú; su biodiversidad agrícola es la base del bienestar y supervivencia humana. Salvaguardarla es un paso crucial para garantizar el futuro de la seguridad alimentaria de la humanidad y su localización estratégica en la Costa del Pacífico de América el Sur, y los lazos comerciales con la región del Asia Pacífico.

Actualmente, el Perú mantiene 9 productos agrarios en el top 10 de exportaciones mundiales con miras a seguir escalando posiciones en los próximos cuatro o cinco años. Desde que los primeros espárragos fueron enviados hace más de una década a Estados Unidos, el incremento de los volúmenes de productos agrícolas exportados ha sido constante a la par de la diversidad de la oferta agroexportadora (cada año se suman nuevas variedades de cultivos). Los envíos al mundo de los productos agrícolas no tradicionales alcanzaron durante el 2016 los US\$4,653 millones, pero el Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri) prevé que las exportaciones podrían superar los US\$10 mil millones al 2021, debido a las recientes inversiones en campo.

En el período 2010-2016, la producción agrícola total tuvo un ritmo de 2,7% de crecimiento anual, pero el agro no tradicional (más moderno y que exporta) tuvo tasas sorprendentes de 12% anuales. Este dinamismo ha generado un impulso económico en las ciudades del Perú donde están asentados los cultivos de exportación. Al menos 433 mil empleos de calidad en el 2004 se incrementaron a 822 mil en el 2014, de acuerdo a Apoyo Consultoría. La expectativa es que la aceptación mundial por la oferta peruana continúe al ritmo de la creciente demanda por alimentos saludables y nutritivos.

La oferta agrícola está compuesta por frutas y hortalizas de diferentes colores que representan la diversidad y riqueza genética del Perú. Los verdes de las paltas, espárragos o alcachofas, los morados de las uvas o arándanos, los de color naranjas de las mandarinas, tangelos y naranjas, o los rojos con toda la variada oferta de capsicum, van con la tendencia actual de nuevos hábitos alimenticios que privilegian la vida saludable en armonía con el medio ambiente. En esa línea, el Perú presentó en febrero de 2017 su nueva marca “Superfoods Perú”, mediante la cual busca difundir las propiedades nutricionales de su oferta agrícola. Además de los ya conocidos arándanos, espárragos, granadas, paltas, se buscará promocionar cultivos como la quinua, kiwicha, sachá inchi, maíz morado, camu camu, lúcuma, chirimoya, mandarinas, entre otros.

Sus múltiples tipos de clima y sus tierras altamente productivas son las principales razones por las que el Perú es tradicionalmente un país agrícola, con productos de pan llevar y de exportación. Al poseer 84 de 177 ecosistemas del mundo, 11 eco-regiones naturales y 28 de 32 climas del mundo, el Perú ofrece en la actualidad una diversidad de productos que se logran exportar a lo largo del año.

Los principales cultivos agrícolas se exportan en contraestación con lo producido en el hemisferio norte. Por ejemplo, los espárragos viajan hacia los mercados de Europa y Estados Unidos en los meses de verano y otoño, cuando ha disminuido la producción en esos países. El Año Nuevo Chino del 2017 fue una gran ventana comercial aprovechada por los productores peruanos para transportar uva de mesa (en especial, la red globe) hacia ese

mercado asiático. En los últimos tres años, otra ventana comercial conquistada por la oferta peruana es la de arándanos que se exportan entre setiembre a noviembre, meses en que cae la producción de América del Norte.

La agresiva apertura comercial que logró el país con la firma de diferentes Tratados de Libre Comercio y otros acuerdos, ha ocasionado que la oferta agrícola se comercialice en cerca de 150 mercados del mundo. Sin embargo, los envíos aún están concentrados en un grupo reducido de países: los principales mercados de destino del 2016 fueron Estados Unidos que aglutinó al 32% del total exportado, Holanda con el 14%, España 6%, Alemania 5%, Inglaterra 5%, Ecuador 4%, Colombia 3%, Bélgica 3% y Canadá 2%. Pese a ello, existe un incesante esfuerzo por parte de los exportadores por llegar con su oferta agrícola a nuevos mercados. Entre el año 2010 y el 2016 se han sumado 25 nuevos países de destino, siendo el mayor interés acercarse a los países del Asia y del Oriente Medio.

Si bien un gran número de productos agrícolas cuenta con acceso preferencial arancelario en los puntos de destino, el Perú aún no se beneficia en su totalidad de los acuerdos comerciales, debido a que tiene una agenda pendiente para establecer protocolos sanitarios con diferentes países, debido a la exigencia de certificaciones sanitarias y fitosanitarias relacionadas con la inocuidad de los productos frescos y hortalizas. Es por ello, que la autoridad sanitaria del Perú trabaja con los gremios agrícolas las coordinaciones frente a las instituciones sanitarias de otros países, para lograr un mayor acceso de nuestra oferta exportable.

Las exportaciones peruanas han fijado estándares muy altos en sus procesos de producción, relacionados con las certificaciones como, por ejemplo:

- Certificaciones con alcance en campo (Global GAP, Field to Fork).
- Certificaciones en planta industrial (BRC Food, IFS Food, Kosher, Global Gap, etc).

- Certificaciones en Auditorías sociales, como SMETA o el Business Social Compliance Initiative.
- Certificaciones Orgánicas, Kosher y de Comercio Justo.

Cuadro N° 8: Posición del Perú en el Ranking Mundial y Tendencias

Producto	Año 2003	Año 2016	Año 2021
Palta	7°	2°	1°
Mangos	5°	3°	2°
Uvas de mesa	15°	5°	3°
Mandarinas	18°	7°	5°
Arándanos	--	7°	2°
Alcachofas	4°	1°	1°

Fuente: Revista Fresh Fruit Report – 2017, Ministerio de RR.EE.

Cuadro N° 9: Perú: Exportaciones Agrarias no Tradicionales en Valor FOB
(Millones de US\$)

	Años	Millones US\$
	2012	2,951
	2013	3,171
	2014	3,965
	2015	4,025
	2016	4,307

Fuente: Revista Fresh Fruit Report – 2017, Ministerio de RR.EE.

Cuadro N° 10: Sector Agropecuario: Principales mercados (Millones de US\$)

MERCADO	DIC 2016	Var % Dic 2016/2015	Ene – Dic 2016	Var % Ene- Dic 2016
Estados Unidos	266	12.6	1508	4.4
Países Bajos	68	2.8	716	10.6
España	31	9.8	325	28.0
Reino Unido	19	-5.8	262	10.6
Ecuador	22	6.8	217	-0.9
Otro	205	-2.9	1624	2.2
TOTAL	612	4.9	4653	6.0

Fuente: SUNAT – Elaboración MINCETUR

Según el Boletín Análisis de la Producción Nacional de Uvas Frescas (Dic.2017) del Ministerio de Agricultura y Riego, Las exportaciones de uva fresca en el mundo se incrementaron en 8,8% entre el 2012 y el 2016, pasando de 4 053,9 a 4 411,3 miles de toneladas en dicho periodo. Desde el 2012 al 2016, Chile ocupó el primer lugar entre los países exportadores, aun cuando la cantidad exportada sufrió una contracción del 12,9% entre ambos años. Lo mismo ocurrió con las exportaciones de Italia y Estados Unidos, que ocuparon el segundo y tercer lugar del ranking. En cambio, los volúmenes exportados por Sudáfrica, Perú y China, que ocuparon los puestos cuarto, quinto y sexto respectivamente, se incrementaron en 14,0%, 91,4% y 109,2% por ciento, respectivamente.

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

Cuadro N° 11: Masa neta exportada de uva por Países, 2012-2016 (miles Tn)

PAÍS	AÑOS					Variac. 2016/2012	Partic. 2016
	2012	2013	2014	2015	2016		
Chile	812,6	856,7	731,9	751,1	708,8	-12,9	16,0
Italia	491,4	510,0	452,7	469,2	481,3	-2,1	10,9
EE.UU.	422,2	473,7	444,7	392,9	386,4	-8,5	8,8
Sudáfrica	267,7	283,2	298,6	369,4	304,9	14,0	6,9
Perú	149,2	177,5	266,2	308,0	285,6	91,4	6,5
China	121,7	105,2	125,9	208,0	254,5	109,2	5,8
Países bajos	248,1	279,3	276,5	223,5	340,5	-3,12	5,5
Hong Kong	117,3	146,7	152,6	166,9	205,4	75,1	4,7
Turquía	209,4	203,3	257,8	175,2	173,2	-17,3	3,9
España	128,1	140,4	145,3	149,2	157,1	22,7	3,6
México	167,9	149,6	152,5	163,5	155,7	-7,3	3,5
India	114,3	148,5	136,7	75,7	147,0	28,6	3,3
Resto	804,4	730,2	730,4	797,9	9121,9	13,4	20,7
TOTAL	4053,9	4204,3	4171,9	420,4	4411,3	8,8	100,00

Fuente: TRADEMAP

Elaboración: MINAGRI-DEPA-DEEIA

Del acervo documentario revisado, se puede indicar que las exportaciones de uva crecieron en la última década a una tasa anual de 30,6% en masa neta y 31,6% en valor FOB. En términos absolutos pasaron de 25,9 mil toneladas en el 2007 a 285,6 mil toneladas en el 2016. Es decir, se multiplicaron por 10; algo similar ocurrió con el valor de dichas exportaciones que pasaron de 54,5 millones de dólares a 646, 3 millones. Este incremento significativo de las exportaciones de uva se ha debido a la mayor demanda del mercado mundial; pero, principalmente, por la apertura de nuevos mercados para el Perú a partir de la firma de diferentes tratados comerciales; así como también por el buen desempeño de la producción interna y el excelente trabajo del SENASA como órgano en cargado del control fitosanitaria.

Cuadro N° 12: Perú: Exportaciones e Importaciones Agrarias Enero 2012 –
Enero 2015

	EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN				TASA DE CRECIMIENTO %			
	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
EXPORTACIONES								
Masa Neta (T)	199333	227476	253168	244990	-2,2	14,1	11,3	-3,2
Valor FOB (Miles \$)	370216	361722	422871	450819	22,1	-2,3	16,9	6,6
IMPORTACIONES								
Masa Neta (T)	566206	563947	662997	1284833	29,8	-0,4	17,6	93,8
Valor CIF (Miles \$)	354621	375738	366446	508414	27,3	6,0	-2,5	33,7

Fuente: SUNAT

Del análisis del presente cuadro se puede deducir que la tasa de crecimiento de las exportaciones sólo es positiva en el año 2014 respecto al 2013.

Pero, a partir del 2016 se nota ciertos cambios, debido a que en el primer mes de dicho año, la balanza comercial agraria fue superavitaria principalmente con los siguientes países: Holanda, Hong Kong, España, Inglaterra, Ecuador, China, Colombia, Alemania, Bélgica y Japón. Mientras que los principales países con los que se registran déficit fueron: Canadá, Brasil, Chile, Bolivia, Argentina, Nueva Zelanda, Uruguay, Paraguay, Sri Lanka y México. Las exportaciones agrarias el primer mes del 2016, alcanzaron un valor FOB de USD 467 millones, registrando un aumento de 3,5% con respecto al mismo mes del 2015. Los diez primeros productos del ranking acumularon el 64,7% del valor total exportado. Estos productos fueron: uvas frescas, mangos frescos, espárragos frescos, café sin tostar sin descafeinar, bananas tipo

Cavendish Valery, alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico mayor o igual a 80% vol, mango congelado, arándanos frescos, preparaciones utilizadas para la alimentación de los animales y espárragos preparados. De los productos mencionados destacan las uvas frescas y los mangos frescos que significaron el 22,5% y 13,0% del total, respectivamente.

La principal zona productora de uva en el 2016 fue Piura, con 278,6 mil toneladas, que representó el 40,3% de la producción nacional. Le siguieron los departamentos de Ica (32,6%), Lima (10,5%) y La Libertad (7,2%). Estas 4 regiones del país aportaron el 90,7% de la producción nacional. En las regiones de Arequipa y Lambayeque se produce entre el 3,1 y 3,7% de la producción nacional y en otras como Moquegua, Tacna, Ancash, Cajamarca, San Martín y Tumbes se produce en conjunto el 2,5% restante.

El Valor Bruto de la Producción (VBP) de la Uva en el 2016 ascendió a 983,4 millones de soles (a precios del año 2007), constituyéndose en el 5to. producto más importante de la agricultura nacional. No obstante, lo más destacable con relación a este producto, es el crecimiento sostenido que viene registrando la producción en los últimos años, acompañada de una tendencia creciente de los precios en chacra.

Hasta el mes de setiembre del 2017, las exportaciones de uva, sumaron 123,7 mil toneladas, cantidad superior a la del mismo periodo del pasado año en 17,5% (105,2 mil toneladas), ello como resultado de la mayor producción nacional en dicho período (12,0% más). La región Piura es el soporte de la producción exportable en los meses de octubre y noviembre. Las exportaciones para el mes de noviembre generalmente dependen de la performance de la producción de Piura, por cuanto en dicha región se produce cerca de las tres cuartas partes de la producción nacional.

El Perú también se ha incorporado a las grandes ligas del comercio mundial del mango fresco desde mediados de la década pasada, en la que destacaban países como la India, México, Brasil, Tailandia, Ecuador, en ese orden. En los

últimos años se ha observado algunos ajustes en dicha estructura, ahora México es el líder indiscutible, le sigue la India y Tailandia, y partir del 2016 Perú ha superado en el ranking a Brasil.

Se puede deducir que las exportaciones peruanas están creciendo de una manera sostenida y permanente, de tal forma que en el período 2001-2016 dicho incremento ha sido a una tasa promedio anual de 12,6%. Por lo tanto, si en el año 2001 se exportaba 26,5 mil toneladas, al año 2016 las exportaciones han alcanzado un volumen de 157 mil toneladas, más de cinco veces lo registrado en los primeros años del siglo.

No obstante, existe un sesgo estacional en las exportaciones peruanas, debido a que la campaña se inicia usualmente en el mes de noviembre y concluye en el mes de abril. Sin embargo, en las dos últimas campañas efectivamente se observan marginales exportaciones adelantadas; así en la campaña 2015/2016 a partir de octubre 2015 hasta abril 2016 y en la 2016/2017, a partir de setiembre 2016, hasta en abril de 2017. Sin embargo, los volúmenes exportados en estos meses iniciales no pueden generar bajo ningún motivo distorsiones en el mercado o reducciones significativas de los precios. Por ejemplo, en el mes de setiembre de 2016 apenas se han exportado 22 toneladas hacia la Unión Europea y en octubre de 2016 solo 677 toneladas. Es recién a partir de noviembre y diciembre de 2016 que efectivamente Perú exporta al mercado europeo volúmenes superiores a las 10 mil o 20 mil toneladas mensuales.

Por otra parte, los Países Bajos son el mercado más importante en la Unión Europea y en el Mundo, también es el mercado más importante para las exportaciones peruanas y brasileñas. Por ejemplo, del análisis documentario sobre el volumen de exportaciones de frutas frescas peruanas, se puede observar el comportamiento de los precios unitarios de importación CIF del mango procedentes de ambos orígenes. Asimismo, debido a la calidad del mango peruano que es calificada como “Premium” por su sabor, color y aroma, usualmente el precio con el que ingresa al mercado de los Países Bajos es

superior al precio promedio en dicho mercado e incluso al precio unitario CIF procedente del Brasil. De ahí que difícilmente Perú puede ofrecer un mango de baja calidad y a un precio inferior al brasileño. Por lo indicado, el precio del mango brasileño es inferior no solo al precio promedio del mango que ingresa a los Países Bajos de todos los países, sino que es muy inferior al precio del mango peruano.

Por otro lado, las exportaciones peruanas representan alrededor de 40% de la producción nacional, y están centradas básicamente en mangos de la variedad Kent (95%) y Haden (5%), las cuales se producen mayormente en las regiones de Piura y en menor volumen en Lambayeque. El resto de la producción que incluye variedades adicionales como la Criolla, Keitt, Edward, Chato, etc. se obtienen en otras regiones, pero de volúmenes muy pequeños, y se encuentran orientados al mercado interno. Por lo tanto, las perspectivas de aumentar.

Según el Boletín Perfil Técnico N° 4 Mango: crecen exportaciones peruanas del Ministerio de Agricultura y Riego de mayo de 2017, en los últimos diecisiete años, las exportaciones peruanas muestran un comportamiento muy dinámico, con tasas anuales de un 12,6% al mundo, 17,6% a la Unión Europea, 22,3% a los Países Bajos y 7,2% a los Estados Unidos. En tal sentido, Perú se ha constituido en el cuarto país exportador en importancia en el mercado mundial desplazando a Brasil y se espera que al 2021 se deba igualar el volumen exportado por Tailandia y la India.

El principal mercado de consumo mundial de palta son los Estados Unidos que también produce palta en el valle de California y que es la que abastece parcialmente a este gran mercado. En el mercado europeo las paltas han adquirido una inmensa popularidad en los últimos seis años y este producto se ha ganado un lugar en el mercado, en especial la palta de la variedad Hass. La demanda se incrementa cuando se acerca el verano. Los precios ya son altos, casi entre ochenta céntimos a un euro por pieza.

De los 97 destinos de las exportaciones agrarias peruanas, Estados Unidos participó del 32,9% del total, seguido por Holanda (15%), España (4%), Hong Kong (4%), Colombia (4%), Inglaterra (4%), Ecuador (4%), China (3%), México (3%) y Alemania (2%); siendo los mencionados países, los principales compradores en el periodo analizado.

2.3. Definición de términos

Alimentos

Toda sustancia elaborada, semielaborada o en bruto, que se destina al consumo humano, incluidas las bebidas, goma de mascar y cualesquiera otras sustancias que se utilicen en la elaboración, preparación o tratamiento de “alimentos”. No incluye los cosméticos, el tabaco ni las sustancias que se utilizan únicamente como medicamentos. (OMS, 2007)

Aditivo alimentario

Sustancia química natural, modificada o hecho totalmente en laboratorio que sirve para conservarlo por más tiempo para mejorar sabor, color, olor y textura del producto. (OMS, 2007)

Barrera no arancelaria

Intervención gubernamental en la producción, el consumo o el comercio de productos agropecuarios son en mayor o menor grado una restricción al libre flujo de productos, sea en el ámbito nacional o internacional. Aunque tales intervenciones estatales no son buenas o malas, pueden perturbar significativamente las condiciones de comercio de bienes o servicios. (Fisher, 2005).

Codex Alimentarius (Código Alimentario)

Creado por la Organización Mundial de la Salud para elaborar Normas Alimentarias Internacionales armonizadas, que protejan la salud de los consumidores y fomenten prácticas leales de los alimentos. Es decir, con estas normas los consumidores pueden confiar en que los productos alimentarios que compran son inocuos (que no hacen daño a la salud) y de calidad. (Normas sanitarias y Fitosanitarias, 2009))

Comercialización

Desarrollo de actividad empresarial con la finalidad de dirigir flujos de bienes y servicios del productor al consumidor o usuario con el fin de satisfacerlos y a través de ellos cumplir con los objetivos de la empresa y por consiguiente lograr sostenibilidad empresarial. (www.definiciónabc.com)

Comercio internacional

Actividades de importación y exportación, que hace que los países se especialicen en producir aquellos bienes o servicios en los que tienen ventaja comparativa y competitiva, permitiendo el desarrollo del bienestar de las naciones (Moreno, 2010 p. 33)

Dumping

Práctica internacional que se produce cuando una empresa de un país exportador decide fijar el precio de exportación de sus productos en un país importador por debajo de su valor normal, con el fin de causar un daño a las empresas que producen productos similares en el país importador” (Moreno, 2010 p. 235).

DIGESA

Dirección General de Salud, organismo dependiente del Ministerio de Salud encargada del control de la calidad de alimentos y bebidas. Supervisa y controla el cumplimiento de la Norma Técnica establecida a fin de garantizar la inocuidad del alimento o bebida y de esta forma velar por la salubridad humana. (www.digesa.minsa.gob.pe)

Envase

Cualquier recipiente que contiene alimentos para su entrega como un producto único, que los cubre total o parcialmente, y que incluye los embalajes y envolturas. Un envase puede contener varias unidades o tipos de alimentos envasados cuando se ofrece al consumidor, posibilita su manipulación, traslado y distribución. (www.definiciónabc.com - 2002)

Etiquetado o rotulado

Cualquier material escrito, impreso o gráfico que contiene la etiqueta, acompaña al alimento o se expone cerca del alimento, incluso el que tiene por objeto fomentar su venta o colocación. (www.definiciónabc.com -2009)

Exportación

Venta de productos o servicios de un país a otro extranjero, previo cumplimiento de las normas aduaneras vigentes y otras regulaciones, constituye una de las formas de generar divisas para un país para que pueda financiar sus importaciones de bienes y servicios y otros gastos corrientes en divisas.

Exportaciones tradicionales.

Exportaciones que se han realizado durante mucho tiempo y que tienen escaso valor agregado respecto a su origen, como ejemplo podemos mencionar al cobre oro, plata, zinc molibdeno, así como también al petróleo, azúcar entre otros. (Mincetur – 2009)

Frutas frescas

Producto de origen vegetal usados en el consumo humano, que requiere para su consumo estar libre de contaminación, plaguicidas, e inocuidad alimentaria. Caso contrario, de materializarse su consumo podría tener efecto en la salud de las personas. En el ámbito internacional y nacional existen instituciones que se encargan del respectivo control sanitario para su comercialización interna y/o externa.

Importación

Conjunto de normas aduaneras por la cual se acepta el ingreso legal de mercancías provenientes del exterior, para ser destinadas al consumo. La importación de mercancías es definitiva, cuando previo cumplimiento de todos los requisitos aduaneros correspondientes, son nacionalizados y quedan a libre disposición del consignatario. Esta actividad de comercio internacional forma parte de los Regímenes Aduaneros vigentes en cualquier país. (Dec. Legislativo 1053)

ISO

Es la Organización Internacional de Estandarización que la conforman 163 países de la cual el Perú es miembro a través del INACAL. Proporciona estándares comunes entre los países para facilitar el comercio mundial. (MINCETUR).

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Son medidas que se aplican para proteger la vida de las personas y de los animales de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios; proteger la vida de las personas de enfermedades propagadas por vegetales o animales; proteger la vida de los animales o preservar los vegetales de plagas, enfermedades y organismos patógenos; prevenir o limitar otros perjuicios en un país resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas; y proteger la biodiversidad. Incluyen medidas destinadas a proteger la salud de los peces y la fauna silvestre y de los bosques y la flora silvestre. UNCTAD (2012, p. 7)

Mercancías perecederas

Son aquellos productos sanitarios, alimentarios e incluso de uso industrial que precisan de unas condiciones especiales, de un control técnico determinado y de unos parámetros de salubridad y de temperatura regulada para su conservación y durante su almacenamiento o transporte, carga y descarga.

Normas Técnicas Peruanas (NTP)

Son documentos que establecen las especificaciones o requisitos de Calidad para la estandarización de los productos, procesos y servicios. Son elaborados por los profesionales que conforman los Comités Técnicos de Normalización (CTN), y lo integran representantes de tres sectores: (1) Productores/ Empresa Privada; (2) Consumidores/Entidades Públicas; (3) Técnicos/ Academia.

Para la aprobación de una Norma Técnica Peruana cada sector emite un solo voto por consenso y aprueba el Proyecto de Norma Técnica Peruana, el mismo que ingresa a la etapa de discusión pública por 30 a 90 días (INACAL).

Producto no tradicional

Bienes que para ser producidos debe intervenir la mano de obra y la tecnología en una cantidad muy importante, además hay una inversión mayor y un proceso logístico que involucra mayores recursos económicos en comparación a los productos tradicionales. Definitivamente conviene exportar productos no tradicionales ya que para producirlos se necesita mucha mano de obra generando así puestos de trabajos directos e indirectos.

Registro sanitario

Número que identifica el certificado que garantiza la calidad del producto. (MINSA, 2009)

SENASA

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria es un Organismo Público Técnico Especializado Adscrito al Ministerio de Agricultura y Riego con autoridad oficial en materia de Sanidad Agraria, calidad de Insumos, Producción Orgánica e inocuidad agroalimentaria. (www.minagri.gob.pe)

2.4. Hipótesis

2.4.1 Hipótesis general

Las barreras no arancelarias afectan significativamente a la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015.

2.4.2 Hipótesis específicas

1. Las medidas sanitarias y fitosanitarias afectan significativamente a la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015.
2. Las medidas técnicas afectan significativamente a la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015.

3. Las restricciones comerciales afectan significativamente la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, Periodo 2010-2015.

2.5. Variables

Variable Independiente:

X: Barreras no arancelarias

Variable dependiente:

Y: Exportación de frutas frescas

2.5.1 Definición conceptual de las variables

Barreras no arancelarias

“Medidas de política, distintas de los aranceles aduaneros ordinarios, que pueden tener repercusiones económicas en el comercio internacional de bienes, modificando el volumen de las transacciones, los precios o ambas cosas” (UNCTAD, 2009, p.3).

Las barreras no arancelarias o para arancelarias implican ciertas formas de proteccionismo estatal, a fin de evitar mediante trámites burocráticos y certificaciones de calidad, autorizaciones, permisos, el establecimiento de cuotas de mercado, entre otros; a fin de proteger a la industria nacional de la competencia desleal.

Exportación de frutas

Para efectos de la presente investigación, es el envío de frutas frescas al mercado de la unión europea con fines comerciales, estas exportaciones se encuentran regulados por un conjunto de normas legales y controles impositivos que actúan como marco contextual de las relaciones comerciales entre países. La exportación es legal y las condiciones comerciales son demarcadas previamente bajo el cumplimiento de determinados estándares internacionales de inocuidad alimentaria.

2.5.2. Definición operacional de las variables

Barreras no arancelarias

Operacionalmente las barreras no arancelarias pueden definirse como la aplicación de normas administrativas, procedimentales y reglamentaciones normativas establecidas en un país y que deben cumplir determinados productos para ingresar a un país destino, generalmente están relacionadas al cumplimiento de ciertas exigencias mínimas de calidad en los procesos de producción, en el envasado y medidas sanitarias y fitosanitarias de acuerdo al marco interpretativo de la Ley General de Aduanas existentes en cada País que regula el comercio internacional. (UNCTAD, 2009)

Exportación de frutas

Operacionalmente queda definido como el ingreso a otro país de frutas frescas y/o hortalizas que tienen que pasar por un adecuado proceso de cultivo y cosecha, así como de enfriamiento y conservación bajo ciertos mecanismos de control y monitoreo de atmósfera asistida y/o cadena de frío, previo cumplimiento de reglamentaciones y Normas Técnicas Internas y/o externas, lo que permitirá su posterior traslado con temperatura refrigerada a un mercado destino y la no desnaturalización de su estado natural, ni la pérdida del color y sabor, y el cumplimiento de las medidas sanitarias impuestas en el país de origen y en los países de destino. (OMC, Normas Sanitarias, 2009).

Considerando, el aspecto teórico del significado del término exportación que sólo refiere que consiste en la salida del país de ciertos bienes y/ o servicios que no cuentan con restricciones, ni prohibiciones de acuerdo al marco normativo de la Ley General de Aduanas, previo cumplimiento de procedimientos y trámites. Se puede exportar un sin número de bienes de consumo y/o bienes de capital que sean de libre disponibilidad, incluyendo frutas frescas y congeladas, pulpas de frutas, verduras, hortalizas y legumbres.

2.5.3. Matriz de operacionalización de las variables

Cuadro N° 13: Operacionalización de las variables de estudio

Variables	Dimensiones	Indicadores
<p><u>V. Independiente:</u></p> <p>Barreras no arancelarias</p> <p>Definición operacional: Operacionalmente las barreras no arancelarias pueden definirse como la aplicación de normas administrativas, procedimentales y reglamentaciones normativas establecidas en un país y que deben cumplir determinados productos para ingresar a un país destino, generalmente están relacionadas al cumplimiento de ciertas exigencias mínimas de calidad en los procesos de producción, en el envasado y medidas sanitarias y fitosanitarias de acuerdo al marco interpretativo de la Ley General de Aduanas existentes en cada País que regula el comercio internacional. (UNCTAD,2009)</p>	Medidas sanitarias y fitosanitarias	<p>Certificaciones sanitarias.</p> <p>Autorizaciones.</p> <p>Registros del producto.</p> <p>Permisos.</p>
	Medidas técnicas	<p>Etiquetado.</p> <p>Marcado de los productos.</p> <p>Embalaje.</p> <p>Solicitudes de información.</p> <p>Inspección técnica.</p>
	Restricciones comerciales	<p>Cuotas de mercados.</p> <p>Salvaguardas.</p> <p>Trabas aduaneras.</p> <p>Antidumping.</p> <p>Medidas compensatorias.</p>
<p><u>V. dependiente:</u></p> <p>Exportación de frutas frescas</p> <p>Operacionalmente queda definido como el ingreso a otro país de frutas frescas y/o hortalizas que tienen que pasar por un adecuado proceso de cultivo y cosecha, así como de enfriamiento y conservación bajo ciertos mecanismos de control y monitoreo de atmósfera asistida y/o cadena de frío, previo cumplimiento de reglamentaciones y Normas Técnicas Internas y/o externas (OMC, Normas sanitarias, 2009)</p>	Tendencias históricas	<ul style="list-style-type: none"> - Por valor/volumen - Por países de destino - Por tipo de producto

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO III: METODOLOGIA

3.1. Tipo y nivel de investigación

Esta investigación es de tipo básica al pretender generar conocimiento de una parte del problema real y mediante el método hipotético deductivo generalizar los resultados a una mayor población.

Además, es de tipo transaccional debido a que las muestras se van a recopilar una sola vez en el proceso de investigación. En opinión de Narváez (2009), “Estos diseños se especializan en recolectar datos en un periodo determinado. Su propósito es describir variables, analizar su incidencia y las posibles interrelaciones que existen entre variables de interés. Puede estudiarse más de un grupo o subgrupos de objetos de investigación”. (Pág.122)

Basándonos en Hernández y Baptista (2003), la presente investigación responde al nivel descriptivo que se orienta a medir o recoger información independiente o conjunta, sin necesidad de establecer relaciones entre las variables medidas.

3.2 Descripción del ámbito de la investigación

El ámbito de investigación comprende las empresas peruanas exportadores de frutas frescas y otros productos alimenticios afines. Estas empresas son las más representativas de este sector exportador en el Perú. Este grupo de empresas están distribuidas principalmente en las regiones de Lima, La Libertad, Lambayeque, Arequipa e Ica. Especialmente, la que estuvieron operando en el periodo de estudio 2010 - 2015

Las frutas frescas que exportan estas empresas son muy reconocidas en el exterior y pagan buen precio por ellas. Pero también existe la competencia internacional principalmente de Chile y de los otros países latinoamericanos.

Todas estas empresas están formalizadas, a pesar de ello tienen poco apoyo del Estado, porque generalmente suelen participar anualmente en pocas ferias internacionales, perdiéndose muchas que son importantes.

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población

La población estará constituida por todas las empresas peruanas exportadoras de frutas frescas al mercado de la unión europea en el periodo 2010 - 2015. Según el Directorio de Empresas del Sistema Integrado de Comercio Exterior - SIICEX (www.siicex.gob.pe) a nivel nacional existen 399 empresas exportadoras de frutas frescas, hortalizas y legumbres, de las cuales sólo un 14% exporta a la Unión Europea y aproximadamente en la Región de Lima operan 28 empresas exportadoras de frutas frescas.

3.3.2. Muestra

Por conveniencia de estudio y sus limitaciones, la muestra será censal y comprenderá a las 28 empresas exportadoras que operan en la Región de Lima.

3.4. Técnicas e instrumentos para la recolección de datos

3.4.1 Técnica

La técnica que utilizamos en el presente trabajo es la encuesta, en ella se contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido, La encuesta permite obtener información de un grupo significativo de personas relacionadas con el problema de estudio, para luego por medio de un análisis cuantitativo o cualitativo, generar las conclusiones que corresponden a los datos recogidos. (Luis Herrera E. 2002, pag.174-178)

3.4.2 Instrumento

El instrumento que se utilizará será el cuestionario que está compuesta por 28 preguntas cerradas que cuentan con alternativas de respuesta previamente elaboradas, de acuerdo a las preguntas y sobre todo al objetivo de investigación: “determinar en qué medida afectan las barreras no arancelarias a la exportación de frutas frescas al mercado de la Unión Europea”. Este instrumento servirá para registrar toda aquella información que se deseara obtener, pero a una escala masiva, para poder llevar a cabo un estudio más realista con la finalidad de cumplir con el objetivo planteado. Como se ha explicado anteriormente, el cuestionario estará dirigido a 28 empresas peruanas exportadoras de frutas frescas y otros productos afines, que desarrollan actividades en la Ciudad de Lima desde años anteriores al periodo de estudio.

3.5. Validez y confiabilidad del instrumento

3.5.1. Validez

La validez de contenido de los instrumentos definida como el grado en que los ítems que componen el test representan el contenido que el test trata de evaluar, se va a realizar mediante juicio de expertos.

3.5.2 Confiabilidad

La confiabilidad del instrumento se ha estimado mediante el coeficiente Alfa de Cronbach a partir de una prueba piloto de una muestra constituida por 10 sujetos, para medir la variable barrera no arancelarias. Los resultados son:

Cuadro N° 14: Estadísticas de fiabilidad: barrera no arancelaria

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,78	10

Fuente: Elaboración propia

Como el coeficiente Alfa de Cronbach del instrumento, a partir de una prueba piloto, es de 0.78 se acepta el instrumento de recopilación de datos por ser confiable ya que, de acuerdo con la escala de valoración del alfa de Cronbach, ES ACEPTABLE un instrumento cuando nos da un Alfa de Cronbach encima de 0.7.

Cuadro N° 15: Estadísticas de fiabilidad: Exportación de Frutas Frescas

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,72	10

Fuente: Elaboración propia

3.6. Plan de recolección y procesamiento de datos

3.6.1. Plan de recolección de datos

Para la recolección de datos se elaboró un plan detallados de procedimientos que facilitó la recolección de datos e información y posterior contrastación con los objetivos de la investigación. Para ello, se determinó las fuentes de datos y su localización, los medios que los posibilitarían, el instrumento a medir la problemática planteada en la investigación, las variables que sustentan el estudio, la muestra y los recursos disponibles, a fin de llegar posteriormente al establecimiento de las conclusiones y/o recomendaciones.

3.6.2. Procesamiento de datos

Los datos recopilados se clasificarán y tabularán para ser sometidos a un análisis estadístico descriptivo e inferencial. Mediante técnicas de estadística descriptiva se verificarán las hipótesis de investigación formuladas para guiar el estudio, particularmente se aplicarán usará el coeficiente de correlación de Spearman para determinar si existen algún nivel de correlación entre las variables y demostrar las hipótesis formuladas.

CAPITULO IV: RESULTADOS

4.1. Presentación de resultados

4.1.1. Resultados de fiabilidad

Para la validación de los instrumentos de investigación se ha recurrido al juicio de expertos de la UAP quienes emitieron opinión respecto a la redacción y contenido del instrumento de estudio, estimando su aplicabilidad para el desarrollo de la presente investigación relacionadas a las barreras no arancelarias con relación a la exportación de frutas frescas peruanas en el mercado europeo, periodo 2010 – 2015.

Mediante una prueba piloto aplicada a 10 empresas de la Región de Lima que desarrollan actividades exportadoras de frutas frescas desde años anteriores al horizonte temporal de estudio, años 2010 - 2015, se obtuvo como Alfa de Cronbach para la variable independiente **Barreras no Arancelarias** un resultado de 0,78 que significa que el nivel de confiabilidad **Aceptable**.

Con respecto a la variable dependiente **exportación de frutas frescas** se obtuvo un coeficiente de 0.72 la misma que también es considerada como **Aceptable**.

Según George y Mallery (2003, p. 231) en lo referente a la evaluación estadística para la viabilidad y confiabilidad de un estudio de investigación, sugieren las recomendaciones siguientes para evaluar los coeficientes de alfa de Cronbach:

- ✓ Coeficiente alfa > 9 es excelente
- ✓ Coeficiente alfa > 8 es bueno
- ✓ Coeficiente alfa > 7 es aceptable
- ✓ Coeficiente alfa > 6 es cuestionable
- ✓ Coeficiente alfa > 5 es pobre
- ✓ Coeficiente alfa < 5 es inaceptable

4.1.2. Análisis e interpretación de las Variables

A) Variable independiente: Barreras no Arancelaria

1) Dimensión: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias - Ítems 1 al 10

Valoración:

1. Totalmente de acuerdo	2. De acuerdo	3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	4. En desacuerdo	5. Totalmente en desacuerdo
--------------------------	---------------	---------------------------------	------------------	-----------------------------

1. ¿Considera que las certificaciones son normas de salubridad que regularon la libre exportación de frutas frescas a la UE, en el periodo 2010 – 2015 y por ende afectó el volumen de las exportaciones peruanas?

Cuadro N° 16: Exigencia en salubridad en la UE

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	18	64.3.	64
2. De acuerdo	10	35.7	36
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos en el Ítems 1 relacionado a las exigencias en salubridad para el ingreso de frutas frescas al mercado de la Unión Europea, en relación de la afectación del volumen de las exportaciones entre el año 2010 – 2015, el 64% de encuestados refiere

totalmente de acuerdo; el 36% está de acuerdo. Asimismo, por el acervo documentario analizado y de la información que obra en fuente abierta, se puede deducir que las exportaciones de frutas frescas he dicho mercado sufrió un gran retroceso.

2. ¿Considera que las certificaciones sanitarias son normas de salubridad que regularon la libre exportación de frutas frescas a la UE en el periodo 2010 – 2015 y ello constituye una barrera para nuestros productos?

Cuadro N° 17: Exigencias de certificaciones sanitarias en la UE

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	21	75	75
2. De acuerdo	7	25	25
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos en el Ítems 2 relacionado a las exigencias de certificados sanitarios para el ingreso de frutas frescas al mercado de la UE en el periodo 2010 – 2015, el 75% de encuestados refiere estar totalmente de acuerdo que dicha medida constituyó una barrera o impedimento para los productos peruanos. Otro 25% refiere estar de acuerdo. Por consiguiente, que el requerimiento en salubridad limitó el volumen de exportación.

3. ¿Cree usted que las certificaciones sanitarias son normas de salubridad e inocuidad alimentaria que regularon la libre exportación de frutas frescas a la UE en el periodo 2010 – 2015 y por ello se buscó nuevos países de destino?

Cuadro N° 18: Orientación de exportación a otros Países destino

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	25	89.2	89
2. De acuerdo	3	10.71	11
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

Con respecto al Ítems 3 relacionado a la búsqueda de nuevos mercados destinos, debido a las exigencias de certificaciones de inocuidad alimentaria para el ingreso de frutas frescas al mercado europeo, el 89.2% de los encuestados está totalmente de acuerdo; y un 10.8% está de acuerdo. Es decir, de una u otra manera las exigencias de la UE para el ingreso de frutas frescas fue determinante en la búsqueda de otros países destino.

4. ¿Las autorizaciones correspondientes de la entidad europea para el ingreso de frutas frescas procedentes de otros países en el periodo 2010 – 2015 garantiza el ingreso de productos de calidad y libre de contaminación?

Cuadro N° 19: Cumplimiento de estándares de calidad en la UE

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	26	92.85	93
2. De acuerdo	2	7.14	7
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos en el Ítems 4 relacionado al cumplimiento de estándares de calidad para el ingreso de frutas frescas libre de contaminación, en concordancia con las exigencias en materia de salubridad alimentaria, el 93% está totalmente de acuerdo, y un 7% manifiesta estar de acuerdo.

Del análisis documentario y de las respuestas obtenidas en la dimensión 1 respecto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, se puede determinar que las exigencias implantadas en el mercado europeo. En especial, en los países miembros de la UE impactaron de manera significativa en el volumen de exportaciones de las frutas frescas y hortalizas, debido a que estas medidas generaron el incremento de los costos de exportación, y demora en trámites de autorizaciones y permisos, entre otros.

5. ¿El registro alimentario y la certificación de calidad para el ingreso de frutas frescas a la UE es una medida que afectó el volumen de la exportación en dicho rubro en el periodo 2010 – 2015?

Cuadro N° 20: Registro alimentario y estandarización de calidad

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	26	92.85	93
2. De acuerdo	2	7.1	7
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos en el Ítems 5 con relación al registro alimentario y estandarización de la calidad de la fruta fresca en el mercado de la UE, el 93% de encuestados refiere estar totalmente de acuerdo; y un 7% está de acuerdo.

Considerando, que todos los países de manera libre y voluntaria pueden establecer ciertas medidas arancelarias, barreras no arancelarias u cualquier otra medida sanitaria o fitosanitaria para proteger la salud pública de la población, así como el mejoramiento de los niveles de calidad del producto e inocuidad alimentaria.

En ocasiones, este tipo de medida afecta el incremento del volumen de las exportaciones y nuestras empresas no han sido la excepción, en especial en el periodo de estudio 2010 – 2015.

- ¿La empresa que usted representa contaba con los permisos de salubridad e inocuidad alimentaria en el periodo 2010 – 2015 y tuvo participación en la exportación de productos hacía la UE?.

Cuadro N° 21: Permisos de salubridad e inocuidad alimentaria

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	0	0	0
2. De acuerdo	0	0	0
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	5	17.8	18
4. En desacuerdo	21	75	75
5. Totalmente en desacuerdo	2	7.14	7
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos en el Ítems 6 en relación si las empresas contaban con permisos y autorizaciones de salubridad, el 75% está en desacuerdo; un 18% no está de acuerdo, ni desacuerdo; y un 7% está totalmente en desacuerdo.

Del análisis de la información obtenida y su posterior procesamiento se puede indicar que los requerimientos en materia de autorizaciones, permisos y estándares de calidad del producto implantadas en la UE en los años 2010. En especial, las que forman parte del consumo humano a fin de preservar la vida humana, la propagación de plagas y contaminación ambiental constituyen políticas de estado que posibilitan el mejoramiento de los niveles de competencia en calidad y precio entre las empresas extranjeras y nacionales al buscar cierto nivel de posicionamiento y la sostenibilidad de la empresa a través del tiempo.

7. ¿Cree usted que las empresas peruanas encargada del otorgamiento de permisos de consumo humano hacía la UE apoyó oportunamente para el cumplimiento de estándares de salubridad requeridos?

Cuadro N° 22: Otorgamiento de permisos de salubridad

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	0	0	0
2. De acuerdo	0	0	0
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	4	14,28	14
5. Totalmente en desacuerdo	24	85.71	86
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

Con respecto al ítems 7 referido al rol desempeñado en el periodo 2010 – 2015 por las entidades peruanas encargadas de facilitar el otorgamiento de permisos en materia de salubridad e inocuidad para el ingreso de frutas frescas a los países de la Unión Europea, el 86% de las personas encuestadas está totalmente en desacuerdo, y un 14% está en desacuerdo. Por lo expresado, y la revisión del acervo documentario se puede indicar que en dicho periodo no ha existido un adecuado direccionamiento, orientación y apoyo para el logro de los requisitos sanitarios y/o sanitarios exigidos para el ingreso a los mercados de la Unión Europea, lo que ha incidido de manera significativa en la disminución del volumen y/o número de exportaciones en dicho periodo de estudio.

8. ¿Considera usted que los permisos exigidos para el ingreso de frutas frescas en la UE en el periodo 2010 – 2015 fueron medidas excesivas debido a que la salubridad de nuestros productos es certificada por SENASA?

Cuadro N° 23: Percepción de las medidas impuestas por la UE

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	4	14,28	14
2. De acuerdo	24	85,71	86
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

Del análisis realizado en el presente Ítems referido a la percepción de los encuestados sobre los permisos impuestos en la UE en materia de salubridad para el ingreso de frutas frescas, y si estos permisos fueron estimados como excesivos, el 14% de los encuestados refiere estar totalmente de acuerdo ni en desacuerdo; un 86% expresa estar de acuerdo.

Lo analizado, permite acumular una mejor evidencia empírica sobre la relación existente entre las variables de estudio, de los objetivos que se persigue en la investigación y la probable contrastación de las hipótesis planteadas

9. ¿Cree usted que las medidas sanitarias y fitosanitarias que aplica la UE en el periodo 2010 – 2015 para el ingreso de frutas frescas de Latinoamérica fue una barrera no arancelaria extremadamente excesiva?

Cuadro N° 24: Barreras no arancelarias en la UE – periodo 2010 -2015

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	4	14,28	14
2. De acuerdo	24	85.71	86
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

Respecto al ítems 9 referido a las medidas sanitarias y/o fitosanitarias que aplica la UE y si éstas fueron consideradas como barreras no arancelarias por las empresas exportadoras de frutas frescas, el 86% de los encuestados refiere estar de acuerdo; un 14% expresa estar de acuerdo.

De la información obtenida a través del instrumento de investigación, del acervo documentario que obra en fuente secundaria y/o primaria, se puede indicar que lo analizado, permite acumular una mejor evidencia empírica sobre la relación existente entre las variables de estudio, de los objetivos que se persigue en la investigación y la probable contrastación de las hipótesis planteadas.

10. ¿Las medidas sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de productos de consumo humano en el periodo 2010 – 2015 incluyendo las frutas frescas posibilitaron el ingreso de una mínima cantidad de productos de calidad?.

Cuadro N° 25: Afectación del volumen de ventas en la UE

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	28	100	100
2. De acuerdo	0	0	0
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

Respecto al ítems 10 referido a las medidas sanitarias y/o fitosanitarias que aplica la UE para el ingreso de productos de consumo humano en el periodo 2010 – 2015 incluyendo las frutas frescas posibilitaron la disminución del volumen de ventas, el 100% de los encuestados está totalmente de acuerdo en que dichas medidas fueron un impedimento restrictivo.

2) Dimensión: Medidas Técnicas Items 10 al 15

Valoración:

1. Totalmente de acuerdo	2. De acuerdo	3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	4. En desacuerdo	5. Totalmente en desacuerdo
--------------------------	---------------	---------------------------------	------------------	-----------------------------

11. ¿Las empresas peruanas de agroexportación en el periodo 2010 – 2015 tenían o no conocimiento de las Normas Técnicas Internacionales sobre el etiquetado de frutas frescas para el ingreso al mercado europeo?

Cuadro N° 26: Conocimiento de Normas Técnicas Internacionales

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	28	100	100
2. De acuerdo	0	0	0
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

Del análisis del Ítems 11 de la Dimensión Normas Técnica que aplica la UE para el ingreso de productos y si las empresas peruanas que participaban en la exportación de frutas frescas en el periodo 2010 y las exigencias en el etiquetado de los productos de exportación, el 100% de los encuestados manifiestan están totalmente de acuerdo.

Por los resultados obtenidos en el instrumento de investigación y de las exigencias de la OMC para la comercialización de productos entre países, las empresas exportadoras de frutas frescas tenían conocimiento sobre las normas técnicas internacionales sobre el etiquetado de productos. Pero, las frutas frescas, legumbres y hortalizas que son comercializadas llevan etiquetas en el envase y un marcado en el embalaje, a diferencias de otros productos que se venden por unidad.

12. ¿El marcado y rotulado de productos de acuerdo a estándares internacionales para el ingreso a un país destino eleva los costos y se constituye en una barrera que limita la exportación de frutas frescas en el periodo 2010 – 2015?

Cuadro N° 27: Sobrecostos por marcado y rotulado de productos

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	28	100	100
2. De acuerdo	0	0	0
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

Interpretación:

El 100% de los encuestados está totalmente de acuerdo en que el marcado y el rotulado, genera elevación de costos de exportación.

13. ¿Los requerimientos de un adecuado embalaje para la preservación del producto, las normas técnicas exigidas y los riesgos asociados disminuyó la participación de empresas exportadoras de frutas en el 2010 – 2015?

Cuadro N° 28: Requerimientos de adecuado embalaje

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	22	78.57	79
2. De acuerdo	6	21.42	21
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0

TOTAL	28	100%	100%
-------	----	------	------

Interpretación:

Con respecto a los resultados obtenidos en el Ítems 13 sobre si el embalaje para la preservación del producto, las normas técnicas exigidas y los riesgos asociados disminuyó la participación de empresas exportadoras de frutas, el 79% está totalmente de acuerdo y un 21% manifiesta estar de acuerdo.

14. ¿ La solicitud de información para participar en el comercio internacional con la UE sobre el precio, cantidad, plazos de la oferta, cumplimiento de normas fue una barrera que afectó la oportunidad de negocios con la UE en el 2010 – 2015?

Cuadro N° 29: Percepción sobre la oportunidad de negocios en la UE

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	22	78.57	79
2. De acuerdo	6	21.42	21
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

Del análisis de los resultados obtenidos en el Ítems 14 respecto a la información que solicitan las empresas exportadoras de frutas frescas sobre el precio, cantidad, plazos de la oferta, cumplimiento de normas fue una barrera que afectó la oportunidad de negocios con la UE en el 2010 – 2015, el 79% de los encuestados expresa estar totalmente de acuerdo, y el 21% refiere estar de acuerdo.

15. ¿La inspección técnica de frutas antes de su embarque a través de medios refrigerados y atmósfera asistida garantizó la conservación del producto hacia la UE en el periodo 2010 – 2015?.

Cuadro N° 30: Percepción sobre la conservación del producto

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	28	100	100
2. De acuerdo	0	0	0
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

El 100% de los encuestados está totalmente de acuerdo que la exportación de frutas frescas con apoyo de los medios refrigerados y atmósfera asistida garantizó la conservación y traslado a la UE.

3) Dimensión: Restricciones Comerciales Items 16 al 20

Valoración:

1. Totalmente de acuerdo	2. De acuerdo	3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	4. En desacuerdo	5. Totalmente en desacuerdo
--------------------------	---------------	---------------------------------	------------------	-----------------------------

16. ¿Considera que las cuotas del mercado impuesta por la UE para garantizar la salubridad alimentaria en el consumo humano afectaron el volumen de exportación de frutos frescos peruanos en el periodo 2010 - 2015?

Cuadro N° 31: Cuotas de mercados y salubridad alimentaria

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	28	100	100
2. De acuerdo	0	0	0
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

Con respecto al Ítems 16, respecto a sí las cuotas del mercado impuesta por la UE para garantizar la salubridad alimentaria en el consumo humano afectaron el volumen de exportación de frutos frescos peruanos en el periodo 2010 – 2015, el 100% refiere estar totalmente de acuerdo.

17. ¿Las salvaguardas estipuladas en el contrato de compra venta internacional en la exportación de frutas frescas a la UE en el 2010 – 2015 no era favorable por ser un producto que requiere atmósfera asistida y es de fácil perecibilidad?

Cuadro N° 32: Salvaguardas en la exportación de frutas frescas

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	22	78.57	79
2. De acuerdo	6	21.42	21
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

De los resultados obtenidos a través del instrumento de investigación, respecto al establecimientos de salvaguardas en el contrato de compraventa internacional para la exportación de frutas frescas, el 100% de los encuestados manifiestan estar totalmente de acuerdo que las salvaguardas estipuladas eran contraproducente para el exportador peruano, debido al riesgo que considera su traslado mediante apoyo de atmósfera asistida y un inadecuado traslado implica la perecibilidad del producto.

18. ¿Las trabas o barreras aduaneras desarrolladas en la UE en el periodo 2010 – 2015 generaron que muchas empresas exportadoras de frutas peruanas eligieran otros países de destino?

Cuadro N° 33: Barreras aduaneras y elección de mercado destino

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	6	21.42	21
2. De acuerdo	22	78.57	79
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

En relación con el Ítems 18, referido a sí las trabas aduaneras y barreras arancelarias establecidas para el ingreso de frutas frescas peruanas al mercado de la UE en el periodo 2010 – 2015, generaron que muchas empresas peruanas escogieran otros mercados destinos, un 79% de los encuestados refiere estar totalmente de acuerdo y un 21% manifiesta estar de acuerdo.

Del acervo documentario analizado para la presentación de la investigación y de los datos obtenidos, podemos citar que existe evidencia empírica sobre la relación entre las variables de estudios y en consecuencia, con los objetivos planteados, así como de la contrastación de la hipótesis utilizadas.

19. ¿Tiene Ud. conocimiento de los fines que persigue un Estado incluyendo la UE cuando se aplica una política antidumping en el territorio y si esta política de protección se utiliza en el mercado europeo?

Cuadro N° 34: Percepción de la política antidumping en la UE

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	0	0	0
2. De acuerdo	0	0	0
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	12	42.85	43
4. En desacuerdo	4	14.28	14
5. Totalmente en desacuerdo	12	42.85	43
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

Con respecto al Ítems 19 respecto si se tiene conocimiento sobre el antidumping y si ésta se aplicó en la UE en el periodo 2010 - 2015, el 42.85% de los encuestados sostiene no estar de acuerdo ni en desacuerdo; un 14% estar en desacuerdo; y otro 42.85% estar totalmente en desacuerdo.

Del análisis preliminar sobre la aplicabilidad del presente ítems, la intuición y el sentido de percepción del evaluador, se ha podido deducir que casi el 100% de los encuestados desconoce si en la UE se aplicaba en el periodo 2010 - 2015 una política antidumping para evitar el ingreso de frutas frescas, incluyendo las que proceden de nuestro país.

20. ¿Cree usted que las medidas compensatorias que ofrece un Estado para evitar que los productos tengan un alto costo en su mercado y por ella otorga cierta subvención económica en la importación de frutas frescas?

Cuadro N° 35: Percepción sobre medidas compensatorias del Estado

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	0	0	0
2. De acuerdo	0	0	0
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	12	42.85	43
4. En desacuerdo	4	14.28	14
5. Totalmente en desacuerdo	12	42.85	43
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

Del análisis de la información obtenida en el Ítems 20 respecto referido a las medidas compensatorias y si ésta se aplicó en la UE en el periodo 2010 - 2015, el 42.85% de los encuestados sostiene no estar de acuerdo ni en desacuerdo; un 14% estar en desacuerdo; y otro 42.85% estar totalmente en desacuerdo.

B) Variable dependiente: Exportación de frutas

1) Tendencia histórica – Items 21 al 28

Valoración:

1. Totalmente de acuerdo	2. De acuerdo	3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	4. En desacuerdo	5. Totalmente en desacuerdo
--------------------------	---------------	---------------------------------	------------------	-----------------------------

21. ¿En el periodo 2010 – 2015 su empresa disminuyó el volumen de exportación de frutas frescas peruanas en el mercado europeo debido a las exigencias sanitarias y fitosanitarias al producto?

Cuadro N° 36: Disminución de volumen de exportación: años 2010 -2015

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	28	100	100
2. De acuerdo	0	0	0
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

En relación al Ítems 21, el 100% de los encuestados manifiestan estar totalmente de acuerdo

22. ¿Cree usted que las exigencias sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de las frutas frescas peruanas mejoraron el valor del producto en el mercado europeo?

Cuadro N° 37:Exigencias sanitarias en el mercado europeo

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	6	21.42	21
2. De acuerdo	22	78.57	79
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0

5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

Con respecto al Ítems 22 se puede manifestar que el 79% de los encuestados está de acuerdo, y el otro 21% está totalmente en desacuerdo.

23. ¿Cree usted que a partir del 2015 el volumen de exportación de frutas frescas al mercado europeo está teniendo un incremento paulatino?

Cuadro N° 38: Percepción sobre el incremento paulatino de las ventas

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	17	60.71	61
2. De acuerdo	5	17.85	18
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	6	21.42	21
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

Interpretación:

El 21% no está ni de acuerdo, ni desacuerdo respecto a si el volumen de ventas de frutas frescas a la UE a partir del 2015 ha tenido un incremento paulatino; un 61% está totalmente de acuerdo; y un 18% expresa estar de acuerdo.

24. ¿Considera usted importante para su empresa expandir actividades de exportación de frutas frescas peruanas a otros países destino aparte de la UE?

Cuadro N° 39: Búsqueda de nuevos mercados destinos

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	16	57.14	57
2. De acuerdo	8	28.57	29
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	4	14.28	14
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	30	100%	100%

Interpretación:

En relación al Ítems 24, el 57% de los encuestados está totalmente de acuerdo con la búsqueda de nuevos mercados destinos; un 29% está de acuerdo, y otro 13% refiere no estar de acuerdo, ni en desacuerdo.

Del análisis del acervo documentario y/o estadístico que son parte de los organismos públicos involucrados en la facilitación del comercio internacional y la política sobre la cultura exportadora del País, se puede indicar que las empresas peruanas, no solamente han exportado frutas frescas a un solo mercado, sino que también han diversificado su orientación comercial a otros mercados, a fin de lograr su sostenibilidad económica proyectada.

25. ¿En el periodo 2010 – 2015 su empresa ha exportado frutas frescas a otros mercados destinos debido a las exigencias sanitarias y fitosanitarias del mercado europeo?.

Cuadro N° 40: Restricciones sanitarias y búsqueda de mercados

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	20	71.42	71
2. De acuerdo	8	28.57	29
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

En relación al Ítems 25 se puede manifestar que el 29% de los encuestados está de acuerdo que las normas sanitarias impuestas para el ingreso de frutas frescas al mercado europeo incidieron en la búsqueda de nuevos mercados destino. En cambio, otro 71% está totalmente de acuerdo.

26. ¿Existe la posibilidad de obtener una mayor participación en otros mercados extranjeros con frutas frescas peruanas debido a la proliferación de tratados comerciales con que cuenta nuestro País?

Cuadro N° 41: Posibilidades de ingresos a otros mercados destino

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	18	64.28	64

2. De acuerdo	10	35.71	36
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

Con respecto al Ítems 26 referido a la posibilidad de ingresar a nuevos mercados debido a la proliferación de TLC. El 64% de los encuestados está totalmente de acuerdo; otro 36% está de acuerdo.

27. ¿ En el quinquenio 2010 – 2015 su empresa también ha participado en la exportación de otros tipos de productos diferentes a las frutas frescas peruanas?

Cuadro N° 42: Exportación de otros tipos de productos

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	14	50	50
2. De acuerdo	7	25	25
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	7	25	25
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

Con respecto a la participación en el mercado con otro producto distinto a las frutas frescas, un 50% de los encuestados reconoce estar totalmente de acuerdo; un 25% está de acuerdo; y otro 25% es indiferente a la pregunta planteada.

28. ¿Cree usted que la variedad de tipos de productos frutales que tiene nuestro país puede generar una mayor posibilidad de penetración a otros mercados destinos?.

Cuadro N° 43: Posibilidad de penetración a otros mercados destinos

OPCIONES	Frecuencia	%	% Válido
1. Totalmente de acuerdo	26	92.85	93
2. De acuerdo	2	7.14	7
3. Ni de acuerdo, ni desacuerdo	0	0	0
4. En desacuerdo	0	0	0
5. Totalmente en desacuerdo	0	0	0
TOTAL	28	100%	100%

Interpretación:

Con respecto al Ítems 28 referido a la variedad de tipos de productos frutales las empresas de nuestro país tienen una mayor posibilidad a otros mercados destinos, se puede manifestar que el 97%, y el otro 13% refiere estar de acuerdo.

Del análisis de los datos de fuente abiertas y/o de instituciones involucradas en comercio, se tiene conocimiento del abanico de posibilidades que surgen a partir de los TLC que tiene el País.

4.2. Método de consistencia interna: Alfa de Cronbach

Estadísticas de total de elemento				
ÍTEMS	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
1.¿Considera que las certificaciones son normas de salubridad que regularon la libre exportación de frutas frescas a la UE, en el periodo 2010 – 2015 y por ende afectó el volumen de las exportaciones peruanas?	74.10	228.624	0.798	0.925
2. ¿Considera que las certificaciones sanitarias son normas de salubridad que regularon la libre exportación de frutas frescas a la UE en el periodo 2010 – 2015 y ello constituye una barrera para nuestros productos?	73.90	239.424	0.577	0.928
3.¿Cree usted que las certificaciones sanitarias son normas de salubridad e inocuidad alimentaria que regularon la libre exportación de frutas frescas a la UE en el periodo 2010 – 2015 y por ello se buscó nuevos países de destino?	73.94	229.396	0.612	0.927
4.¿Las autorizaciones correspondientes de la entidad europea para el ingreso de frutas frescas procedentes de otros países en el periodo 2010 – 2015 garantiza el ingreso de productos de calidad y libre de contaminación?	74.39	235.045	0.574	0.928
5.¿El registro alimentario y la certificación de calidad para el ingreso de frutas frescas a la UE es una medida que afectó el volumen de la exportación en dicho rubro en el periodo 2010 – 2015?	74.39	235.045	0.574	0.928
6.¿La empresa que usted representa contaba con los permisos de salubridad e inocuidad alimentaria en el periodo 2010 – 2015 y tuvo participación en la exportación de productos hacia la UE?.	73.55	236.256	0.508	0.929
7.¿Cree usted que las empresas peruanas encargada del otorgamiento de permisos de consumo humano hacia la UE apoyó oportunamente para el cumplimiento de estándares de salubridad requeridos?	74.00	231.533	0.736	0.925
8.¿Considera usted que los permisos exigidos para el ingreso de frutas frescas en la UE en el periodo 2010 – 2015 fueron medidas excesivas debido a que la salubridad de nuestros productos es certificada por SENASA?	74.00	231.533	0.736	0.925
9.¿Cree usted que las medidas sanitarias y fitosanitarias que aplica la UE en el periodo 2010 – 2015 para el ingreso de frutas frescas de Latinoamérica fue una barrera no arancelaria extremadamente excesiva?	74.03	254.966	-0.050	0.932
10.¿Las medidas sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de productos de consumo humano en el periodo 2010 – 2015 incluyendo las frutas frescas posibilitaron el ingreso de una mínima cantidad de productos de calidad?.	74.45	239.323	0.708	0.927

11.¿Las empresas peruanas de agroexportación en el periodo en el periodo 2010 – 2015 tenían o no conocimiento de las Normas Técnicas Internacionales sobre el etiquetado de frutas frescas para el ingreso al mercado europeo?	74.45	239.323	0.708	0.927
12.¿El marcado y rotulado de productos de acuerdo a estándares internacionales para el ingreso a un país destino eleva los costos y se constituye en una barrera que limita la exportación de frutas frescas en el periodo 2010 – 2015?	74.45	239.323	0.708	0.927
13.¿Los requerimientos de un adecuado embalaje para la preservación del producto, las normas técnicas exigidas y los riesgos asociados disminuyó la participación de empresas exportadoras de frutas en el 2010 – 2015?	74.16	229.340	0.746	0.925
14.¿La solicitud de información para participar en el comercio internacional con la UE sobre el precio, cantidad, plazos de la oferta, cumplimiento de normas fue una barrera que afectó la oportunidad de negocios con la UE en el 2010 – 2015?	74.16	225.073	0.733	0.925
15.¿La inspección técnica de frutas antes de su embarque a través de medios refrigerados y atmósfera asistida garantizó la conservación del producto hacia la UE en el periodo 2010 – 2015?.	74.45	239.323	0.708	0.927
16.¿Considera que las cuotas del mercado impuesta por la UE para garantizar la salubridad alimentaria en el consumo humano afectaron el volumen de exportación de frutos frescos peruanos en el periodo 2010 - 2015?	74.45	239.327	0.708	0.927
17.¿Las salvaguardas estipuladas en el contrato de compra venta internacional en la exportación de frutas frescas a la UE en el 2010 – 2015 no era favorable por ser un producto que requiere atmósfera asistida y es de fácil perecibilidad?	74.35	240.570	0.726	0.925
18.¿Las trabas o barreras aduaneras desarrolladas en la UE en el periodo 2010 – 2015 generaron que muchas empresas exportadoras de frutas peruanas eligieran otros países de destino?	74.68	233.159	0.664	0.926
19.¿Tiene Ud. conocimiento de los fines que persigue un Estado incluyendo la UE cuando se aplica una política antidumping en el territorio y si esta política de protección se utiliza en el mercado europeo?	73.81	243.695	0.426	0.929
20.¿Cree usted que las medidas compensatorias que ofrece un Estado para evitar que los productos tengan un alto costo en su mercado y por ella otorga cierta subvención económica en la importación de frutas frescas?	73.81	242.647	0.647	0.929
21.¿En el periodo 2010 – 2015 su empresa disminuyó el volumen de exportación de frutas frescas peruanas en el mercado europeo debido a las exigencias sanitarias y fitosanitarias al producto?	74.55	234.256	0.791	0.925
22.¿Cree usted que las exigencias sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de las frutas frescas peruanas mejoraron el valor del producto en el mercado europeo?	74.32	235.892	0.692	0.926
23.¿Cree usted que a partir del 2015 el volumen de exportación de frutas frescas al mercado europeo está teniendo un incremento paulatino?	74.61	238.045	0.663	0.927
24. ¿Considera usted importante para su empresa expandir actividades de exportación de frutas frescas peruanas a otros países destino aparte de la UE?	74.65	248.503	0.198	0.932
25.¿En el periodo 2010 – 2015 su empresa ha	74.16	237.073	0.578	0.928

exportado frutas frescas a otros mercados destinos debido a las exigencias sanitarias y fitosanitarias del mercado europeo?.				
26.¿Existe la posibilidad de obtener una mayor participación en otros mercados extranjeros con frutas frescas peruanas debido a la proliferación de tratados comerciales con que cuenta nuestro País?	73.84	268.806	-0.516	0.940
27.¿En el quinquenio 2010 – 2015 su empresa también ha participado en la exportación de otros tipos de productos diferentes a las frutas frescas peruanas?	74.19	237.628	0.584	0.928
28.¿Cree usted que la variedad de tipos de productos rurales que tiene nuestro país puede generar una mayor posibilidad de penetración a otros mercados destinos?.	74.52	241.658	0.502	0.928

Los resultados arrojan que, si dentro del procesamiento de datos se retira uno de los elementos de estudio puesto en la encuesta, el nivel de significancia del Alfa de Cronbach no se vería muy afectado, con respecto a la confiabilidad de la encuesta, los resultados máximos que ocurrirían tendrían un grado de significancia de fiabilidad de la encuesta similar con un valor de 93.2%, mientras que el valor mínimo de este indicador ocurriría si se quita el elemento.

Las empresas exportadoras han reducido los niveles de participación en el mercado europeo en el periodo 2010 - 2015, dejando un valor del 92.4% que es un resultado aceptable dentro del mínimo permitido que sería de 70% de fiabilidad. Según datos sostenidos de algunos organismos vinculados al comercio exterior, actualmente las empresas exportadoras de frutas vienen obteniendo un desempeño favorable en penetración a otros mercados.

CAPITULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Análisis de Resultados

- (1) Con respecto al objetivo general relacionado a determinar de qué manera las barreras no arancelarias afectan la exportación de frutas frescas peruanas al mercado europeo en el periodo 2010-2015, se puede deducir a través del análisis de los datos obtenidos que el objetivo general se encuentra relacionado con la hipótesis general debido a que las barreras no arancelarias han afectado significativamente la exportación de frutas frescas peruanas entre los años 2010 - 2015
- (2) En relación a los objetivos específicos relacionados a determinar de qué manera las medidas sanitarias y fitosanitarias; las medidas técnicas impuestas; y las restricciones comerciales afectaron la exportación de frutas frescas en el mercado de la Unión Europea en el periodo 2010 – 2015, se puede referenciar que los resultados obtenidos de la investigación con respecto a los objetivos específicos, que estos se relacionan con las hipótesis específicas, debido a que en dicho periodo no existe un elevado crecimiento de las exportaciones de frutas frescas en la UE.
- (3) Con base a la metodología empleada para determinar la validez interna de la investigación se puede indicar que es de tipo básica ya que pretende generar conocimiento de una parte de la realidad problemática y mediante el método hipotético deductivo generalizar los resultados obtenidos. También es de tipo transversal debido a que los datos se han recopilado una sola vez durante el proceso de investigación, cuyo propósito es describir variables: barreras no arancelarias; exportación de frutas frescas.
- (4) Por la naturaleza del estudio se ha tenido a bien establecer el método de consistencia interna mediante el Alfa de Cronbach y de cuyo procesamiento se puede indicar que si se retira uno de los

elementos de estudio el nivel de significancia de Alfa de Cronbach no se verá afectado, debido a el grado de significancia de fiabilidad de la encuesta tendría un valor similar de 93,2%, mientras que el valor mínimo sería de 92.4% si se quita el elemento exportación de frutas frescas peruanas. Por tanto, es un resultado aceptable dentro del mínimo permitido que sería de 70% como indicador de fiabilidad.

- (5) Se ha podido determinar que la variable: barrera no arancelarias competitividad y las dimensiones relacionadas con las medidas sanitarias y fitosanitarias; las medidas técnicas; y las restricciones comerciales impuestas por la UE para el ingreso de frutas frescas peruanas han estado estrechamente ligado con sus respectivos indicadores, los mismos que a través de los Ítems han posibilitado el tratamiento, análisis de datos y posterior contrastación. Del mismo modo la variable exportación de frutas frescas y los resultados obtenido en el desarrollo de la presente investigación, ha permitido estimar las respectivas conclusiones de la presente investigación.

CONCLUSIONES

- (1) Durante el desarrollo de la investigación se ha permitido cumplimentar el Objetivo General debido a que se ha podido determinar que las barreras no arancelarias aplicadas en el mercado de la UE afectaron la exportación de frutas frescas en el periodo 2010 – 2015. Por consiguiente, el objetivo general permite dar respuesta a la Hipótesis General debido a que las barreras no arancelarias afectaron significativamente la exportación de frutas frescas y por consiguiente, limitó una mayor presencia de empresas peruanas en dicho mercado.
- (2) Con respecto al primer objetivo específico relacionado a determinar en qué medida las medidas sanitarias y fitosanitarias afectaron la exportación de frutas peruanas en el mercado de la UE en el periodo 2010 - 2015, y en base a los datos obtenidos en la investigación se puede deducir que no se alcanzó un crecimiento en el volumen de exportación. Por lo expresado, este objetivo secundario permite contrastar la relación con la primera hipótesis específica, debido a que en salvaguarda de la salud humana los Países establecen normas de salubridad e inocuidad alimentaria, cómo es el caso de la UE, que en ocasiones obstaculizan el ingreso de producto de consumo humano.
- (3) En relación al segundo específico el mismo que está orientado a determinar de qué manera las medidas técnicas impuesta por la UE afectaron la exportación de frutas frescas peruanas en el periodo 2010 – 2015 se puede indicar, que a través de la OMC existen regulaciones internacionales estandarizadas en el comercio internacional y cada país ajusta dichas regulaciones en concordancia a los intereses nacionales y en salvaguarda de la salud humana y la contaminación ambiental. Por consiguiente, el segundo objetivo específico está estrechamente relacionado a la influencia de las medidas técnicas nacionales.
- (4) Respecto al tercer objetivo específico a fin de determinar de qué manera las restricciones comerciales afectaron la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la UE en el periodo 2010 – 2015, se puede indicar que el establecimiento de parámetros y estándares establecidos

en la UE para evitar el ingreso excesivo de productos de consumo afectó el volumen de las exportaciones peruanas en dicho rubro. Por tal razón, se puede indicar que la tercera hipótesis específica está estrechamente relacionada con las restricciones comerciales a fin de evitar en dicho mercado el ingreso de productos tóxicos y/o contaminantes.

- (5) Las variables de estudios denominadas: barreras no arancelarias y la Exportación de frutas frescas peruanas, ha sido congruente para determinar el propósito del presente estudio, permitiendo conocer la real problemática de algunas empresas exportadoras en el mercado de la UE en el periodo de análisis 2010 -2015, debido a la presencia de ciertas barreras no arancelarias, la implantación de medidas sanitarias y fitosanitarias, así como de normas técnicas y restricciones comerciales, aunado a la carencia de programas de parte de las instituciones encargadas del fortalecimiento de una cultura exportadora.
- (6) De la interpretación, evaluación y análisis de datos de los instrumentos de investigación, del acervo documentario revisado, de los antecedentes de las investigaciones nacionales e internacionales tomados como referencias en el presente estudio, se ha obtenido una mayor acumulación de evidencia empírica sobre las variables del presente estudio y la forma como se relacionan, y/o como limitan la participación de nuevas empresas en ciertos mercados. Por ello, la implantación de barreras no arancelarias (trámites, autorizaciones, permisos, etc.) en algunos países posibilitan el ingreso de productos de mayor calidad y precio justo.

RECOMENDACIONES

- (1) Fortalecer mecanismos de gestión empresarial mediante la asociatividad empresarial y de gestión comercial de las empresas peruanas en el rubro de exportación de frutas frescas peruanas, a fin de contar con una mayor solvencia económica, mejor disponibilidad de recursos, de materia prima e insumos que permitan optimizar los procesos productivos internos y el mejorar posibilidad de sostenibilidad en el mercado.

- (2) Aprovechar las oportunidades de negocios que otorgan los TLC firmados por nuestro País con otros Países del mundo, a fin de orientar las posibilidades de ingresos de productos peruanos hacia nuevos mercados destinados, considerando que hoy en día las exportaciones en nuestro país están exentas del pago de impuestos o aranceles, para ello es necesario el cumplimiento de las exigencias mundiales en materia de salubridad e inocuidad alimentaria.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Arcos, E. (2005). *Aranceles y Medidas de Regulación y Restricción No Arancelaria al Comercio Exterior*. Pachuca, México: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Arellano, I: (06 de Mayo de 2009). *Restricciones al Comercio Internacional*. Obtenido de <http://www.comerciointernacional.blogspot/peInteramericano>
- Calderón Ramos, A.P (2016). *Las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las Mypes formales de la Región Tacna, 2015*. Universidad Privada de Tacna.
- Cadena T & Gómez C (2013). *Propuesta para exportar Arazá hacía el mercado Europeo para la organización Fiopiep de la provincia de Pichincha en los últimos 10 años*. Universidad Central del Ecuador.
- CISAN (2009). *Los alimentos procesados*. Obtenido de http://www.cisan.org.ar/articulo_ampliado.php?id=71&hash=1968577f968f269130c5a9a3e4f8bb7
- Daniel, J. Radebaugh, L& Sullivan, D (2013). *Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones*. México: Pearson Educación S.A.
- Extracto del Artículo (2013) *Mercado de Frutas y Hortalizas en la Unión Europea*. Publicado originalmente en la Revista InMaret N° 011.
- Falcón, J. & Lópe, D (2014). *Importancia del mercado europeo para las Mipymes Ecuatorianas en el periodo 2007 – 2012 y posibles*

efectos comerciales en los principales productos de exportación de exportación ante la posible pérdida del Sistema General de Preferencias Plus (SGS+). Universidad Central del Ecuador.

Freensta, & Taylor (2011). *Definición de Exportación.* Madrid, España: ESIC Editorial.

Gonzales, I., Martínez, A., & Otero, C. (2014). *Gestión del Comercio Exterior de la Empresa.* Madrid, España: ESIC Editorial.

Informe Especializado (2013): *Comercio de frutas y hortalizas frescas en la Unión Europea,* PROMPERU.

Informe Anual (2012) *Mejora de la Formación para aumentar la Seguridad Alimentaria de la Comisión Europea.*

López, S.. (2012). *Análisis de las exportaciones Chilenas de frutas frescas a los principales mercados mundiales en la última década.* Tesis, Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Austral de Chile.

Llamoga Villacorta, K. (2016). *La influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, 2014 – 2015.* Universidad Privada del Norte.

Malca, O., & Rubio Donet, J. (2014), *Obstáculos a la actividad exportadora: Encuesta a las empresas exportadoras del Perú.* Universidad del Pacífico- Centro de Investigación.

Mercado, S. (2007). *Comercio Internacional.* 1era. Edición, México: Editorial Limusa S.A.

- MINCETUR, (2010) *Guía de Requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar alimentos a la Unión Europea*. 1era. Edición. PROMPERU.
- MINCETUR, (2017). *Guía de requisitos sanitarios para la agroexportación a la Unión Europea*. 1era Edición, PROMPERU
- Miyagusuku, A. (2011). *El proceso de exportación y las oportunidades comerciales para los alimentos*. Lima: PROMPERU.
- Tello Trillo, C. (2007). *Las restricciones no arancelarias: Los Reglamentos Técnicos y su impacto en el Comercio Peruano*. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Tello, M., & Tello Trillo, C. (2012). *Barreras comerciales y su impacto en las exportaciones peruanas (1992 – 2002)*. Economía.
- UNCTAD (2009, p3). Clasificación Internacional de medidas no arancelarias. Publicación Virtual.
- Zapet, K. (2005). *La exportación de melocotón al territorio mexicano ante el TLC Triángulo Norte*. Universidad Landivar de Guatemala.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Metodología
<p>Problema general</p> <p>¿De qué manera las barreras no arancelarias afectan la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar en qué medida afectan las barreras no arancelarias a la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>Las barreras no arancelarias afectan significativamente a la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, 2010-2015.</p>	<p>Variable independiente</p> <p>X: Barreras no arancelarias</p>	<p>X1: Medidas sanitarias y fitosanitarias</p>	<p>Tipo:</p> <p>Básica, descriptiva</p> <p>Diseño: No experimental, transversal</p>
<p>Problemas específicos</p> <p>1. ¿De qué manera las medidas sanitarias y fitosanitarias afectan la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015?</p> <p>2. ¿De qué manera las medidas técnicas impuestas por la Unión Europea afectan la exportación de frutas frescas peruanas a dicho mercado, periodo 2010-2015?.</p>	<p>Objetivos específicos</p> <p>1. Determinar de qué manera las medidas sanitarias y fitosanitarias afectan la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la UE, periodo 2010-2015.</p> <p>2. Determinar de qué manera las medidas técnicas impuestas por la UE afectan la exportación de frutas frescas peruanas a dicho mercado, periodo 2010-2015.</p>	<p>Hipótesis específica</p> <p>1. Las medidas sanitarias y fitosanitarias afectan significativamente a la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la UE, periodo 2010 – 2015.</p> <p>2. Las medidas técnicas afectan significativamente a la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015.</p>		<p>X2: Medidas técnicas</p> <p>X3: Restricciones comerciales</p>	<p>Población:</p> <p>Productores, Exportadores y especialistas. Indeterminado</p> <p>Muestra:</p> <p>Determinística 28 empresas</p> <p>Técnica:</p> <p>Encuesta</p>

<p>3. ¿De qué manera las restricciones comerciales afectan la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015?</p>	<p>3. Determinar de qué manera las restricciones comerciales afectan la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015</p>	<p>3. Las restricciones comerciales afectan significativamente la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010-2015.</p>	<p>Variable dependiente</p> <p>Y: Exportación de frutas frescas</p>	<p>Y1: Tendencias históricas</p>	<p>Instrumento: Cuestionario</p> <p>Estadística: Descriptivo e inferencial</p>
---	--	---	--	---	--

Fuente: Elaboración propia

Anexo 3: Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable Barreras no arancelarias

N°	DIMENSIONES / ITEMS	Claridad		Pertinencia		Relevancia		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	MEDIDAS SANITARIAS Y FIOSANITARIAS							
01	Considera que las certificaciones sanitarias son normas de salubridad que regulan la libre exportación de frutas frescas a la Unión Europea, en el periodo 2010 – 2015 y por ende afectó el volumen de exportaciones peruanas.							
02	Considera que las certificaciones sanitarias son normas de salubridad que regularon la libre exportación de frutas frescas a la UE, en el periodo 2010 – 2015 y ello constituye una barrera no arancelaria para nuestros productos.							
03	Cree Ud. que las certificaciones sanitarias son normas de salubridad e inocuidad alimentaria que regularon la libre exportación de frutas frescas a la UE en el periodo 2010 – 2015 y por ello se buscó nuevos países de destino.							
04	Las autorizaciones correspondientes de la entidad europea para el ingreso de frutas frescas procedente de otros países en el periodo 2010 – 2015 garantiza el ingreso de productos de calidad y libre de contaminación.							
05	El registro sanitario y la certificación de calidad para el ingreso de frutas frescas a la Unión Europea es una medida que afectó el volumen de la exportación de dicho rubro en el periodo 2010 – 2015.							
06	La empresa que Ud. representa contaba con los permisos de salubridad e inocuidad alimentaria en el periodo 2010 - 2015 y tuvo participación en la exportación de productos hacía la Unión Europea.							
07	Cree Ud. que las empresas peruanas encargada del otorgamiento de permisos de productos de consumo humano hacía la Unión Europea apoyó oportunamente para el cumplimiento de estándares de salubridad requeridos.							
08	Considera Ud. que los permisos exigidos para el ingreso de frutas frescas en la Unión Europea en el periodo 2010- 2015 fueron medidas excesivas debido							

	que la salubridad de nuestros productos son Certificados por SENASA.							
09	Cree Ud. que las medidas sanitarias y fitosanitarias que aplica la Unión Europea en el periodo 2010 – 2015 para el ingreso de frutas frescas de Latinoamérica fue una barrera arancelaria extremadamente excesiva.							
10	Las medidas sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de productos de consumo humano en el periodo 2010 - 2015, incluyendo las frutas frescas posibilitaron el ingreso de una mínima cantidad de productos de calidad							
N°	DIMENSIONES / ITEMS	Claridad		Pertinencia		Relevancia		Sugerencias
	MEDIDAS TÉCNICAS	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
11	Las empresas peruanas de agroexportación en el periodo 2010 – 2015 tenían o no, conocimiento de las Normas Técnicas Internacionales sobre el etiquetado de frutas frescas para el ingreso al mercado europeo.							
12	El marcado y rotulado de productos de acuerdo a estándares internacionales para el ingreso a un país destino eleva los costos y se constituye en una barrera que limitó la exportación de frutas frescas en el periodo 2010 -2015.							
13	Los requerimientos de un adecuado embalaje para la preservación del producto, las normas técnicas exigidas y los riesgos asociados disminuyó la participación de empresas exportadoras de frutas en el periodo 2010-2015							
14	La solicitud de información para participar en el comercio internacional con la UE sobre precio, cantidad, plazos de la oferta, cumplimiento de normas fue una barrera que afectó la oportunidad de negocios con la UE en el 2010-2015							
15	La Inspección técnica de frutas antes de su embarque a través de medios refrigerados y atmósfera asistida garantizó la conservación del producto hacia la UE en el periodo 2010 – 2015 garantizando la calidad del producto							
N°	RESTRICCIONES COMERCIALES	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
16	Considera que las cuotas de mercados impuesta por la Unión Europea para							

	garantizar la salubridad alimentaria en el consumo humano afectaron el volumen de exportación de frutas frescas peruanas en el periodo 2010 – 2015.							
17	Las salvaguardas estipuladas en el contrato de compraventa internacional en la exportación de frutas frescas a la UE en el 2010-2015 no eran favorables por ser un producto que requiere atmósfera asistida y de fácil perecibilidad.							
18	Las trabas o barreras aduaneras desarrolladas en la UE en el periodo 2010-2015 generaron que muchas empresas exportadoras de frutas frescas peruanas eligieran otros países de destino.							
19	Tiene Ud. conocimiento de los fines que persigue un Estado incluyendo la Unión Europea cuando se aplica una política antidumping en el territorio y si esta política de protección se utiliza en el mercado europeo.							
20	Cree Ud. que las medidas compensatorias que ofrece un Estado para evitar que los productos tengan un alto costo en su mercado y por ello otorga cierta subvención económica, se utiliza en la importación de frutas frescas.							

VARIABLE: EXPORTACIÓN DE FRUTAS FRESCAS

N°	DIMENSIONES / ITEMS	Claridad		Pertinencia		Relevancia		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	TENDENCIAS HISTÓRICAS							
21	.¿En el periodo 2010 – 2015 su empresa disminuyó el volumen de exportación de frutas frescas peruanas en el mercado europeo debido a las exigencias sanitarias y fitosanitarias al producto?							
22	.¿Cree usted que las exigencias sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de las frutas frescas peruanas mejoraron el valor del producto en el mercado europeo?							
23	.¿Cree usted que a partir del 2015 el volumen de exportación de frutas frescas al mercado europeo está teniendo un incremento paulatino?							

24	¿Considera usted importante para su empresa expandir actividades de exportación de frutas frescas peruanas a otros países destino aparte de la UE?							
25	.¿En el periodo 2010 – 2015 su empresa ha exportado frutas frescas a otros mercados destinos debido a las exigencias sanitarias y fitosanitarias del mercado europeo?.							
26	.¿Existe la posibilidad de obtener una mayor participación en otros mercados extranjeros con frutas frescas peruanas debido a la proliferación de tratados comerciales con que cuenta nuestro País?							
27	¿En el quinquenio 2010 – 2015 su empresa también ha participado en la exportación de otros tipos de productos diferentes a las frutas frescas peruanas?							
28	.¿Cree usted que la variedad de tipos de productos frutales que tiene nuestro país puede generar una mayor posibilidad de penetración a otros mercados destinos?.							

Anexo 4: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Denominación de la investigación:

Barreras no arancelarias en la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010 - 2015.

I. DATOS GENERALES:

Apellidos y nombres: _____ DNI: _____

Cargo e institución donde labora:

Investigador: DIEGO MANUAL ROJAS ARIAS

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0– 20%	Regular 21 – 40%	Bueno 41 – 60%	MuyBueno 61 – 80%	Excelente 81– 100%
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en situaciones y análisis observado					
3.ACTUALIDAD	Adecuada a la actividad del comercio internacional.					
4.ORGANIZACIÓN	Estructurada de manera lógica y dimensiones de las variables.					
5. SUFICIENCIA	Comprende aspectos teóricos y conceptuales del comercio.					
6.CONSISTENCIA	Relaciona variables y dimensiones de estudio de manera objetiva.					
7.COHERENCIA	Relaciona la problemática, las variables y dimensiones.					
8.METODOLOGÍA	Estratégicamente responde al propósito del diagnóstico.					

II. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lima, ____ de _____ del 2018

Firma del experto

Anexo 4: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Denominación de la investigación:

Barreras no arancelarias en la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010 - 2015.

I. DATOS GENERALES:

Apellidos y nombres: _____ DNI: _____

Cargo e institución donde labora:

Investigador: DIEGO MANUAL ROJAS ARIAS

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0– 20%	Regular 21 – 40%	Bueno 41 – 60%	MuyBueno 61 – 80%	Excelente 81– 100%
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en situaciones y análisis observado					
3.ACTUALIDAD	Adecuada a la actividad del comercio internacional.					
4.ORGANIZACIÓN	Estructurada de manera lógica y dimensiones de las variables.					
5. SUFICIENCIA	Comprende aspectos teóricos y conceptuales del comercio.					
6.CONSISTENCIA	Relaciona variables y dimensiones de estudio de manera objetiva.					
7.COHERENCIA	Relaciona la problemática, las variables y dimensiones.					
8.METODOLOGÍA	Estratégicamente responde al propósito del diagnóstico.					

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

V. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lima, ___ de _____ del 2018

Firma del experto

Anexo 4: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Denominación de la investigación:

Barreras no arancelarias en la exportación de frutas frescas peruanas al mercado de la Unión Europea, periodo 2010 - 2015.

I. DATOS GENERALES:

Apellidos y nombres: _____ DNI: _____

Cargo e institución donde labora:

Investigador: DIEGO MANUAL ROJAS ARIAS

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0– 20%	Regular 21 – 40%	Bueno 41 – 60%	MuyBueno 61 – 80%	Excelente 81– 100%
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en situaciones y análisis observado					
3.ACTUALIDAD	Adecuada a la actividad del comercio internacional.					
4.ORGANIZACIÓN	Estructurada de manera lógica y dimensiones de las variables.					
5. SUFICIENCIA	Comprende aspectos teóricos y conceptuales del comercio.					
6.CONSISTENCIA	Relaciona variables y dimensiones de estudio de manera objetiva.					
7.COHERENCIA	Relaciona la problemática, las variables y dimensiones.					
8.METODOLOGÍA	Estratégicamente responde al propósito del diagnóstico.					

II. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lima, ___ de _____ del 2018

Firma del experto