



Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

**Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras
Escuela Profesional de Economía y Finanzas**

Evolución de las agroexportaciones en el Perú

Tesis

Para optar el Título Profesional de Economista

Autor

Royer Villano Medina

Asesor

Econ. Wessel Martin Carrera Salvador

Huacho – Perú

2024



Reconocimiento - No Comercial – Sin Derivadas - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Reconocimiento: Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciente lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.



UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
LICENCIADA

(Resolución de Consejo Directivo N° 012-2020-SUNEDU/CD de fecha 27/01/2020)

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y
FINANCIERAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y FINANZAS

INFORMACIÓN

DATO DEL AUTOR (ES):		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	FECHA DE SUSTENTACIÓN
Royer Villano Medina	70909977	22/12/2023
DATOS DEL ASESOR:		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	CÓDIGO ORCID
Econ.Wessel Martin Carrera Salvador	06154033	0000-0001-5315-3033
DATOS DE LOS MIEMBROS DE JURADO-PREGRADO/POSGRADO-MAESTRÍA-DOCTORADO:		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	CÓDIGO ORCID
Dr. Econ. Teodoro Teofanes Quispealaya Bonelly	07088603	0009-0007-4530-3303
Mg. Econ. Eliseo Omar Mandamiento Grados	15760260	0000-0001-8148-0947
Dr. Econ. Rodolfo Jorge Aragón Rosadio	15756607	0000-0002-2483-008X

LA EVOLUCION DE LAS AGROEXPORTACIONES EN EL PERU

INFORME DE ORIGINALIDAD

17 %	16 %	2 %	11 %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	dspace.unitru.edu.pe Fuente de Internet	5 %
2	repositorio.unjfsc.edu.pe Fuente de Internet	1 %
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1 %
4	repositorio.unsm.edu.pe Fuente de Internet	1 %
5	Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Peru Trabajo del estudiante	1 %
6	Submitted to Universidad Nacional Jose Faustino Sanchez Carrion Trabajo del estudiante	1 %
7	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1 %
8	hdl.handle.net Fuente de Internet	<1 %

ECON. WESSEL MARTIN CARRERA SALVADOR
ASESOR

DR. ECON.TEODORO TEOFANES QUISPEALAYA BONELLY
PRESIDENTE

M(o). ECON.ELISEO OMAR MANDAMIENTO GRADOS
SECRETARIO

DR. ECON. RODOLFO JORGE ARAGÓN ROSADIO
VOCAL

DEDICATORIA

Dedicado a mis padres quienes han forjado mi educación desde casa a lo largo de estos años viendo mi evolución peldaño a peldaño y siendo mi soporte en momentos difíciles.

Royer Villano Medina

AGRADECIMIENTO

Se agradece a mis docentes que a lo largo de mi vida estudiantil han contribuido a forjarme como profesional sembrando en mi persona valores y ayudando a descubrir habilidades que hacen que hoy tenga muchas expectativas sobre mi futuro.

Índice

Contenido

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	VII
Índice	VIII
Índice de Tablas	X
Índice de Gráficos	XI
RESUMEN	XII
ABSTRACT	XIII
INTRODUCCIÓN	XIV
Capítulo I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción, realidad problemática	1
1.2. Formulación del problema	2
1.2.1. Problema general.	2
1.2.2. Problemas específicos.	2
1.3. Objetivos de investigación	2
1.3.1. Objetivo general	2
1.3.2. Objetivos específicos.	2
Capítulo II	4
MARCO TEÓRICO	4
2.1. Antecedentes de investigación	4
2.2. Bases Teóricas	7
2.3. Formulación de hipótesis	20
2.3.1. Hipótesis general	20
2.3.2. Hipótesis específicas.	21
Capítulo III	22
METODOLOGIA	22
3.1. Diseño Metodológico	22
3.1.1. Tipo	22
3.1.2. Enfoque	22
3.2. Población y Muestra	22
3.3. Operacionalización de variables e indicadores	22
3.4. Técnicas, instrumentos de recolección de datos	23

3.4.1. Técnicas empleadas.	23
3.4.2. Descripción de instrumentos.	23
3.5. Técnicas en el procesamiento de información.	23
Capítulo IV	25
RESULTADOS, DISCUSION, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	25
4.1. Resultados.	25
4.3. Conclusiones.	70
4.4. Recomendaciones.	71
Capítulo V	73
5 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	73
5.1. Fuentes Bibliográficas.	73
Anexo.....	74

Índice de Tablas

Tabla 1: Exportaciones agrarias, según MINAGRI, 2010.	25
Tabla 2: Exportaciones agrarias, 2011.	30
Tabla 3: Exportaciones agrarias, 2012.	33
Tabla 4: Exportaciones lideres 2013-2012. (Enero- Diciembre).	37
Tabla 5: Exportaciones agrarias por país de destino, 2014.	42
Tabla 6: Exportaciones agrarias por aduanas de salida, 2014.	43
Tabla 7: Exportaciones Perú- EE. UU, 5 años de vigencia TLC, en US\$ Millones (2009-2014).	46
Tabla 8: Principales exportaciones, Perú a EE. UU (2009-2013) valor en Millones US\$.	47
Tabla 9: Productos no tradicionales, exportados a EE. UU. (Millones US\$ 2010-2014).	48
Tabla 10: Exportaciones Perú-China 4 años de vigencia TLC en US\$ Millones (2010-2014).	51
Tabla 11: Exportaciones a Chile US\$ Millones. (2008-2013).	54
Tabla 12: Exportaciones Perú-Suiza en US\$ Millones (2010-2014).	56
Tabla 13: Nuevas empresas peruanas agropecuarias exportadoras a Suiza; a partir del TLC (2011-2014).	57
Tabla 14: Empresas nuevas sobresalientes, sector agropecuario.	58
Tabla 15: S. Agropecuario: Perú-Corea del Sur. US\$ Millones (2010-2013).	59
Tabla 16: Productos no tradicionales exportados a Corea del Sur (Millones US\$ 2010-2014).	60
Tabla 17: Empresas Agropecuarias Peruanas que exportan a Corea del Sur; según el TLC (2011-2013).	61
Tabla 18: PERÚ: Superficie Cosechada 2004-2014. (ha).	62
Tabla 19: Agroexportadoras No Tradicionales (2010-2013).	64

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Perú: Exportaciones agrarias tradicionales y no tradicionales (Enero-Diciembre). Millones USD-FOB.	24
Gráfico 2: Exportaciones agrarias Tradicionales y No tradicionales. (Enero-Diciembre, 2000-2010).	26
Gráfico 3: Perú: Exportaciones de café sin descafeinar.....	27
Gráfico 4: Perú: Exportación de mango. (Millones US\$).....	27
Gráfico 5: Agroexportaciones a principales mercados de destino, 2010.	28
Gráfico 6: Perú, exportaciones de café sin descafeinar, 2005-2011.	29
Gráfico 7: Perú, principales destinos de la uva, 2011.....	31
Gráfico 8: Agroexportaciones; principales destinos, 2011.	32
Gráfico 9: Destino de exportaciones peruanas. (Enero-Diciembre, 2011). (US\$ Mill. FOB).....	33
Gráfico 10: Perú, principales destinos de uvas frescas 2012-2011. (Enero-Diciembre).....	34
Gráfico 11: Perú, exportaciones agrarias a principales grupos económicos y países. (2012-2011).	35
Gráfico 12: Perú, exportaciones de uvas. (Miles de toneladas).	37
Gráfico 13: Perú, exportaciones de mango fresco. (2013-2012).	38
Gráfico 14: Perú, principales destinos de agroexportaciones, 2013-2012.	38
Gráfico 15: Perú, principales destinos de exportaciones agrarias.....	39
Gráfico 16: Exportaciones agrarias tradicionales y no tradicionales.	40
Gráfico 17: Perú, exportaciones agrarias, 2014-2013.....	40
Gráfico 18: Superficie agrícola cosechada en Perú (2010-2014).....	63

RESUMEN

Determinar los principales factores que explican la evolución de agroexportaciones peruanas del 2010 al 2014 que son los TLC, el programa para erradicar la mosca frutera; diversificación exportadora, importación de productos agropecuarios según PROMPERÚ, áreas de cosecha y grandes proyectos de riego. Tipo de estudio: Aplicada. Nivel: correlación. Diseño: No experimental. Población y Muestra: Fue la economía peruana, el gasto de capital, salario real. Técnicas y herramientas: Los datos son de carácter secundario debido a la naturaleza de la investigación. Sirvieron como fuentes memorias del BCRP, informes del FMI y del Banco Mundial. Técnicas en el procesamiento de información: El software utilizado fue el Eviews; para el análisis MCO. Se utilizaron técnicas estadísticas permitiendo mostrar los resultados a través de gráficos, tablas y los comentarios. Ayudó a analizar los datos, del problema descrito, brindar respuestas a las preguntas, probar las hipótesis y lograr las metas. Los principales factores que explican la evolución de las agroexportaciones del Perú entre 2010 y 2014 son los acuerdos comerciales y/o tratados de libre comercio y los programas nacionales de mosca de la fruta, la diversificación de las agroexportaciones y la gran superficie de cosecha en el Perú, Proyectos de riego. Entre 2010 y 2014, el valor de las exportaciones agrícolas pasó de USD 4.777 FOB a USD 5.301 millones. A nivel de volumen, el aumento partió de 2.057 toneladas y finalizó en 2.853.000 tm; siendo sus mercados principales: EE. UU., Holanda, Alemania y España. Cayeron las exportaciones convencionales a \$ 842 mill. (FOB) de \$ 1.671 mill, mientras que las exportaciones no convencionales aumentaron a \$ 4.461 desde \$ 3.017 mill. 4). El factor para el desarrollo de las exportaciones agrícolas fueron los TLC con diversos países de destino, gracias a la eliminación de aranceles; y apertura del comercio con nuevos países.

Palabras Clave: Evolución, Agroexportaciones, Economía.

ABSTRACT

To determine the main factors that explain the evolution of Peruvian agro-exports from 2010 to 2014, which are the FTAs, the program to eradicate the fruit fly; export diversification, imports of agricultural products according to PROMPERÚ, harvest areas and large irrigation projects. Type of study: Applied. Level: correlation. Design: Non-experimental. Population and Sample: It was the Peruvian economy, capital expenditure, real wage. Techniques and tools: Data are secondary due to the nature of the research. Reports from the BCRP, IMF and World Bank served as sources. Information processing techniques: The software used was Eviews; for MCO analysis. Statistical techniques were used to show the results through graphs, tables and comments. He helped analyze the data of the problem described, provide answers to questions, test hypotheses, and achieve goals. The main factors that explain the evolution of Peru's agro-exports between 2010 and 2014 are trade agreements and/or free trade agreements and national fruit fly programs, the diversification of agro-exports, and the large harvest area in Peru. Between 2010 and 2014, the value of agricultural exports increased from USD 4,777 FOB to USD 5,301 million. In terms of volume, the increase started at 2,057 tons and ended at 2,853,000 mt; Its main markets are: USA, Holland, Germany and Spain. Conventional exports fell to \$842 million. (FOB) of \$1,671 million, while unconventional exports increased to \$4,461 from \$3,017 million. 4). The factor for the development of agricultural exports was the FTAs with various destination countries, thanks to the elimination of tariffs; and opening up trade with new countries.

Keywords: evolution, agro-exports, economy.

INTRODUCCIÓN

En el Perú, los recursos naturales tienen un papel estratégico. Estos recursos son fundamentales para el sostenimiento de la economía del país porque contribuyen a la satisfacción de las necesidades de la población y al desarrollo de actividades productivas generadoras de bienes y servicios dirigidos tanto al mercado interno como externo. Según el Ministerio de Agricultura y Riego – MINAG con datos de la SUNAT, en catorce años (desde enero de 2000 hasta diciembre de 2014) el Perú exportó 38 342 millones US\$ FOB de productos de agroexportación. Por otra parte, en el año 2014 las agroexportaciones no tradicionales alcanzaron un valor de US\$ 5 301 millones US\$ FOB, más de nueve veces el valor exportado en el año 2002. Las fortalezas del Perú en temas como clima y su geografía respecto a las agroexportaciones son las siguientes: La costa es el único trópico seco del mundo, con clima estable y condiciones de invernadero natural, diversidad de pisos ecológicos y de recursos naturales, amplia latitud geográfica que permite disponer de largas temporadas de cosecha, cercanía de la línea ecuatorial, lo que asegura intensa radiación propicia para alta calidad de productos, producción en contraestación con la del hemisferio norte, ubicación geográfica estratégica para la exportación de mercancía sobre todo hacia los países asiáticos, existencia de productos competitivos o con potencial. El Sector agroexportador peruano tiene elevado potencial.

El capítulo I se ha centrado en el desarrollar las interrogantes del estudio, la formulación de la pregunta y los objetivos del estudio.

El Capítulo II revisa las teorías existentes sobre la evolución de las agroexportaciones, así mismo, analiza el trabajo de investigación de diversos autores y da a conocer el contexto internacional, nacional y local de las hipótesis de estudio

El capítulo III se ocupa de la metodología de estudio, describiendo variables, operatividad, metodología, tipo y diseño, población y muestra, técnicas y herramientas de recolección de datos utilizadas, y por último métodos de análisis de datos.

El capítulo IV muestra los resultados logrados en forma de cuadros y figuras representativas. Interpretar y analizar los resultados obtenidos y contrastar las hipótesis.

El capítulo V presenta el desarrollo de la discusión de los resultados previamente discutidos.

El Capítulo VI también presenta conclusiones y recomendaciones para el lector interesado, que probablemente serán aceptadas y entendidas por los lectores y que servirán como base para futuras investigaciones a nivel local, regional y nacional.

Finalmente, en el Capítulo VII, se mencionan las fuentes de información y referencia, a partir de las cuales se recopila la información y referencias y que teóricamente son de ayuda a la hora de realizar la investigación.

Capítulo I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción, realidad problemática.

Los recursos naturales del Perú son de importancia estratégica. De acuerdo con el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAG), estos recursos son esenciales para el mantenimiento de la economía nacional, ya que ayudan a la población, a satisfacer y desarrollar sus actividades productivas, generando bienes y servicios para los mercados interno y externo, según SUNAT, a Estados Unidos, en el período (2000-2014), Perú exportó \$38,343 millones en productos agrícolas; por otro lado; exportaciones de productos agrícolas no tradicionales, alcanzaron los US\$5.302 millones (FOB) en 2014, más de 9 veces el valor en exportaciones que en 2002. Las ventajas de las exportaciones agrícolas del Perú en términos de clima y geografía son las siguientes: La única región tropical del mundo, clima estable, las mejores condiciones naturales, niveles ecológicos y recursos naturales, con largas temporadas de cosecha, cerca de la línea del ecuador garantiza una fuerte radiación, que es favorable para productos de alta calidad, producción es anti-estacional para el Hemisferio Norte, así como la ubicación geográfica estratégica de la exportación de bienes, especialmente a países asiáticos; el Perú como agroexportador cuenta con mucho potencial.

La economía de Indonesia crece cada año, esta tendencia se refleja en las exportaciones agrícolas peruanas (tradicionales y no tradicionales), por lo que su valor total en el primer semestre del año fue de \$9.381.000 USD, logrando un incremento del 261%, según Adex.

De acuerdo con el SIC de Adex Data, el subsector agrícola-agroindustria agrega el 52% de todos los envíos a su destino. La uva y el cacao fueron los principales productos, seguidos de bebidas, jugos de cítricos, granos andinos como quinua y chía, granadas y tomates enlatados. El Director de la Oficina Comercial de Perú en Indonesia, Juan C. Valdivia, detalló que, en la actualidad no existen acuerdos comerciales entre Perú e Indonesia, las oportunidades de negocios son diversas. Por

ejemplo, en cuanto a la fruta fresca, tenemos una gran ventaja por el clima costero que debemos aprovechar. Esto nos hace más competitivos; también comentó sobre la principal plataforma de la industria alimentaria de Indonesia: SIAL International Food Expo, la feria realizada en Jakarta que promovió agroalimentación tanto en presentaciones como en productos pesqueros y también en FHC China. Ambos viajes formaron parte en el 2017, desarrollada por el Mincetur y Adex.

Según datos de Adex, en 2016 las exportaciones agrícolas del Perú a este destino alcanzaron aproximadamente 13 millones 827 mil dólares. Sociedad Agrícola Rapel S.A.C., Agrícola Challapampa S.A.C., El Pedregal S.A. y Ponte Suma S.A.C. y Agrícola Las Marías S.A.C. son los agroexportadores más importantes.

1.2. Formulación del problema.

1.2.1. Problema general.

¿Cuáles son los principales factores que explican la evolución de agroexportaciones peruanas?

1.2.2. Problemas específicos.

¿Cuál es el valor monetario y volumen de agroexportaciones peruanas a sus diversos mercados?

¿Cuáles son las principales políticas de agroexportación del gobierno peruano?

1.3. Objetivos de investigación.

1.3.1. Objetivo general.

Determinar los principales factores que explican la evolución de agroexportaciones peruanas.

1.3.2. Objetivos específicos.

Describir monetariamente el valor y volumen de agroexportaciones peruanas a diversos mercados de destino.

Analizar principales políticas de exportación agrícola implementadas por el gobierno peruano, incluyendo acuerdos comerciales, TLC y la erradicación de mosca frutera del país.

Capítulo II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de investigación.

Pinillos (2007) la exportación de productos agrícolas no tradicionales de Perú aumentó significativamente a partir del año 2000, cuando muchos países se concientizaron sobre el consumo de productos agrícolas, por sus beneficios a la salud. Siendo el destino de los productos agrícolas no tradicionales EE. UU, RU, Canadá, España, Ecuador, Alemania, Países Bajos, Italia, Colombia, Bélgica, Francia y Japón, que representan alrededor del 80% del total de las exportaciones. Exportaciones de 1994 a 2006. De los productos analizados, las mayores exportaciones en dólares estadounidenses son espárragos, alcachofas, mangos, aguacates, plátanos, uvas, mosca blanca, cebollas, nueces brasileras, manteca de cacao, frutos chilenos o pimiento secos, triturados o condensados en polvo. Leche sin azúcar ni edulcorantes. En cuanto a su destino, el socio principal EE. UU, dominando compras de productos agrícolas, continua España, Holanda, Colombia, Gran Bretaña e Italia. El gobierno peruano debe impulsar la investigación en productos nuevos agrícolas, con capacidad a exportar, generando mayores divisas para el país y fortaleciendo el mercado interno, creando empleos en costa, sierra y selva. Este trabajo es beneficioso para el estudio actual, porque hubo un aumento significativo en los datos confiables sobre productos agrícolas no tradicionales desde, 2000. Según el historial de exportaciones de Perú, las exportaciones no tradicionales tienen una mayor vitalidad que las exportaciones tradicionales. Mi estudio también espera probar el desarrollo de productos agrícolas para determinar el factor evolutivo.

En su libro, Castillo (2007) analiza la competitividad en el sector agroexportador, la Libertad en los próximos cinco años; utilizó como base la competitividad según Porter; para explicar la competitividad del sector agroexportador de la región, y se cruza el modelo de Porter con teorías y métodos que enfatizan el papel de los factores de innovación, las estrategias de asociación como dos implícitas. concepto es la clave de la competitividad. Las hipótesis

propuestas se contrastan con estudios de casos de países relativamente competitivos a partir de su implementación de estrategias promocionales sobre innovación y conectividad. Las perspectivas de crecimiento del sector se basan en su potencial: la ampliación de las fronteras agrícolas, accediendo a mercados nuevos, recordando que a mayor desarrollo del sector será capaz de fortalecer e integrar la innovación y la cultura productiva orientada siempre hacia la innovación. Estoy totalmente de acuerdo con los hallazgos de este estudio, porque la innovación y la coherencia son los dos factores determinantes que dinamizan la industria agroexportadora, a través de una mayor capacidad, en la oferta exportable; mayor será el poder de negociación de los afiliados, una mejora en el conocimiento técnico productivo y empresarial; haciendo que el mercado sea más competitivo cada vez.

Para Castro (2007) las preferencias arancelarias y las leyes de erradicación de drogas tienen como objetivo promover las exportaciones mediante la creación de mercados preferenciales que creen fuentes alternativas de mano de obra que apoyen alternativas al cultivo de hoja de coca y reduzcan el tráfico de drogas para los países de Colombia, Bolivia y Perú. Al ampliar y renovar los beneficios de la ATPA (conocida como Ley de Preferencia Arancelaria y Erradicación de Drogas (ATPDEA), que expiró el 31/12/2006), podemos incluir los productos siendo de particular interés, para el Perú. por ejemplo, textiles elaborados con materias primas regionales, pero, por otro lado, al mantener un trato preferencial para productos como los espárragos; ley que es usada como herramienta que fortalece la seguridad nacional y democráticamente, combatir la pobreza a través del desarrollo económico en países andinos. De esta forma, realizando estudios sobre sectores de la economía nacional con el fin de analizar el impacto de las leyes antes mencionadas en las exportaciones del Perú, en especial el sector textil y de confección y el sector agropecuario. Asimismo, para demostrar la voluntad de otros departamentos en buscar apoyo necesario para contrarrestar problemas, desarrollar estrategias para obtener una mejor ventaja y aprovechar las oportunidades. Los resultados de este estudio favorecen, porque la ley ADTPDEA fue un acuerdo comercial, concluido antes del TLC con EE. UU., por lo que se agregan varios apartados para mejorar las relaciones entre Perú y EE. UU, siendo los beneficios

las leyes anteriores entre los dos países, mejorando así las relaciones comerciales entre ambos.

Sotomayor (2014) el propósito de su estudio sobre el impacto del TLC con EE.UU., sobre exportaciones, La Libertad 2005-2012, fue medir el impacto de la vigencia de éste, entre Perú y EE.UU. Sus objetivos específicos son determinar la composición de las exportaciones y sus principales destinos, así como el volumen y valor total a exportar a EE. UU, analizar lotes de exportación y medir niveles de diversificación de las exportaciones antes de la firma del tratado (2005-2008) y después de la firma de este (2009-2012); los datos fueron extraídos de la SUNAT; consistió en un análisis descriptivo en términos de volúmenes y precios FOB utilizando cuadros estadísticos, también el índice Herfindahl-Hirschman en la diversificación de la oferta exportada en una región, sobre productos mineros y agroindustriales. Se evidenció que, del 2009-2012, las exportaciones aumentaron un 10,2% en volumen y un 53% en valor. Sin embargo, la tasa de crecimiento anual promedio se desaceleró levemente del 8,1% antes del TLCAN al 7,9% después del TLCAN. Asimismo, las exportaciones de productos agrícolas, industriales y minerales aumentaron un 12% y un 17% respectivamente; En términos de valor, estos dos artículos aumentaron aún más fuertemente: 41% y 69% respectivamente, aceptando las hipótesis.

Según la República (2010) las exportaciones agropecuarias del Perú ascendieron a US\$ 1.873 millones, de enero-agosto, 2010; un 26,8% más, según el Ministerio de Agricultura, respecto al año anterior, 2009. ¿Para quién es? Esto fue impulsado por un aumento de 13,9% en las exportaciones totales, así como por mayores precios FOB del café, espárragos y uvas frescas, y pimientos enteros. Este incremento responde también a la ampliación de 21 líneas aduaneras, elevando el total de mercancías transadas a 579 en el mismo período, así como a la consolidación de 3 destinos (139 países), la incorporación de 79 empresas exportadoras (1.515 compañías). A juzgar por estas cifras, las exportaciones de productos agrícolas mantienen un crecimiento sostenido desde hace diez meses, siendo el principal destino Estados Unidos, luego Alemania, Holanda, España y Colombia. La exportación de productos no tradicionales agrícolas representó un

76.3% de la exportación total del sector, un 20,3% más que en 2009. Las exportaciones tradicionales crecieron un 53.2%, potenciadas por el incremento del café (51%) y el azúcar (101,1%). El correo representó 23,8% de exportaciones agrícolas totales. (Información proporcionada por Andina).

2.2. Bases Teóricas

La teoría de Ricardo. El enfoque de Ricardo sobre el comercio internacional se basa en una especulación de productos básicos relativamente eficiente (Caves y Jones, 1975). Que hay que importar un producto relativamente ineficaz. ¿Cuál de los dos es más eficiente en términos absolutos para producir los dos bienes? Un ejemplo periódico de Ricardo: El comercio de telas y vinos entre Inglaterra y Portugal, bajo tecnología de costos, se utilizan medidas de eficiencia para producir resultados por cada unidad trabajada.

Con base en la curva de transformación, se deriva la función de producción de factores constantes, este modelo sugiere un escenario más favorable para cualquiera de los países es la especialización total. Si se considera más de un factor de producción, la medida de eficiencia apropiada en el contexto de Ricardo sobre productividad agregada de factores, pudiendo expresarse como; relación entre la producción (valor agregado) y el total de factores (capital, habilidades, etc.) y mano de obra no calificada. etc.) tienen un precio comparable que refleja los costos sociales de oportunidad (Cline y Rapoport, 1976).

Una vez que se ha medido la productividad total de los factores de un país para cada bien, tener en cuenta las causas de esa productividad entre países proporciona una nueva medida ricardiana de la ventaja comparativa. Dos observaciones adicionales son importantes. Primero, la fundición neoricardiana forma una de las bases para calcular los costos de los recursos locales, un indicador de la ventaja comparativa (Bruno, 1965 y 1972). En segundo lugar, los precios utilizados para determinar la productividad total de los factores son importantes para el resultado. Existe un consenso bastante general sobre el uso de precios sombra porque los precios de mercado no reflejan el valor de los factores e insumos o los costos sociales de oportunidad. Sin embargo, diferentes métodos para calcular los precios sombra dan

resultados diferentes, basados en diferentes supuestos sobre la estructura de la economía, el mecanismo de ajuste: en el sistema, etc.

Teoría de la Escala: Teoría desarrollada por Heckscher y Ohlin, y luego formulada por Samuelson y otros, intenta explicar por qué los países individuales tienen una ventaja comparativa en la exportación de ciertos bienes. La TE se centra en los países que tienen una ventaja comparativa en la producción de bienes que requieren factores relativamente abundantes en el país (Bhagwati, 1964; Caves y Jones, 1973; Hirsch, 1967).

La escasez relativa a menudo se refleja en los precios: A medida que crece el comercio internacional, la participación de las exportaciones de un país cambiará bruscamente a productos con una gran abundancia de factores, mientras que, en las importaciones, las exportaciones cambiarán a productos con un déficit de factores de producción relativamente altos. (Krüger, 1970).

Dados los supuestos neoclásicos sobre las isocuantas. (continuo, casi estrictamente convexo y diferenciable), el modelo H.Q no implica especialización perfecta, asume competencia perfecta, identidad internacional de factores y funciones de producción, irreversibilidad de la intensidad de los factores e igualdad de preferencias internacionales y la relación entre un producto y dos productos. exhibe un factor homogéneo con rendimientos constantes a escala, lo que lleva a la derivación de sus dos teoremas principales. Uno es un teorema que explica el comercio en términos de disponibilidad relativa de factores, y el otro es un teorema general de equilibrio de precios de factores (1970).

Es importante señalar (Johnson, 1970) que estas son las mismas oraciones, pero esencialmente son problemas matemáticos, cuya esencialidad depende menos de los supuestos establecidos, pero más fundamentalmente, de la correspondencia de conceptos y funciones de producción de utilidad. . En este punto, las discusiones sobre la teoría del capital oscurecen el problema (Ferguson, 1969). De acuerdo con el teorema de la abundancia relativa de elementos y el supuesto de la función de producción del indicador dado, se puede concluir que, el modelo de elementos,

bienes y países; clasificándose los bienes según sus ventajas comparativas de acuerdo con la intensidad de uso de los factores. (Jones, 1956).

Se extraen conclusiones similares en un modelo más general con dos factores, precio y producto (Krueger, 1975), pero sin asumir la igualación de los precios de los factores. La lógica interna del modelo visible es impecable. Sin embargo, ha habido críticas a sus suposiciones y objeciones al poder predictivo de la tecnología. Un argumento muy convincente es que la teoría tiene implicaciones claras para los bienes basados en recursos, pero suena demasiado obvio para necesitar explicación. Razonamiento económico para explicar esta ventaja comparativa (Hicks, 1959).

La prueba principal del teorema de la abundancia relativa y la teoría de Hicks para cualquier teoría del comercio internacional es explicar las ganancias asociadas con la producción industrial, un área en la que la teoría no ha tenido mucho éxito. Lo anterior puede abordarse al continuar analizando los esfuerzos para resolver la famosa "Paradoja de Leon Tieff", que argumentó en su primera edición que una explicación del comercio basada en la disponibilidad relativa de factores no funciona (Leon Tieff, 1953).

Un análisis de los insumos y productos en la economía de EE. UU, encuentra que esta, exporta bienes que usan relativamente poco capital o bienes grandes que usan relativamente poca mano de obra, en lugar de los patrones comerciales previstos para una economía relativamente rica. La explicación más común de la "paradoja" es agregar al menos un factor adicional al modelo, como mano de obra calificada o capital humano. Algunos estudios han concluido que, si se tiene en cuenta este nuevo factor, el problema desaparece (Kenen, 1975).

Por lo tanto, la conclusión normativa implícita del teorema H\Q multivariado es que un país debe priorizar la producción de bienes con una alta proporción de factores localmente abundantes. Sin embargo, estos factores deben definirse cuidadosamente para evitar posibles confusiones: Clasificación errónea (Hinch, 1967). Ampliando el modelo muy simple: para unos pocos países, unos pocos bienes y tres factores, la teoría H-Q ampliada supone que las diferencias en la

disponibilidad de factores se reflejarán en las estructuras de especialización (Krueger, 1975).

Por ejemplo, la importación temporal de equipos intensivos en capital, más que de producción, refleja la ventaja comparativa de un país con una alta carga de trabajo en el sector manufacturero. En este sentido, no existen características esenciales del producto que distingan los sustitutos de importación de los bienes de exportación. La principal diferencia es entre bienes manufacturados y bienes no manufacturados. Se pueden extraer algunas conclusiones del modelo de fabricación de Krueger que respaldarían una interpretación general H-Q del comercio internacional.

En primer lugar, dada la disponibilidad relativa de capital y mano de obra de un país, se supone que los bienes producidos internamente son aquellos que utilizan factores de manera compatible con esa disponibilidad; los bienes importados en lugar de los producidos internamente tendrán una utilización de factores proporcional al capital-trabajo existente. Las relaciones están muy separadas. La estructura del comercio, incluidas las exportaciones, puede diferir entre países con una disponibilidad relativa similar de factores, especialmente cuando se tienen en cuenta los costos de transporte. En la medida en que los costos de transporte proporcionen una amplia gama de producción nacional, su participación en los precios mundiales debería ser mayor como porcentaje de la disponibilidad relativa del producto básico cuanto más lejos esté de ese país. En otras palabras, para compensar la ventaja comparativa, los costos de transporte deben ser mayores para los bienes que hacen un uso intensivo del factor menor.

En todo caso, aun considerando que la inversión en capital humano es un componente adicional necesario para formular correctamente el modelo H.Q y que la inclusión de este elemento proporcionaría una explicación satisfactoria de la relación entre la intensidad de los factores y los flujos de comercio internacional, ¿cómo ¿Se puede definir operativamente el capital humano? La cuestión del capital permanece (Cline y Rapoport, 1976). Puede verse como una forma de formación de capital con dificultades asociadas de abandono o como un factor de producción separado. En el último caso, sin algún supuesto de una relación sistemática entre

los precios de los factores, la definición de la intensidad de los factores es muy difícil, si no imposible (Bl'Wlo, 1967 y 1970).

Producto Bruto Interno (PBI).

En macroeconomía, el PIB, también conocido como Producto Interno Bruto (PIB), es una medida del valor monetario de la producción de bienes y servicios para las necesidades finales de un país, región; durante un determinado período de tiempo (mensual, trimestral, todos los años). Productos con valor agregado; Las entrañas de lo que se produce en la economía; y capitalización, que se refiere a que no se tienen en cuenta las variaciones de existencias, la depreciación o las ganancias del capital; teniendo cada uno de ellos, un precio de mercado; sumando los valores que producen el PIB.

El precio de mercado de muchos bienes incluye impuestos indirectos como los impuestos sobre las ventas y el consumo y los impuestos a la exportación y, por lo tanto, no es el precio que cobra el vendedor por los bienes. La producción se puede medir de tres formas: sumando el valor agregado de todas las instalaciones de producción, sumando los costos de consumo (menos las importaciones) o sumando todos los ingresos recibidos por los sujetos de actividad económica.

En teoría, los tres métodos deben dar el mismo resultado. El PIB, siendo la medida del crecimiento económico o de recesión. Producto final: el PIB no mide productos intermedios sino solo el producto final. En cuanto a los bienes y servicios finales, los bienes que ya han sido producidos durante el período de planificación no se consideran materias primas para la producción de otros bienes y servicios. Así, los bienes y servicios finales incluyen bienes y servicios producidos durante un período de tiempo que en realidad no formaría parte de otro proceso de producción, así como otros bienes que no se pondrían en producción al final del año para ese fin.

El PIB está determinado por: $C + I + G + (X - IM)$, siendo (PIB) el producto interno total a precios de mercado, (C) valor total de bienes consumidos, (I) gasto total (inversión del sector privado), (G) gasto público o consumo público, (X) valor

de exportaciones y (IM) valor de importaciones; donde (X-IM) es la exportación neta.

Componentes del PIB.

A) Consumo: gastos del hogar en bienes, servicios; excepto compra de un nuevo apartamento. Otro, es que suele representar mayor parte del PIB. Incluye el consumo privado (gasto de los hogares, individuos o consumidores) en la economía. Estos costos corrientes se clasifican en una de las siguientes categorías: bienes duraderos, bienes perecederos y servicios. Por ejemplo, puedes ofrecer comida, alquiler, joyas, gasolina, gastos médicos, etc. Pero eso no incluye la compra de casas nuevas.

B) Inversiones: gastos de equipamiento básico, accesorios y construcción, incluyendo la adquisición de nueva vivienda; También incluye varios gastos e industrias como la construcción de minas, la adquisición de software, la adquisición de maquinaria y equipo para el hogar. Contrariamente a la sabiduría popular, "invertir" en PIB no significa comprar productos financieros. La compra de productos financieros se clasifica como "ahorro" y no es una inversión. Esto evita la doble contabilización: si alguien compra las acciones de una empresa y la empresa utiliza el dinero recibido para comprar locales, equipos, etc., esa cantidad se contabiliza como PIB si la empresa utiliza el dinero para la compra anterior. Si además se considera pagar a la empresa, solo contará dos veces en el monto del grupo de productos. Comprar un bono o una acción es un intercambio que da derecho a un producto futuro y no es el precio inmediato del producto.

C) Gasto del gobierno o contratación pública: gasto de los gobiernos centrales y locales en bienes y servicios; referido a este gasto bienes y servicios finales. Esto incluye salarios de funcionarios, compras de armas para el ejército, así como gastos de capital. Esto no incluye ningún pago de transferencia.

D) Exportaciones netas; balanza comercial: diferencia entre exportaciones (compras de bienes, servicios nacionales a partes extranjeras) e importaciones (compras de bienes y servicios a consumidores extranjeros (empresas, gobiernos))

(X-IM); si las exportaciones superan a las importaciones, la balanza comercial del país es positiva; si consume menos, tiene un déficit comercial.

Calculo del PBI.

A continuación, se muestran 3 métodos teóricos para calcularlo:

A) Método del Gasto: El PIB es la cantidad utilizada para comprar bienes o servicios finales producidos por la economía, es decir. no se incluyen la compra de bienes, servicios intermedios y la venta de bienes y servicios.

B) Método del Ingreso: El producto interno bruto es la suma de los ingresos de trabajadores, ganancias corporativas e impuestos, menos los subsidios. La diferencia entre el valor de la producción de la empresa y el valor del producto intermedio tiene uno de tres propósitos: para el trabajador en forma de renta del trabajo, en forma de beneficio de la empresa o en forma de impuesto indirecto, como cómo. como impuesto al valor agregado, al estado.

C) Método del Valor Agregado: El PIB es la suma del valor agregado en todas las etapas de producción y en todos los sectores de la economía. La plusvalía realizada por una empresa en el proceso de producción es igual al valor de sus productos menos el valor de los productos intermedios. En términos de producción, se entiende por PIB la suma de las contribuciones totales de la producción de agentes económicos. “Económicamente los agentes agrupados homogéneamente por categorías, determinando diversos grados, niveles de división”. Según datos del BCRP, uno de los niveles de actividad económica más concentrados:

- ✓ Agricultura (agricultura y ganadería).
- ✓ Pesca.
- ✓ Minería (minería metálica e hidrocarburos).
- ✓ Producción (primaria y no primaria).
- ✓ Energía hidroeléctrica.
- ✓ Construcción.
- ✓ Negocios.

- ✓ Servicios: Sector agrícola; actividades económicas involucradas en transformación de recursos naturales en productos primarios.

Agropecuario(a); adjetivo que significa relacionado a la agricultura y ganadería; actividad humana direccionada a la agricultura, ganadería, uniendo ambas palabras. Agricultura; desmonte de tierras para cultivar alimentos; y el ganado, animales criados para producir alimentos. El sector agrícola incluye cultivos de cereales, hortalizas, frutas, viticultura y ganadería, etc. Generalmente, estos productos agrícolas se utilizan como materias primas para producción industrial. Dichos procesos industriales limitados al envasado, preparación o purificación de recursos naturales también suelen considerarse parte de la industria primaria, especialmente cuando el producto es difícil de transportar a largas distancias en condiciones normales.

Subsectores Agropecuarios:

A) Subsector Agrícola: Actividad productiva primaria, aquí se obtienen materias primas vegetales durante el cultivo; actividad económica más importantes del campo. Este sector es una parte agrícola, al igual que la cría de animales. Agrícola es un adjetivo que se refiere o se relaciona con la agricultura o los agricultores. La palabra proviene del latín agricultura. Se compone de ager ("arte"), el verbo colere (que significa arar) y el sufijo (a) (denota al agente que hace algo). Comprende cultivos agrícolas convencionales: cereales, granos, hortalizas, legumbres, frutas, tubérculos, flores y otros cultivos temporales y perennes.

A.1) Producción Agrícola: Los resultados de la actividad agrícola. Esta categoría incluye productos agrícolas que pueden utilizarse para la alimentación humana o animal (como la patata, trigo), en la industria (caucho, algodón). No debe confundirse con otros términos como producción agrícola (incluido el ganado) o producción agrícola (incluidos los productos agrícolas, así como los productos industriales o artesanales).

A.2) Agroindustria: Procesos de transformación relativos a materias primas agrícolas y forestales, a partir de sus ventajas o primer valor añadido. La

producción de incluso los productos terminados más complejos es uno de los subsectores estrechamente relacionados con el estado, como lo está con otros sectores económicos. Esta es una oportunidad para incrementar el valor agregado de la producción agrícola y ganadera, reduciendo aspectos perecederos en productos frescos y prepararlos para venta, y es una importante fuente de empleo, especialmente para la población rural.

B) Subsector Pecuario: Realiza actividades relacionadas con la ganadería, que es una importante rama de la actividad agropecuaria, que a su vez es la actividad principal de nuestra economía nacional; como actividad primaria, la ganadería tiene como objetivo producir materias primas y, al igual que el sector agrícola, se centra en la producción de productos alimenticios primarios (verduras, frutas, etc.). En diferentes zonas del planeta, pero desde la antigüedad. Tanto la ganadería como las actividades agrícolas destinadas a producir alimentos son esenciales para la supervivencia de las personas. Los cavernícolas fueron excelentes cazando, sus ropas; abrigos estaban hechos de carne y piel de animales. Civilizaciones posteriores como Fenicia, Palestina, Roma dejaron parte de su legado al desarrollar herramientas; artesanías que siempre estuvieron asociadas a actividades agrícolas y pastoriles: sistemas de comercio como el trueque. Las naves que permitían la movilización de la producción, podía venderse en otras partes del continente, por lo que se vio la necesidad de registrar lo que se producía y se intercambiaba. Por lo tanto, la industria ganadera se ocupa de criar ganado, lo que a su vez significa criar animales para la venta. En cuanto al ganado, encontramos vacas, caballos, ovejas, cerdos y cabras; también incluyen la avicultura, cunicultura, piscicultura o la apicultura en la clasificación ganadera, en la mayoría de casos estos animales también se crían para obtener carne posteriormente; o su producto (miel de abeja). Incluyen la cría y engorde de bovinos y otros animales, así como producción de productos como: leche, lana, huevos, etc.

B.1) Producción Pecuaria: La transformación de materias primas provistas por la naturaleza, en este caso animales, obtenidas del capital humano y del trabajo, tales como leche, carne, huevos, miel, lana, etc., en productos que satisfagan sus necesidades; La producción agropecuaria se refiere a la Producción relacionada con

la producción de productos agropecuarios (aves, res, cerdo, huevos, etc.). En cuanto a los productos agropecuarios, se denominan productos agropecuarios a aquellos productos que atienden el mercado interno y se exportan directamente (mercados externos) o se procesan industrialmente (como espárragos, pimientos, alcachofas, uvas). Para productos de origen animal, aplicado al procesamiento de las materias primas proporcionadas por la naturaleza (en este caso animales) para obtener productos como leche, carne, huevos, lana, etc.; consumo nacional o extranjero; el comercio exterior se utiliza a menudo como comercio internacional, y es definido como transacciones comerciales e intercambios de Bs y Ss. entre países, dando como resultado actividades en importación y exportación de producción final o materias primas (productos agrícolas).

Este tipo de intercambios hace que un país se especialice en producir sus propios bienes y más baratos, lo que indica un manejo eficiente de recursos, ya que cada país prioriza los bienes que produce, siendo más eficientes. El comercio también permite que un país consuma más si produce bajo autarquía. Finalmente, el comercio exterior internacional incrementa potencialmente el mercado de bienes producidos por la economía en cuestión y mejora las relaciones entre países; evaluando fortalezas y respectivas economías. Las exportaciones de Perú son vitales para el crecimiento en el extranjero y muy beneficiosas para cualquier economía. La balanza comercial se define como la diferencia entre las exportaciones totales y las importaciones totales de un país, siendo componentes importantes del PIB, desarrollando un país; es de suma importancia que cada país mantenga una balanza comercial positiva, es decir superávit, permitiendo ingresar más recursos al país producto de exportaciones en vez de los que obtienen pagando importaciones. La economía en su conjunto cuenta con recursos que llevan a cabo actividades, desarrollando una nueva, estimulando constantemente así la economía.

Por otro lado, los países pueden beneficiarse de una mayor competencia porque el comercio abierto reduce la brecha entre los costos de producción y los precios de venta, lo que permite a los consumidores comprar bienes más baratos. La liberalización del comercio también brinda a los consumidores acceso a una gama más amplia de bienes y servicios. Además, el comercio promueve la

innovación y la transferencia de tecnología porque la competencia extranjera es proporcional al tamaño del mercado, lo que alienta a las empresas a invertir en investigación y desarrollo. Esto beneficia directamente a los países en desarrollo al facilitarles el acceso a la tecnología producida en otros países y al alentar a los países que no la tienen a producir la suya propia. También existe un fuerte vínculo entre el comercio y el desarrollo, satisfaciendo las necesidades básicas de aquellos con ingresos suficientes y asegurando los derechos civiles.

La liberalización del comercio puede contribuir a ello haciendo un mejor uso de los recursos internos, logrando así mayores niveles de ingresos, ayudando a las personas a satisfacer sus necesidades, protegiendo sus derechos y elevando así su desarrollo. Gracias a la apertura comercial, se genera un impacto positivo al crecimiento del empleo, reduciendo la pobreza. La importancia de la teoría del comercio internacional ocurrió en la escuela clásica de pensamiento clásico, reemplazando la ideología económica de las personas serias y físicas. Aquellos que seriamente creen que la forma en que el país puede volverse rico y que el poder es exportar más que esto.

Estos métodos de libre comercio internacional a fines del siglo XVIII resultaron difíciles para los gobiernos que habían sido gobernados por el mercantilismo durante muchos años. Sin embargo, como veremos, Adam Smith y David Ricardo quienes influyeron sobre gobernantes, líderes y políticos, más de un siglo, argumentando poderosamente, Ricardo en 1817, publicó un libro sobre Economía Tributaria, en el cual reveló el principio de Ventaja Comparativa, según esta, si un país es absolutamente escaso, menos eficiente que otro en producir ambos bienes, existe oportunidad comercial entre ellos y mutuamente beneficioso; ya que el país menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes en los que tiene un déficit absoluto o una pequeña ventaja comparativa, e importar aquellos en los que tiene un déficit absoluto o una gran ventaja comparativa relativamente desventajoso. Así, al igual que la teoría de la ventaja absoluta, la teoría de la ventaja comparativa enfatiza que la especialización en la producción y el comercio entre países conduce a una mayor prosperidad y una mayor capacidad de consumo entre países que si no tuvieran comercio.

En 1963, apareció la teoría del costo de elección de Haberler, basada en ventaja comparativa de la ley costo de oportunidad. En su opinión, el precio de un bien es la cantidad de otro bien al que se debe renunciar y así independizar recursos necesarios que producirán primeras unidades adicionales del bien. Clásicos como Adam Smith, David Ricardo y John Stuart ofrecen una teoría que integra al comercio internacional. Intentaron explorar los principios y causas del comercio internacional y sus ventajas. También quieren demostrar científicamente que todos los países son libres de comerciar entre sí. país, independientemente del nivel de desarrollo o atraso.

El PIB es la cantidad de dinero que produce un país, incluidos los bienes y servicios para el consumo de otros países; Las exportaciones se suman y se incluyen en el PIB del país. Exportar es la venta de cualquier producto o servicio a otro país; Puede ser cualquier producto que se transporte a través de las fronteras nacionales con fines comerciales. La exportación es el movimiento legal de bienes y servicios nacionales dentro de un país para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones suelen estar sujetas a ciertas condiciones y suelen estar relacionadas con cualquier ingreso tangible o intangible que un país recibe por la venta de bienes y servicios. Los servicios tangibles generalmente corresponden a servicios intangibles tales como servicios de transferencia, transporte, fletes y seguros, mientras que los activos intangibles incluyen servicios tales como servicios financieros, incluyendo utilidades, tasas de interés, comisiones y servicios no financieros. Otro término para exportación puede ser el movimiento de bienes y otros servicios a través de la frontera aduanera de un país, incluidas las compras nacionales directas por parte de no residentes y organizaciones.

De acuerdo con el DS 076-92-EC, también se entiende por exportación la transferencia en propiedad de bienes, servicios; de un país residente a uno no residente; es vender productos locales (bienes, servicios) en mercados extranjeros.

Clases de exportaciones.

El BCRP las clasifica como:

a) Tradicionales: Productos exportados históricamente; generalmente tienen poco valor agregado en comparación con el origen de las materias primas. Los países en desarrollo como el nuestro se conocen como exportadores de materias primas o productos primarios principalmente porque están menos industrializados que los países desarrollados. Se considera que las exportaciones tradicionales son aquellas derivadas de actividades primarias recicladas de bajo nivel o de residuos de otros procesos de fabricación, cumpliendo con ciertos requisitos y así cotizar en bolsa internacional:

- ✓ Acuáticos (Harinas de pescado).
- ✓ Agrícolas (Café, azúcar y algodón).
- ✓ Cobre, zinc, plomo, oro, plata fina y otros productos minerales.
- ✓ Petróleo crudo y sus derivados.

b) No tradicionales: Las exportaciones de este tipo, son de productos que son relativamente nuevos para el negocio de exportación de un país, o han sido transformadas, independientemente de las materias primas. El origen de estos productos no tradicionales, el comercio exterior incluye bienes manufacturados cuyos precios fluctúan menos que los precios de las materias primas. Según legislación peruana; estos productos se encuentran en el D.S. 076-92-EF, los cuales se dividen en sectores:

- ✓ Agricultura, Pesca, Textiles, Madera, papel y derivados.
- ✓ Químicos, Minerales no metálicos, Siderometalúrgica, joyería, Metal - mecánica.
- ✓ Además, estos productos no tradicionales de exportación también tienen las siguientes características: Ser heterogéneos, es decir, los productos deben tener diversidad cualitativa y cuantitativa; incluyendo mercados internacionales, creando mayor valor agregado.

Exportaciones Peruanas, 2012-2014

En 2014, las exportaciones alcanzaron los 39.533 millones de dólares estadounidenses, un 7,8% menos que el año anterior, debido a una disminución en

los precios promedio de exportación (6,9%), principalmente de productos tradicionales (oro y cobre), reflejando un entorno internacional menos favorable. Las exportaciones no tradicionales aumentaron un 6,2%. La producción agrícola, pesquera y química aumentó un 22,3 %, un 10,5 % y un 2,3 % respectivamente, parcialmente compensada por caídas en la producción textil (12,4 %) y siderúrgica (12,1 %).

Según la Clasificación de Exportaciones Peruanas del Grupo de Actividades Económicas, “En el 2014, el sector agropecuario exportó USD 3268 millones, el sector pesquero USD 2522 millones, la minería e hidrocarburos USD 25929 millones y produjo USD 25929 millones. USD 6303 millones en agricultura. El grupo se destaca por las ventas de café (734 millones de dólares) y frutas (\$1.428 millones). Uno de los productos con mayor crecimiento agrícola fue la quinua con una tasa de variación del 59% y envíos totales por \$197 USD millones. Del sector pesquero sobresalen exportaciones de harina, conservas, crustáceos, moluscos (\$2.481 USD millones). Del sector minería no ferrosa (\$9,900 millones) y textiles primarios (telas, hilados, prendas de vestir y fibras sintéticas) tuvieron un desempeño sólido con ventas de \$1,475. millón. El siguiente gráfico muestra que la distribución entre sectores se mantuvo relativamente estable entre 2010 y 2014, con excepción de la minería y los hidrocarburos, que cayeron del 72% al 66%, mientras que la manufactura y la agricultura aumentaron su participación en 2 puntos porcentuales en el mismo período.

2.3. Formulación de hipótesis.

2.3.1. Hipótesis general.

Los principales factores que explican el crecimiento de agroexportaciones peruanas del 2010 al 2014 son los TLC, el programa para erradicar la mosca frutera; diversificación exportadora, importación de productos agropecuarios según PROMPERÚ, áreas de cosecha y grandes proyectos de riego.

2.3.2. Hipótesis específicas.

Hay relación directa entre valor monetario y volumen de agroexportaciones peruanas a sus diferentes mercados.

Se encontraron las principales políticas de agroexportación del gobierno peruano.

Capítulo III

METODOLOGIA

3.1. Diseño Metodológico.

La V.D., representa Ciclos económicos; la V.I., representa Inversiones para la economía peruana.

3.1.1. Tipo.

Fue un estudio aplicado, correlacional.

3.1.2. Enfoque.

Fue deductivo, contrastado con la teoría. El diseño fue históricamente prospectivo, es decir, antes y después del estudio hubo dos opiniones consensuadas sobre las características de la pregunta de investigación. Se buscó establecer la incidencia entre las variables (X sobre Y); donde los ciclos económicos y las inversiones fueron los protagonistas que permitieron explicar dicha correlación.

3.2. Población y Muestra.

Fue la economía peruana, el gasto de capital, salario real.

3.3. Operacionalización de variables e indicadores.

Se utilizó el modelo teórico descrito, considerando lo siguiente:

V.D.: Agroexportaciones.

Indicador: PBI, volumen

V. I.: Inversión.

Indicador: Rendimiento.

3.4. Técnicas, instrumentos de recolección de datos.

3.4.1. Técnicas empleadas.

Los datos son de carácter secundario debido a la naturaleza de la investigación. Sirvieron como fuentes memorias del BCRP, informes del mismo, notas semanales, informes del FMI y del Banco Mundial.

- *Elaboración de fichas:* La información científica más pertinente al estudio fue utilizada durante el proceso de recolección de datos, el cual fue realizado a través de una investigación bibliográfica.
- *Entrevistas:* Se realizaron entrevistas a representantes de organismos públicos, expertos en las áreas de nuestra investigación, el BCRP, el MEF, así como oficinas regionales del FMI y el Banco Mundial; otros.
- *Análisis:* Se analizaron detalladamente datos obtenidos de fuentes estadísticas.

3.4.2. Descripción de instrumentos.

- *Análisis de Contenido:* A detalle y minuciosamente toda información recopilada de diversas fuentes.
- *Cuestionario:* Se procedió a sistematizar, diseñar ítems para ser contrastada.
- *Entrevista estructurada:* Centrándose en entrevistas a funcionarios y profesionales especialistas en la obtención de datos, primer orden.

3.5. Técnicas en el procesamiento de información.

El software utilizado fue el Eviews; para el análisis MCO; este análisis permitió obtener, analizar el impacto de diversas variables no observables incluidas en el modelo estructural, siendo choques estructurales que afecta a variables dependientes específicas del modelo.

Dependiendo de su naturaleza, el tratamiento de la información obtenida se manejó como información ordenada. Se eligió y clasificó el tratamiento de la información obtenida con el fin de extraer datos que sirvan para la estructura básica en el estudio. En un sistema de menú de acceso rápido, Eviews tiene una variedad de herramientas

que son muy útiles en el análisis estadístico y econométrico. No obstante, la programación directa ofrece la oportunidad de incorporar instrucciones de cálculo adicionales.

De igual manera, se utilizaron técnicas estadísticas para procesar los datos cuantitativamente. Una vez tabulados los datos, se pudieron representar, permitiendo mostrar los resultados a través de gráficos, tablas y los comentarios correspondientes. El proceso anterior nos ayudó a analizar y sintetizar los datos, lo que nos ayudó a desarrollar una perspectiva más crítica sobre el problema descrito, brindar respuestas a las preguntas establecidas, probar las hipótesis y lograr las metas.

Capítulo IV

RESULTADOS, DISCUSION, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Resultados.

Valor monetario; volumen de agroexportación peruana a mercados de destino, 2010-2014.

La evolución de las exportaciones en los 14 años anteriores, en el Perú se ha acelerado. Perú tiene un potencial extraordinario en recursos naturales y diversidad biológica porque es una nación megadiversa con 84 zonas de vida, de 104 zonas reconocidas del mundo. Como resultado, el Perú cuenta con potencial para producir y atender demandas en mercados internos, externos; esta última paulatinamente. Adicionalmente, tanto el mercado nacional como el internacional valoran la calidad de los productos nacionales. Se beneficia de poder cultivar prácticamente todo el año gracias a la variedad de sus suelos ecológicos. Como resultado, entre 2000-2014, las exportaciones agrícolas tuvieron un valor total que sobrepasó los FOB USD 786 millones; a USD FOB 5.301 millones; mostrando el Gráfico 1, la evolución de la exportación agrícola (2000-2014), en particular las no tradicionales, presentan un crecimiento constante.

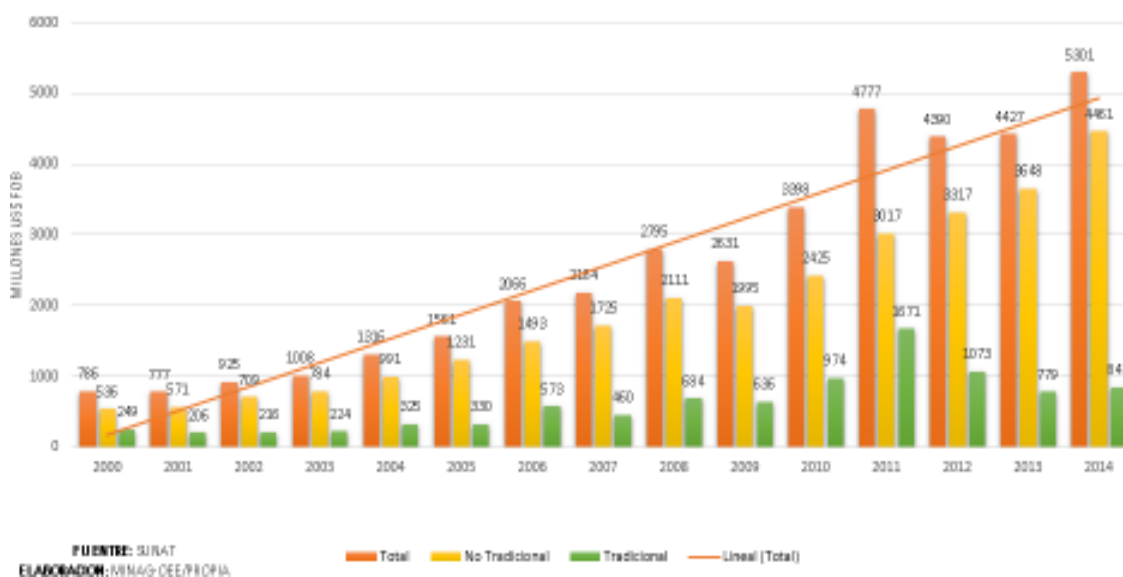


Gráfico 1: Perú: Exportaciones agrarias tradicionales y no tradicionales (Enero-Diciembre). Millones USD-FOB.

Exportaciones agrarias, 2010, según MINAGRI.

En comparación con 2009 (US\$ 2 631,0 millones), el valor FOB de las exportaciones agrícolas aumentó en 29 coma 2 por ciento, o US\$ 767 coma 4 millones, para llegar a US\$ FOB 3 398 millones en 2010. El mango, que representó el 46.3%. Al crecimiento en volumen en 2010, le siguieron el azúcar (32%); leche evaporada (28,6%); alcachofas procesadas (25%) y uvas frescas (24.6%). Este incremento se explica por el mayor volumen de bienes agropecuarios exportados, que aumentaron 14.08%, al pasar de 1.794 a 2.057 mil toneladas en 2009 y 2010 respectivamente. Por otro lado, el valor de las exportaciones agropecuarias antes mencionadas es resultado de un incremento en precios FOB, productos claves: Azúcar (33.5% superior al año pasado), café (31%), pimentón (17%), preparados de alimentación animal (11.3%) y espárragos (10.2%), la siguiente Tabla 1, muestra:

Tabla 1: Exportaciones agrarias, según MINAGRI, 2010.

Exportaciones líderes 2010 / 2009									
Periodo: Enero - Diciembre									
Productos	Peso neto (Miles de t)		Var %	Valor FOB (Millones US\$)		Var %	Precio FOB (US\$)		Var %
	2009	2010		2009	2010		2009	2010	
Total	1 794	2 057	14,7	2 631	3 398	29,2			
Café	197	229	16,4	583	887	52,1	2 956	3 865	30,8
Espárragos (*)	186	186	-0,4	389	427	9,7	2 089	2 299	10,1
Uvas frescas	61	75	23,7	136	180	32,3	2 244	2 401	7,0
Mangos (**)	81	119	46,3	89	118	33,1	1 096	997	-9,0
Alcachofas preparadas	31	38	24,9	75	96	29,0	2 437	2 517	3,3
Páprika (***)	48	40	-17,7	92	88	-3,9	1 903	2 224	16,8
Paltas frescas	48	60	23,1	64	85	31,4	1 332	1 422	6,8
Leche evaporada	48	62	28,5	59	77	29,8	1 236	1 249	1,0
Preparaciones para alimento de animales	91	100	9,9	58	70	22,2	632	703	11,2
Azúcar(****)	86	112	31,0	37	65	74,8	433	578	33,4
Otros	917	1 037	13,1	1 050	1 306	24,4			

(*) Incluye fresco, congelado y preparado. (**) Incluye fresco, congelado, jugo y conserva. (***) Incluye enteros, triturados y en trozos.
 (****) Incluye blanca y rubia.
 Fuente: SINAT. Elaboración: MINAGRI/IFF.

Exportaciones agrarias no tradicionales, 2010.

De acuerdo al Gráfico 2; el valor FOB de las mismas en el 2010 fue US\$ 2 425 millones FOB, representando al 71.4% de las exportaciones totales del sector y aumentando en 21.7% (US\$ 430 millones más), respecto al 2009 (\$1,995). El mango en diversas formas, incluyendo fresco, en jugo, congelado y enlatado, tuvo el valor FOB más alto de cualquier producto no tradicional.

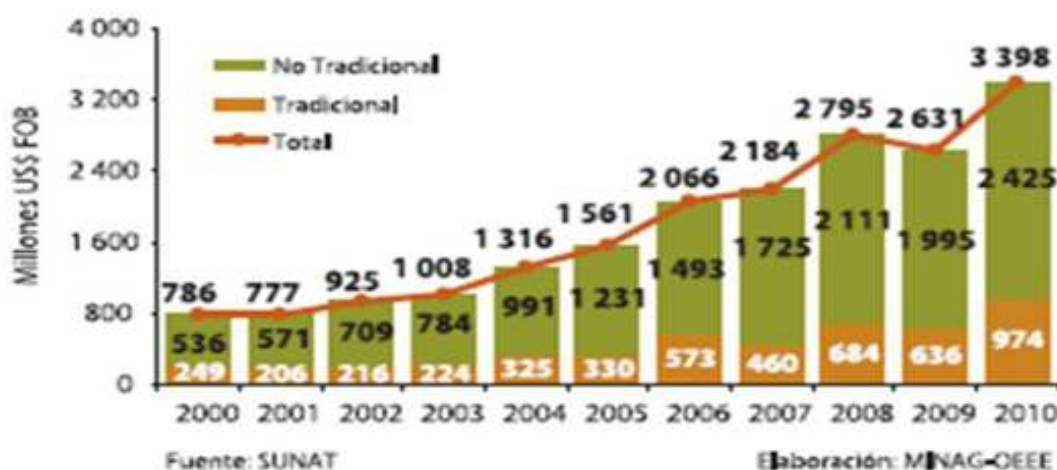


Gráfico 2: Exportaciones agrarias Tradicionales y No tradicionales. (Enero-Diciembre, 2000-2010).

Productos agroexportados, 2010.

✓ *Café (récord en exportación).*

El café no descafeinado sumó 887 millones de dólares FOB, incrementando 189,88% (581 millones más, que, en 2005, cuando exportaron 306 millones de dólares FOB). t 2.153 en 2005 a US\$/t 3.865 en 2010, fue la razón de este crecimiento, que debido al alza en los precios FOB, aumentó en un 52,2% (US\$ 304 millones FOB más) con respecto a 2009.



Gráfico 3: Perú: Exportaciones de café sin descafeinar.

De los 49 países, los tres principales destinos a exportar café no descafeinado fueron: Alemania (\$314 millones), EE. UU. (\$190,3 millones) y Bélgica (\$96,7 millones).

✓ *Mango: Mayor dinamismo en exportaciones.*

El mango alcanzó US\$118 millones FOB en 2010, un 61,17% más, o US\$45 millones, desde 2007 (US\$73 millones FOB), aumentó un 32,7% (29 millones más) con respecto a 2009. Este incremento fue por aumento de producción nacional, ya que aumentó la demanda mundial. La presentación de este producto, que es su principal exportación, es nueva.



Gráfico 4: Perú: Exportación de mango. (Millones de US\$). De los 39 países demandantes, los países bajos recibieron los buques más grandes (44,3 millones de dólares), seguidos de Estados Unidos (42,3 millones de dólares), Canadá (5,9 millones de dólares) e Inglaterra (5,9 millones de dólares).

Agroexportaciones; principales mercados de destino, 2010.

Las embarcaciones agrarias visitaron 153 países en 2010. Los seis principales destinos incluyeron Estados Unidos (un aumento del 25% o US\$188 millones), Alemania (un aumento del 64 % o US\$146 millones), los Países Bajos (un aumento del 25% o US\$146 millones), aumento del 10% o US\$27 millones), España (aumentó 9% o US\$19 millones), Ecuador (un aumento del 38% o US\$37 millones) y Colombia (un aumento del 5% o US\$19 millones).



Gráfico 5: Agroexportaciones a principales mercados de destino, 2010.

Exportaciones agrarias, 2011.

En 2011, el valor FOB de las mismas alcanzaron US\$4.777 millones, incremento del 41% (US\$ 1.379,0 millones) según registro, 2010 (US\$ 3,399 millones). Este incremento fue por un volumen mayor de productos agrícolas exportados, que aumentaron 12.5% (255.5 mill. tas más) al pasar de 2,058 a 2,313 mill. tas en 2010 y 2011. Como resultado, los productos líderes en crecimiento de volúmenes, 2010 fueron; uva fresca (60% más que el anterior), paltas (37%), carmín de cochinilla (33%), mangos 29.6% y café no tostado (29%). Al contrario, las exportaciones agrícolas antes mencionadas fueron resultado de un aumento en los precios FOB de productos clave como el aguacate, que aumentó 42% con respecto al año anterior, así como el café, que ha aumentado un 39%, pimentón, que ha subido un 23,6%,

las alcachofas preparadas, que ha subido un 19%, y la leche evaporada, que ha subido un 17,4%. La siguiente tabla 2, muestra:

Tabla 2: Exportaciones agrarias, 2011.

Exportaciones líderes 2011 / 2010									
Periodo: Enero - Diciembre									
Productos	Peso neto (Miles de t)		Var %	Valor FOB (Millones US\$)		Var %	Precio FOB (US\$)		Var %
	2010	2011		2010	2011		2010	2011	
Total	2 057	2 312	12,4	3 398	4 777	40,6			
Café s/ tostar	229	294	28,0	887	1 580	78,3	3 865	5 382	39,3
Espárragos (*)	186	198	6,7	427	480	12,4	2 299	2 423	5,4
Uvas frescas	75	120	60,0	180	301	67,3	2 401	2 511	4,6
Palta	60	81	36,8	85	164	94,2	1 422	2 019	42,0
Mangos (**)	119	153	28,5	118	153	29,2	997	1 002	0,5
Alcachofas preparadas	38	41	6,8	96	123	27,6	2 517	3 006	19,4
Páprika (***)	40	44	11,7	88	121	38,0	2 224	2 748	23,5
Preparaciones para alimento animal	100	125	25,4	70	94	34,4	703	753	7,1
Leche evaporada	62	64	3,7	77	93	21,6	1 249	1 465	17,3
Carmín de cochinilla	0,4	1	32,6	65	82	26,3	170 188	162 067	-4,8
Otros	1 149	1 192	3,7	1 306	1 585	21			

(*) Incluye fresco, congelado y conserva Fuente: SUNAT

(**) fresco, congelado, conservado y jugo

(***) entera, triturada y en trozos Elaboración: MINAG-OEEE

Exportaciones agrarias tradicionales, 2010.

En el Gráfico 7, el valor de exportaciones agropecuarias tradicionales FOB en, 2011 fue US\$ 1,672 mill., representando un 35% del total; tuvo un incremento de 71,7% (US\$ 973,8 millones adicionales) con relación al 2010 (US\$ 974 millones) en envíos mayores de café, aumentando 78,4% (US\$1.580,5 millones) respecto al año anterior.

Exportaciones agrarias no tradicionales

De acuerdo al Gráfico 7, el valor FOB de las mismas fue en 2011, US\$ 3,107 millones, representando un 65% de las exportaciones totales del sector y aumentando en 28% (o US\$ 682 millones) con respecto a 2010 (US\$ 682 millones). \$ 2.425). Las uvas tuvieron el valor FOB más alto de cualquier producto no tradicional y el mayor dinamismo.

Productos agroexportados en 2011.

✓ *Café: Producto de agroexportación récord.*

Agroexportaciones del café no descafeinado, totalizaron 295 mil toneladas, incrementando 107% (152 mil toneladas sobre las exportaciones de 2005 de 142 mil toneladas). Aumentó un 28,4% (o 65.000 toneladas más) con respecto a 2010. Esto se debe al aumento de la producción nacional, al aumento sostenido de los precios mundiales provocado por incremento en la demanda mundial; caída de las principales naciones exportadoras; Brasil, Indonesia, Colombia y Vietnam. De un total de 42 países destinados, los principales exportadores de estos productos agrícolas fueron: EE. UU, Alemania, Bélgica, Colombia y Corea del Sur.



Gráfico 6: Perú, exportaciones de café sin descafeinar, 2005-2011.

✓ *Uvas frescas, mayor dinamismo de mercados destinados, 2011.*

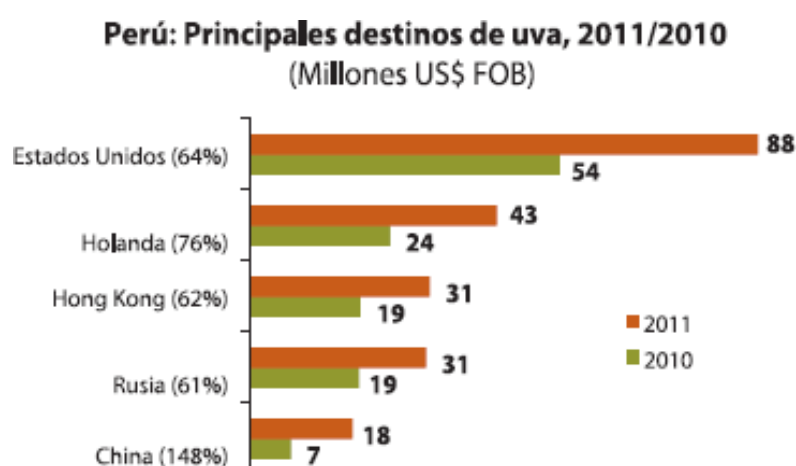
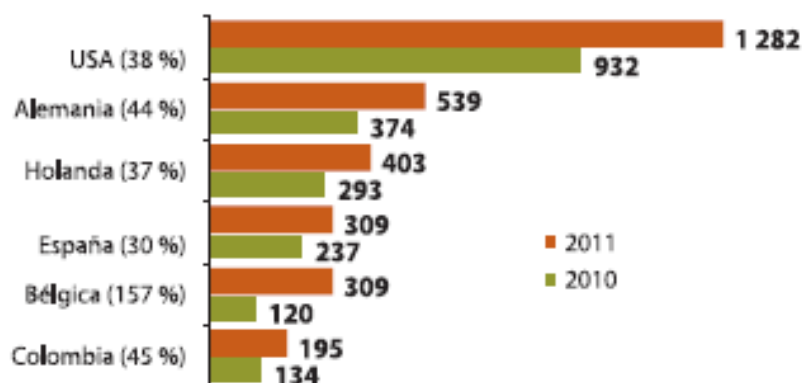


Gráfico 7: Perú, principales destinos de la uva, 2011.

Los tres principales mercados exportados agrícolas fueron EE. UU., que registró un aumento del 64% en los envíos (\$34 millones más), los Países Bajos, que registró un aumento del 76 % (\$19 millones) y Hong Kong, que experimentó un crecimiento del 62 % (\$12 millones). De un total de 51 países de destino, China creció un 148 %, seguida de Rusia (que aumentó un 61%) y Estados Unidos (que aumentó más).

Principales destinos de las Agroexportaciones 2011/ 2010
Enero - Diciembre
 US\$ millones FOB



Fuente: SUNAT

Elaboración: MINAG-OEEE

Gráfico 8: Agroexportaciones; principales destinos, 2011.

Estados Unidos, Alemania, Países Bajos, España, Bélgica y Colombia fueron los seis principales destinos de las exportaciones agrícolas peruanas, cada uno recibió más de US\$ 35 millones más que en 2010, US\$ 165 millones más que en 2010. 110 millones de dólares más que en 2010, 72 mill. USD, más que en 2010 y 61 mill. USD más que en 2011..

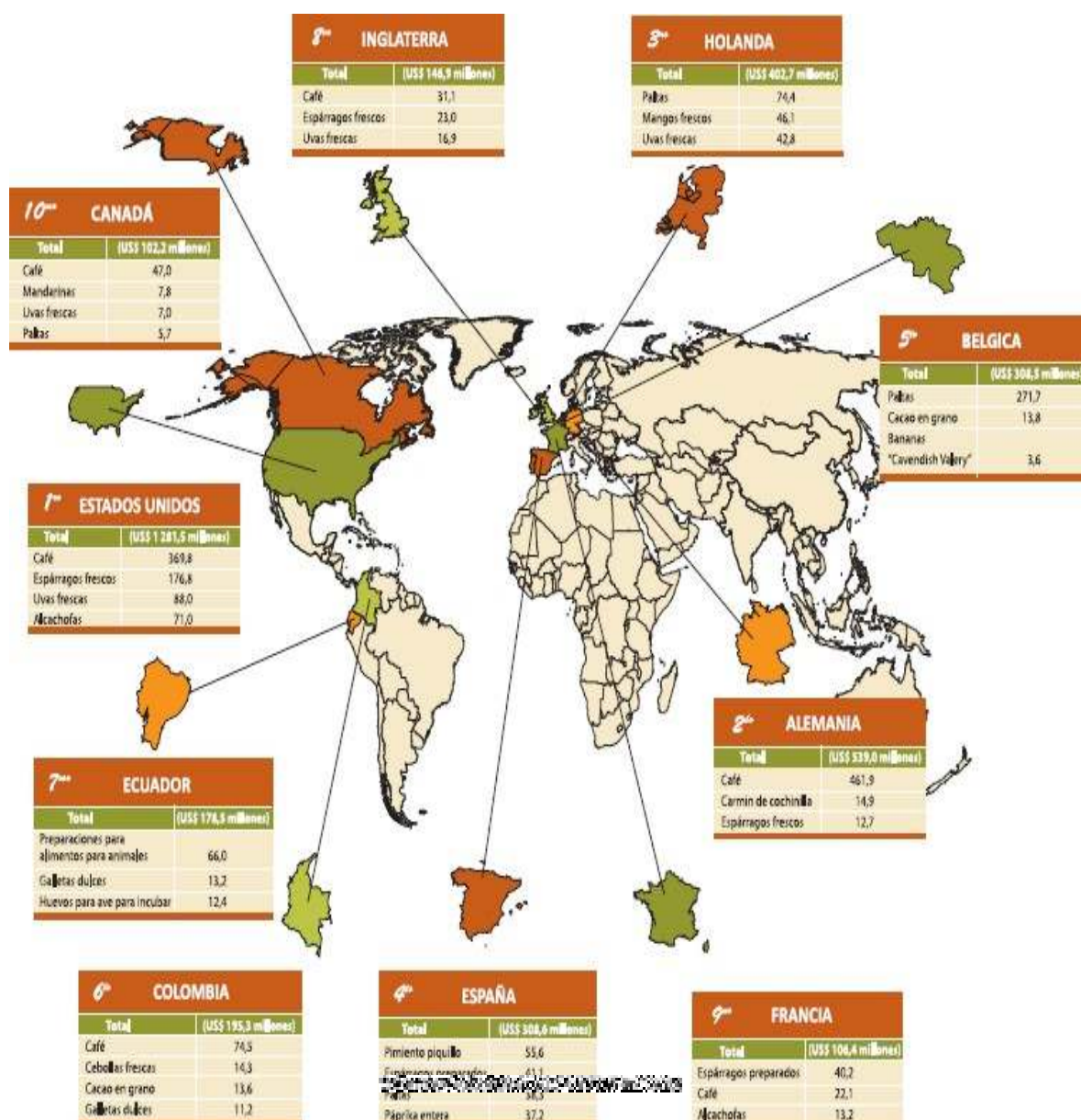


Gráfico 9: Destino de exportaciones peruanas. (Enero-Diciembre, 2011). (US\$ Mill. FOB).

Exportaciones agrícolas, 2012.

Las exportaciones agrícolas en 2012, su valor FOB ascendió a US\$ 4,390 millones, un 8.2% menos, respecto a lo observado en 2011 (US\$ 4,777.4 millones). El valor de estas, es resultado de menores precios FOB; siendo productos clave, como el café (29% menos del periodo anterior), palta (-18,9%), pimentón (-17%) y uva (-2,4%). A pesar de ello, las exportaciones de uva fresca (244.000 t más), banano tipo Cavendish Valery (185.000 t más), preparados para la alimentación animal (161.000

Tabla 3: Exportaciones agrarias, 2012.

t más) y leche evaporada (47.000 t más) aumentaron de 2.312 t en 2011 a 2.416 t en 2013, un crecimiento del 4,5%; como vemos en Tabla 3:

Exportaciones líderes 2012 / 2011									
Período: Enero - Diciembre									
Productos	Peso neto (Miles de t)		Var %	Valor FOB (Millones US\$)		Var %	Precio FOB (US\$/t)		Var %
	2011	2012		2011	2012		2011	2012	
Total	2 312	2 416	4,5	4 777	4 390	-8,1			
Café s/ tostar	294	262	-10,6	1 580	1 008	-36,2	5 382	3 840	-28,6
Espárragos (*)	198	183	-7,5	480	531	10,7	2 423	2 898	19,6
Uvas frescas	120	144	20,4	301	354	17,6	2 511	2 452	-2,3
Mangos (**)	153	120	-21,1	153	156	2,0	1 002	1 296	29,3
Paltas frescas	81	83	2,4	164	137	-16,9	2 019	1 639	-18,8
Preparaciones para alimento animal	125	141	12,8	94	112	18,6	753	791	5,1
Alcachofas preparadas	41	37	-10,4	123	112	-8,9	3 006	3 057	1,7
Leche evaporada	64	69	7,4	93	105	12,6	1 465	1 537	4,9
Páprika (***)	44	46	4,2	121	105	-13,5	2 748	2 280	-17,0
Bananas tipo "Cavendish Valery"	100	119	18,5	64	81	26,4	643	686	6,7
Otros	1 092	1 212	10,9	1 602	1 689	5,4			

(*) Incluye fresco, congelado y en conserva (**) fresco, congelado, en conserva y jugo (***) entera, triturada y en trozos
Fuente: SUNAT Elaboración: MINAG-OEEE

Aumentó 41% (US\$ 17 millones), Hong Kong, aumentó en un 45.3% (US\$ 15 millones), Rusia incrementó un 5% (US\$ 1 millón); China aumentó un 56.7% (US\$ 10 millones) e Inglaterra aumentó un 60% (US\$ 10 millones adicionales); del total en 51 países destinados.

Perú: Principales destinos de uvas frescas 2012/2011
Enero-Diciembre
(US\$ Millones FOB)

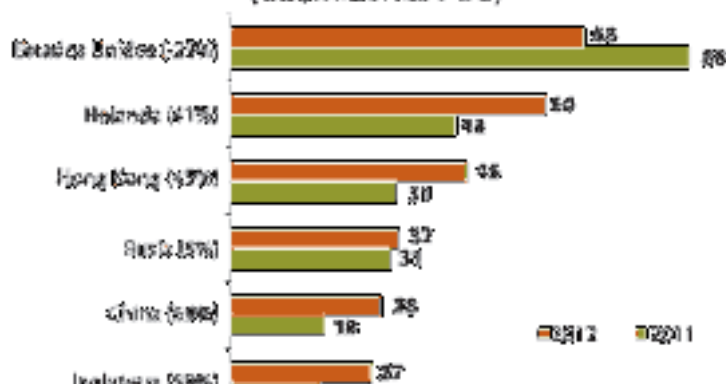


Gráfico 10: Perú, principales destinos de uvas frescas 2012-2011.
(Enero-Diciembre).

✓ *Espárragos frescos: Diversificación a países de destino.*

En sus tres presentaciones, los espárragos se exportaron como producto agrícola por 532 millones en 2012, un 10.7% (US\$ 51 millones) frente a los 481 millones de 2011. Las ventas de espárragos congelados aumentaron 7%, mientras los espárragos frescos incrementaron un 17% (US\$ 48 millones adicionales). Las ventas de espárragos preparados aumentaron US\$ 3 millones adicionales.

La agricultura se exportó a 152 mercados en 2012. Estados Unidos y algunas naciones de la Unión Europea se vieron afectadas por la crisis financiera mundial, pero Estados Unidos siguió siendo el mayor consumidor a pesar de una caída en la demanda de US\$ 146 millones (-11%) del precedente año, US\$ 24 millones (-5,97%) de 2011; US\$ 113 millones (-20,97%), US\$ 38 millones (-12,4%) y US\$ 113 millones de Alemania.

Perú: Exportaciones Agrarias a Principales Grupos Económicos y países, Enero-Diciembre 2012/2011 (Millones US\$ FOB)

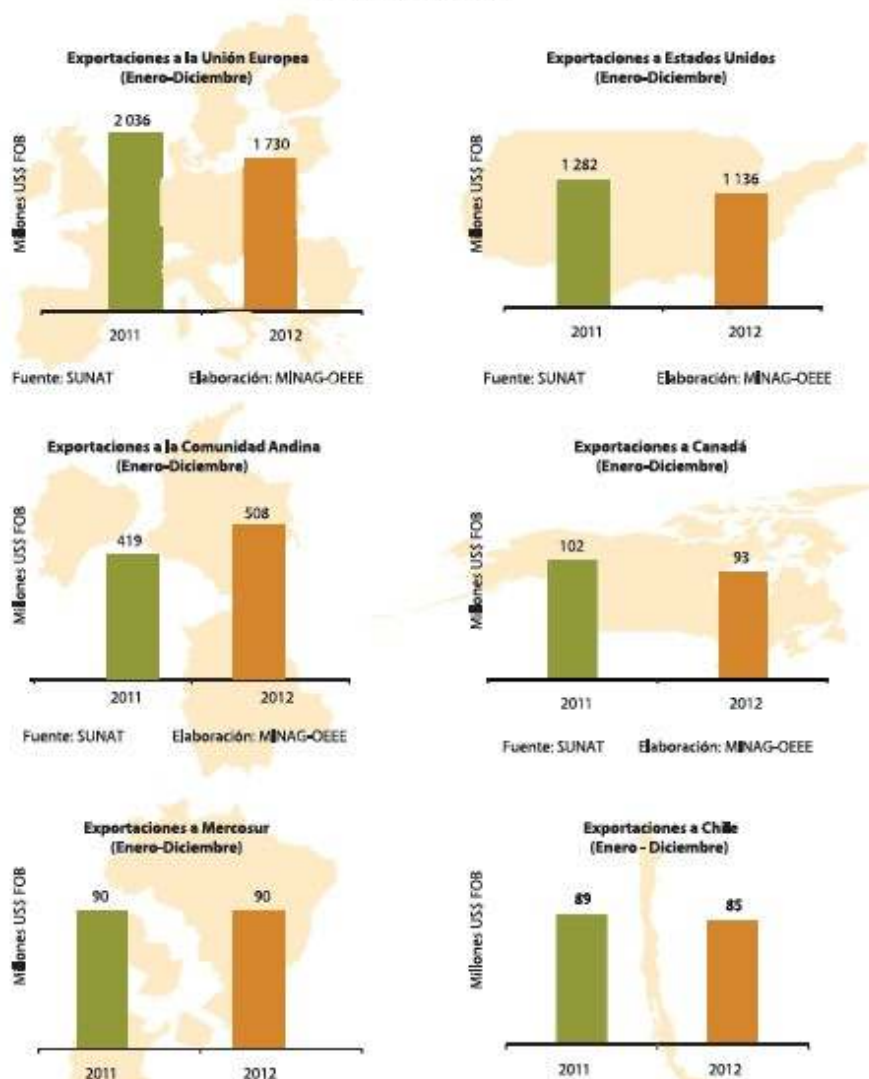


Gráfico 11: Perú, exportaciones agrarias a principales grupos económicos y países. (2012-2011).

En cuanto a exportaciones agrícolas de Perú, a los primeros grupos económicos y naciones. En comparación con 2011 (US\$ 2,036 millones), Perú exportó US\$ 1,730 millones a la Unión Europea en 2012. Las exportaciones a EE.UU. disminuyeron en 2012 de \$1,282 millones en 2011 a \$1,136 millones.

La Comunidad Andina experimentó incrementos por US\$ 508 millones, 2012 sobre US\$ 419 millones en 2011. En 2012, las exportaciones a Canadá totalizaron US\$ 93 millones menos que en 2011, cuando llegaron a US\$ 102 millones. Tanto en 2011 como en 2012, las exportaciones agrícolas a Canadá fueron de 90 millones de dólares estadounidenses FOB, al igual que el año anterior. Por último, pero no menos importante, en lo que respecta a Chile, las exportaciones en 2012 totalizaron 85 millones, una disminución con respecto a 2011.

Exportaciones agrarias, 2013.

Las exportaciones agrícolas FOB en 2013 alcanzaron USD 4.427 millones FOB, un 0,8% más (USD 37 millones) frente a los USD 4.390 millones registrados en 2012. aumento del volumen exportado de productos agrícolas, un 4,98%, de 2.416 a 2.536 mil unidades. toneladas en 2012 y 2013. En 2013 aumentaron aguacates frescos (36% a/a), mango (31,5%), alcohol etílico no adulterado (20%); uvas frescas (19.5%).

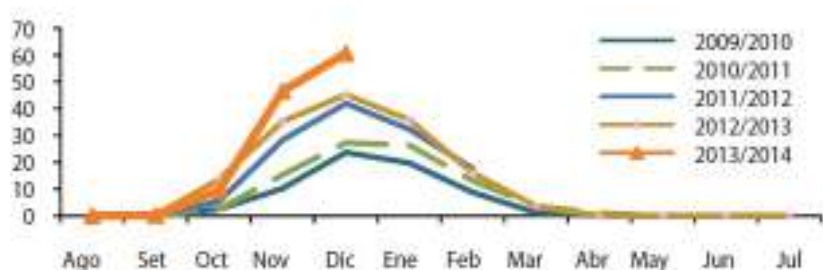
En contraste, el valor de las exportaciones agrícolas es el resultado de un aumento en la oferta de productos clave: uva fresca (USD 88,5 millones más que el año anterior), espárragos (USD 69 millones), aguacate (USD 48 millones). y mango fresco (13 millones de dólares). Además, cabe señalar que en 2013, si bien hubo una clara recuperación con respecto a 2012, el factor que frenó el mejor desarrollo de las exportaciones agrícolas fue la disminución del precio FOB del café en un 23,8 %, el mango en un 11 %, la alcachofa baja un -7,4%. . %, y alcohol etílico sin desnaturalizar -6,4%; la siguiente tabla muestra:

Tabla 4: Exportaciones líderes 2013-2012. (Enero- Diciembre).

Exportaciones líderes 2013 / 2012									
Período: enero - diciembre									
Productos	Peso neto (Miles de t)			Valor FOB (Millones US\$)			Precio FOB (US\$/t)		
	2012	2013	Var %	2012	2013	Var %	2012	2013	Var %
Total				4 390	4 427	0,8			
Café sin tostar	262	236	-10,1	1 008	691	-31,4	3 840	2 930	-23,7
Espárragos (*)	183	182	-0,8	531	607	14,2	2 898	3 336	15,1
Uvas frescas	144	172	19,4	354	441	24,8	2 452	2 564	4,6
Paltas frescas	83	114	37,0	137	184	34,9	1 639	1 613	-1,5
Mangos (**)	120	158	31,4	156	182	16,7	1 296	1 151	-11,2
Preparaciones para alimento animal	141	122	-13,8	112	109	-2,9	791	891	12,6
Leche evaporada	69	70	1,6	105	104	-1,4	1 537	1 491	-3,0
Alcohol etílico s/ desnaturalizar	99	119	20,0	89	100	12,5	900	844	-6,3
Bananas tipo "Cavendish Valery"	119	123	3,7	81	88	8,4	686	717	4,6
Alcachofas preparadas	37	30	-17,0	112	86	-23,0	3 057	2 833	-7,3
Otros	1 159	1 210	4,4	1 705	1 834	7,5			

(*) Incluye fresco, congelado y en conserva
Fuente: SUNAT

(**) fresco, congelado, en conserva y jugo
Elaboración: MINAGRI-OEEE

Perú: Exportación de uvas
(Miles de toneladas)

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINAGRI- OEEE

Gráfico 12: Perú, exportaciones de uvas. (Miles de toneladas).

Mango fresco: Por aumento de producción nacional; aumento de demanda mundial, diversificando mercados nuevos como: Vietnam, Bulgaria, Suecia y Luxemburgo, la exportación de mangos frescos alcanzó las 125 mil toneladas en 2013, un aumento del 27,8% (27 toneladas más).

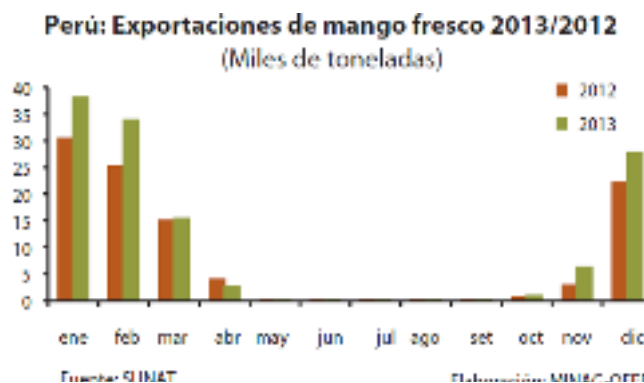


Gráfico 13: Perú, exportaciones de mango fresco. (2013-2012).

Principales mercados de destino de agroexportaciones, 2013.

En 2013, 153 mercados recibieron exportaciones agrícolas. Los buques más grandes se dirigieron a Estados Unidos, con un aumento de US\$ 89 millones (2%) en relación al precedente año, seguido de Países Bajos, con un aumento de US\$ 109 millones (24.2%), Alemania, con una disminución de US\$ 93 millones (-23%), España US\$ 5 millones de disminución (-1,4%), Inglaterra US\$ 59 millones de incremento (36%), y Ecuador, US\$ 39 millones de disminución (-19%).

Perú: Principales destinos de las agroexportaciones 2013/2012 enero - diciembre US\$ millones FOB

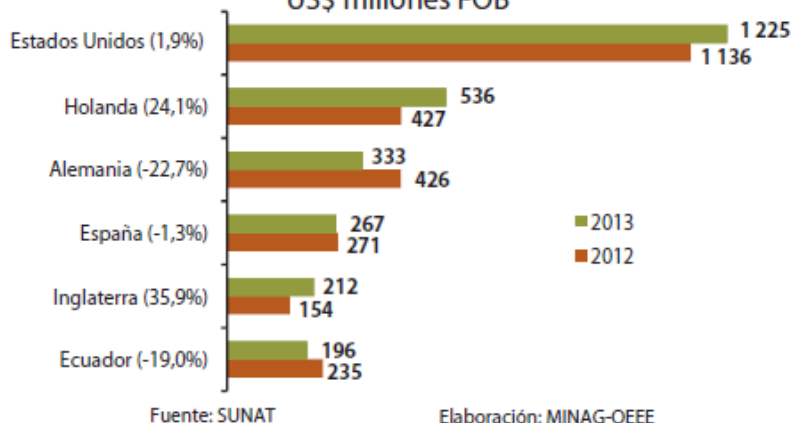
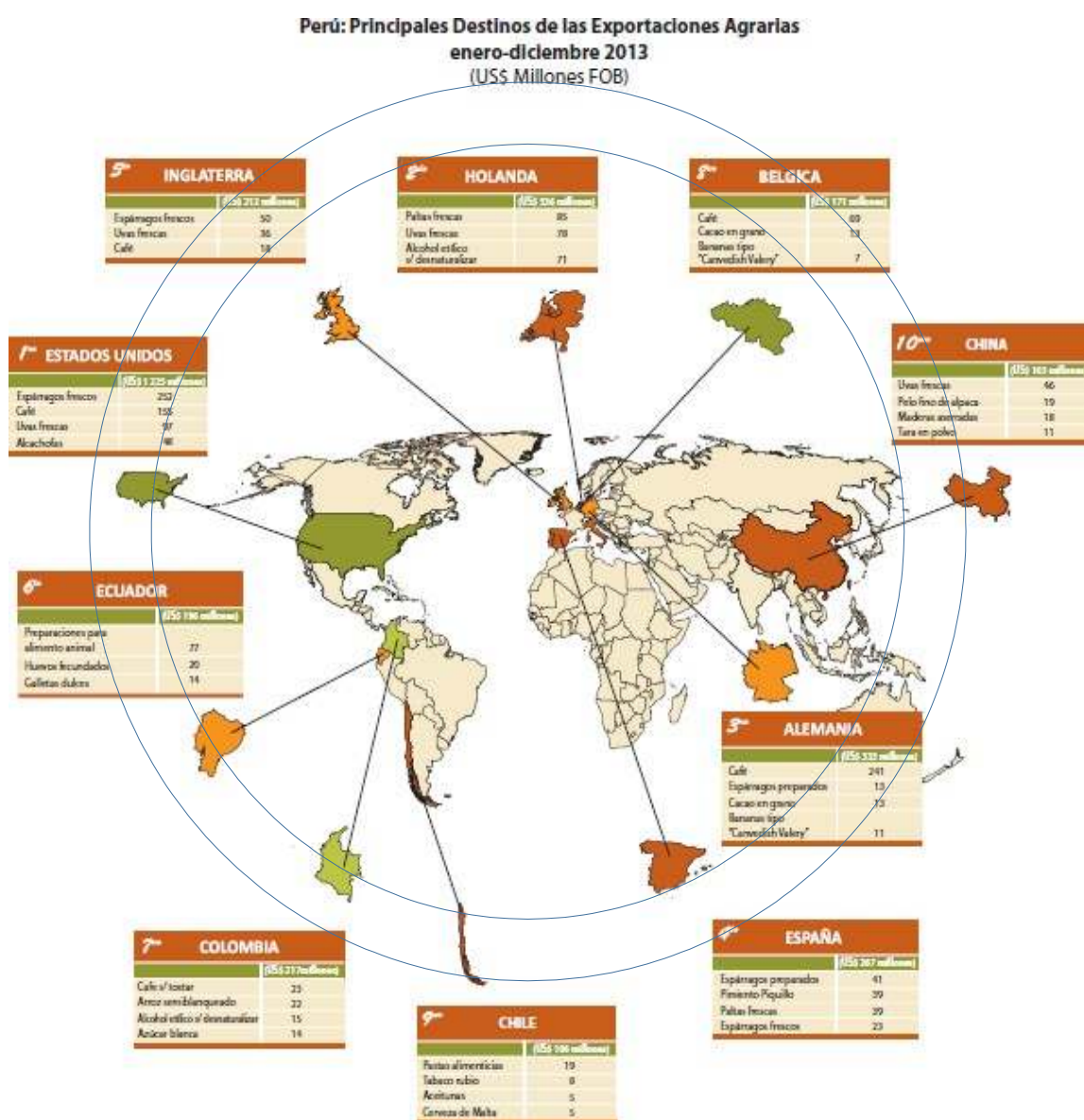


Gráfico 14: Perú, principales destinos de agroexportaciones, 2013-2012.



Valor total exportado: US\$ 4 426,5 millones

Gráfico 15: Perú, principales destinos de exportaciones agrarias.

Exportaciones agrarias, 2014.

El valor FOB de las exportaciones agrícolas aumentó un 20% (o US\$ 874 millones) desde el nivel de US\$ 4.427 millones de 2013 a US\$ 5 301,4 millones en 2014.

**EXPORTACIONES AGRARIAS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES
ENERO-DICIEMBRE
(Millones USD FOB)**



Gráfico 16: Exportaciones agrarias tradicionales y no tradicionales.

Aumento explicado por un volumen mayor en productos agrícolas exportados, aumentando 12.6% entre 2013 y 2014, al pasar de 2.536 a 2.853 mil toneladas, como se muestra en el gráfico 16.



Gráfico 17: Perú, exportaciones agrarias, 2014-2013.

Exportaciones agrarias tradicionales, 2014.

Estas exportaciones tuvieron un valor FOB en 2014 de 841 mill. USD, según el Gráfico 17. Esto representa 16.1% del total exportado; también representa, un incremento de 8.1% (US\$ 62 millones adicionales) en relación al 2013. (US\$ 779

millones) como resultado de restauración del valor unitario promedio exportado FOB de café; un 37.1% (US\$/t 2.931; 2013 a US\$ 4,023; 2014).

Exportaciones agrarias no tradicionales, 2014.

Según Gráfico 17, las exportaciones en 2014 tuvieron un valor FOB de US\$ 4,462 millones, representando el 84.1% de las exportaciones totales del sector y aumentando en 22.28% (US\$ 813 millones) con respecto a 2013 (US\$ 3.647). La uva fresca, con un valor FOB de US\$ 632 millones, siendo este el producto no tradicional de mayor venta.

Agroexportaciones: Principales mercados destino, 2014.

158 mercados recibieron exportaciones agrícolas en 2014. Estados Unidos registró las mayores ventas con US\$ 276 millones (19,5% más que el año anterior), seguido de Holanda con US\$ 85 millones (15,9% más que en 2013), Alemania con US \$ 6 millones (aumento de 1,9%), España con US\$ 2 millones (incrementó 0,76%), Inglaterra con US\$ 23 millones (aumento 10.86%) y Ecuador con US\$ -38 millones (disminuyó -19,4%).

Perú: Exportaciones agrarias por país destinado, 2014.

Adicionalmente, marítima del Callao aportó el 56% de todas las exportaciones agropecuarias por aduana de salida en 2014. Paita con un 24,2% de participación. 9.8% de la población del Callao. Salaverry con un 3,8% de participación. El siguiente cuadro compara Tumbes con otras aduanas de salida con una tasa de participación del 3,6%.

Tabla 5: Exportaciones agrarias por país de destino, 2014.

Pais	Masa neta (%)	Valor FOB (Miles USD)	Part. (%)	Part. Acumulada (%)
TOTAL		5 301 421	100,0	
Estados Unidos	768 390	1 502 099	28,3	28,3
Holanda	363 677	621 418	11,7	40,1
Alemania	110 383	339 340	6,4	46,5
España	133 187	269 847	5,1	51,5
Inglaterra	101 253	235 226	4,4	56,0
Ecuador	216 879	234 807	4,4	60,4
Colombia	221 560	169 809	3,2	63,6
China	75 429	164 290	3,1	66,7
Canadá	55 410	138 135	2,6	69,3
Belgica	44 938	136 729	2,6	71,9
Chile	125 066	116 461	2,2	74,1
Hong Kong	38 970	114 786	2,2	76,3
Italia	28 738	108 008	2,0	78,3
Francia	28 613	104 343	2,0	80,3
Brasil	60 575	94 379	1,8	82,0
México	46 358	81 229	1,5	83,6
Corea del Sur	24 075	76 051	1,4	85,0
Bolivia	40 751	65 598	1,2	86,3
Haiti	46 930	62 582	1,2	87,4
Japón	18 836	61 077	1,2	88,6
Rusia	26 418	56 267	1,1	89,6
Suecia	12 352	45 417	0,9	90,5
Australia	9 962	40 160	0,8	91,3
Panamá	22 530	33 915	0,6	91,9
Venezuela	17 025	33 063	0,6	92,5
Tailandia	15 087	31 947	0,6	93,1
Puerto Rico	12 849	21 151	0,4	93,5
Indonesia	8 180	19 905	0,4	93,9
República Dominicana	17 260	19 542	0,4	94,3
Uruguay	7 355	18 198	0,3	94,6
Viet Nam	4 661	14 771	0,3	94,9
Argentina	6 791	13 252	0,2	95,1
Otros	141 893	257 622	4,9	100,0

- Provisional

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

Tabla 6: Exportaciones agrarias por aduanas de salida, 2014.

Aduana de salida	Masa neta (t)	Valor FOB (Miles USD)	Part. (%)	Part. Acumulada (%)
TOTAL		5 301 421	100,0	
Marítima del Callao	1 420 393	2 941 881	55,5	55
Paiza	671 762	1 278 315	24,1	80
Aérea del Callao	132 859	512 679	9,7	89
Salaverry	218 830	195 431	3,7	93
Tumbes	237 421	189 628	3,6	97
Otros	171 120	183 487	3,5	100

* Provisional

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

Políticas agroexportadoras aplicadas por el gobierno peruano; Acuerdos Comerciales y/o TLC; y el Programa para erradicar la mosca frutera.

Principal política implementada por el Perú que incide en el desarrollo del nivel exportador de productos agrícolas peruanos son los acuerdos comerciales celebrados por el gobierno peruano con mercados en diferentes países del mundo. Aparte de esto, otra política bajo la cual prospera la industria es el buen manejo de la higiene a través del PNMF, SENASA, que propone crear áreas libres de mosca de la fruta que certifiquen productos agrícolas exportados al mundo; teniendo estándares de calidad para las ventas en el exterior.

Acuerdos Comerciales y TLC del Perú.

En la década, 1990, Perú empezó a exportar más a diversos países abriendo el mercado e importando materias primas, equipos y tecnología a precios más bajos, aumentando así la competitividad de las empresas. Como resultado, Perú comenzó a exportar, aprovechando algunos términos comerciales favorables ofrecidos por países como EE. UU. y la UE. Sin embargo, no importa cuán buenos sean estos sistemas, son insuficientes. La exportación en Perú sigue en crecimiento; no estando claro si continuaran las concesiones. Esto impide emprender a peruanos proyectos de mayor exportación y plazos.

Para aumentar la accesibilidad de sus productos a estos mercados, Perú ha decidido celebrar acuerdos comerciales con las principales naciones comerciales existentes. Tras la entrada en vigor del TLC, todos los beneficios que el Perú tiene para las exportaciones ya no serán temporales ni limitados, sino que se incorporarán a un acuerdo comercial integral y permanente. Hoy, gracias a los TLC o tratados comerciales del Perú, los mercados internacionales con todo el mundo se abrieron y descubriendo a millones de consumidores que demandan productos peruanos.

En el mundo actual, el progreso económico de los países y la mejora de la calidad de vida de sus ciudadanos depende de cómo estos se integren a la economía global en términos de uso empresarial, tecnología y nuevos mercados. Se han firmado muchos acuerdos de libre comercio entre diferentes países o bloques económicos, lo que ayuda a fortalecer las relaciones con los principales socios comerciales, China y Estados Unidos. Bien. y otros países de la Unión Europea y del continente africano (Canadá, México, Chile, Panamá; Cuba, Costa Rica y Venezuela), países asiáticos (Corea, Singapur, Tailandia y Japón); Países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador), Mercosur (Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay), otros países europeos (Suiza, Liechtenstein, Noruega, Islandia), etc.

Principales Acuerdos Comerciales del Perú.

TLC PERÚ-EE.UU.

Suscrito el 12/04/2006; entrando en vigencia el 01/02/2009.

Este es un acuerdo equilibrado y completo que cubre los aspectos de las relaciones económicas bilaterales, como el comercio de bienes, la promoción de inversiones, la contratación pública, los servicios transfronterizos, la protección de la propiedad, etc. Además, el TLC tiene secciones sobre trabajo y medio ambiente, importantes para el desarrollo del país; antes de su promulgación, Perú se benefició con Ley de Promoción y Erradicación del Narcotráfico (ATPDEA), conocida como de Preferencia Arancelaria Andina (ATPA), emitida por el entonces presidente George W. Bush, el 08.06.2002.

El ATPDEA es un programa de exención arancelaria otorgado por el gobierno de los EE. UU. El resto de la región andina con el objetivo de revitalizar los beneficios ATPA y ampliar las preferencias comerciales para el comercio de prendas de vestir. El objeto de esta concesión unilateral es promover las exportaciones de la región andina mediante la creación de un mercado preferencial capaz de generar fuentes alternativas de mano de obra, promoviendo la sustitución de la coca y combatir el narcotráfico. Si bien el ATPDEA ofrece importantes ventajas para desarrollar las exportaciones peruanas, el sistema se caracteriza por un carácter unilateral y ad hoc, aplicando ciertas restricciones cuantitativas y excluyendo por completo los aranceles generales.

El TLC no solo proporciona un acceso preferencial continuo al mercado de EE. UU, para productos cubiertos por ATPDEA; también lo extiende a otras exportaciones peruanas. Como resultado, Perú ahora puede exportar sus productos a la economía internacional en términos favorables, permitiendo competir y alcanzar a países sin incentivos similares, como Estados Unidos. También hay una oferta para ingresar al mercado Estadounidense; se espera que el TLC promueva el crecimiento y la diversificación de exportaciones, especialmente las exportaciones no tradicionales, en el mediano plazo.

Bajo el TLC, las reducciones arancelarias permiten a los consumidores y empresas peruanas obtener bienes, materias primas y tecnología más avanzados a costos más bajos, lo que beneficia a la competitividad de la manufactura.

Objetivos del TLC (Perú - EE. UU).

- ✓ Asegurar un ingreso preferencial y permanente de exportaciones nacionales, en la economía mundial, teniendo preferencias arancelarias unilaterales, temporales y parciales en el ATPDEA vinculantes y permanentes.
- ✓ Diversificar e incrementar las exportaciones, eliminando variaciones producto de aranceles; cuotas sobre importación, etc.
- ✓ Garantizar inversión privada, desarrollando economías de escala, incrementando la especialización y mejorando la eficiencia de la distribución de factores productivos.

- ✓ Contribuir a mejorar la calidad de vida de personas, aumentando el ingreso de productos con precios bajos, de mayor calidad y diversificados.
- ✓ Crear reglas claras, permanentes para el comercio e inversión en bienes y servicios, fortaleciendo lo nacional en competitividad mejorando las prácticas empresariales.
- ✓ Facilitar mecanismos que protejan intereses comerciales peruanos en los EE. UU.; siendo claros, transparentes y sobre todo eficaces en la resolución de posibles conflictos comerciales pudiendo presentarse.
- ✓ Garantizar la estabilidad en políticas y sistemas económicos, ayudando a mejorar la calificación del riesgo, ayudando a reducir costos crediticios y consolidando la estabilidad del mercado de capitales.
- ✓ Reducir la vulnerabilidad económica de crisis financieras externas, aumentando la estabilidad de indicadores macroeconómicos nacionales y fortaleciendo los vínculos de tendencia económica.
- ✓ Aumentar las exportaciones en bienes procesados y servicios de valor agregado, facilitando el acceso de tecnologías avanzadas a menores precios, aumentando la productividad de las mismas.

La producción agrícola exportada a EE. UU, fue: café, cacao, pimientos rojos, alcachofas, uvas, mangos, naranjas, espárragos, aguacates, uvas, alcachofas y quinua.

El principal mercado de destino de exportaciones peruanas fue EE. UU.

Exportaciones agropecuarias peruanas a EE. UU.

Tabla 7: Exportaciones Perú- EE. UU, 5 años de vigencia TLC, en US\$ Millones (2009-2014)

Sector	US\$ Millones					Crecimiento % anual	Var. % An. c0
	2009	2010	2011	2012	2013		
Agropecuaria	303,2	324	246,4	357,6	1432,4	4019	100%

fuente: UNCTAD Elaboración: BANCO MUNDIAL/CEPREA

Este sector exportó US\$ 589,2 millones (FOB) en el 1° año del TLC y US\$ 1.052,4 millones al cierre del 5° año. Asimismo, la variación anual promedio durante los 5 años del TLC fue de 16%, mostrando un crecimiento positivo debido a los tratados de libre comercio.

Tabla 8: Principales exportaciones, Perú a EE. UU (2009-2013) valor en Millones US\$.

Código Partida Nacional ¹⁴	Descripción	Valor en Millones US\$					Var % Pres. 12/13	Var % 13/09
		2009	2010	2011	2012	2013		
0902100000	Espárragos f. frescos en cajitas, envases	187	181	177	211	286	28,9	12,6
0901100000	Café, verde, tostado	128	136	171	187	183	-16,3	6,2
0903100000	Uvas frescas	26	24	26	21	27	25	16,4
0904000000	Sitochalóns autoperinos	45	40	79	50	48	-16,3	2,1
1208900000	Quinoa	2	3	15	20	44	103,1	20,3
1209900000	Cebollitas blancas n refrigeradas	31	30	25	38	49	9,2	14,1
0904900000	Botanogonóns	19	20	37	34	41	19,2	11,1
0904200000	Palta, frescos verde	0	1	25	38	78	201,5	309,3
2001200000	Concentrado de proteína soyá	25	20	32	43	38	9,5	11,6
2001300000	Concentrado de suero de leche	25	23	20	34	32	-5,9	6,9
2001900000	Frutas o verduras beneficiadas en agua	20	30	35	30	37	2,9	7,1
0901200000	Alpaca en conserva	13	16	24	23	27	24,3	19,4
0901100000	Alpaca en salmuera, congelada	5	11	13	15	22	45,3	48,2

Fuente: COMEXI, Elaboración: INACOM/INFLU

Perú, principal exportador mundial de espárragos frescos, representando el 35% de las exportaciones totales en 2014, luego México 34%. Hasta 2010, Perú fue principal exportador de este producto a EE. UU. Como resultado, el precio FOB más alto para los países agroexportadores es el espárrago fresco, que varió un 12,9% entre 2009 y 2013. En cambio, la participación de las alcachofas en conserva en los países con menor crecimiento en estos años fue del 2%. Siendo el aguacate fresco el producto con mayor dinamismo, con variación del 309% en 5 años.

Para demostrar los beneficios de las desgravaciones arancelarias, aquí el cuadro de exportaciones no tradicionales, productos clave de Perú, para el mercado

americano, en el que se analizan los últimos 5 años de estos productos agrícolas, y las prioridades que dieron lugar a acuerdos comerciales.

Tabla 9: Productos no tradicionales, exportados a EE. UU. (Millones US\$ 2010-2014).

Sub Familia Regional	Descripción	Valor en Millones US\$					Var% 2010/2011	Var% 2011/2013	% Part 2014
		2010	2011	2012	2013	2014			
0902000000	Uvas frescas, verdes o amarillentas	103	103	241	273	330	6,6	-7,2	8
0902000000	Frutas frescas, excepto cítricos	3	20	38	39	125	292,0	286,3	4
0902000000	Uvas frescas	24	23	73	80	120	50,0	50,0	3
0902000000	Frutas frescas, excepto cítricos	134	180	118	308	139	-	-2,1	4
0902000000	Frutas frescas, excepto cítricos	13	182	181	113	130	291,9	-13,4	4
0902000000	Quinua	5	15	32	14	130	80	139,3	3
0902000000	Frutas frescas, excepto cítricos	20	23	73	36	59	6	13,8	3
0902000000	Uvas frescas, verdes o amarillentas	0	0	40	23	25	-	20	1
0902000000	Uvas frescas, verdes o amarillentas	60	59	33	39	61	6,6	26,3	3
0902000000	Frutas frescas, excepto cítricos	27	45	40	100	50	13,0	20	3
	Subtotal	1978	1939	1792	1296	1784	3,8	-1,2	32
	Total	1978	2297	2714	2795	2835	3,7	0,3	100

Fuente: COMTRAJ Producción Agrícola y Ganadería, Perú, 2015

Las exportaciones agrícolas no tradicionales a los EE. UU. han sido buenas durante los últimos cinco años. Tanto los espárragos frescos como los refrigerados crecieron una media del 6,6 % durante estos años. Los aguacates frescos o secos cambiaron un 255%. Uvas frescas representaron el 21.5%. Un nuevo producto exportable, la quinua tiene una tasa de variación del 90,2% del 2010 al 2014. Cambio del 0,6% en alcachofas en conserva durante cinco años. Este aumento de exportación incluye (antes del arancel FTA era de 1,13 USD/m3) si ingresó a la categoría F entre el 01/04 y el 30/06, incluso (antes del arancel), si hubiera sido Introducción es para clase A a partir del 1 de julio al 14 de febrero del año siguiente, ambos días incluidos (la tarifa era de USD 1,80 por metro cúbico antes del TLC). Para la quinua, el arancel categoría A era del 0% al iniciar el tratado (antes, el arancel era del 1,1%).

Aranceles de categoría A para las alcachofas en conserva, es decir, no hay aranceles cuando entra en vigor el TLC (antes de la entrada de este, el arancel era del 15%); se eliminaron las barreras arancelarias en el comercio, permitiendo buen flujo de dinero y bienes entre países, gracias a aranceles más bajos.

Acuerdo comercial (Perú - Unión Europea).

Las negociaciones culminaron el 28/02/2010 en Bruselas, y luego el 18/05/2010, en la VI Cumbre UE-América Latina y el Caribe (ALC y CE) en Madrid, las partes anunciaron formalmente las negociaciones. El 23/03/2011, posterior a la culminación de la evaluación legal del contrato, se rubricó el contrato a fin de iniciar el proceso interno por ambas partes para la ratificación y entrada en vigencia del contrato. El acuerdo comercial entre la UE, Perú y Colombia se firmó en Bruselas, Bélgica, el 26 de junio de 2012. El acuerdo comercial entre Perú y la Unión Europea entró en vigor el 01.03.2013.

Reglas de Negociación: Acceso a mercados; acuerdos iniciales; relaciones aduaneras y promoción comercial; barreras técnicas en el comercio; medidas sanitarias, fitosanitarias; proteccionismo; servicios, establecimiento y transferencia de capital; órdenes gubernamentales; derechos de propiedad intelectual; habilidad; resolución de disputas y desarrollo sostenible, asistencia técnica y desarrollo de capacidades. El acuerdo parte de la estrategia comercial integral encaminada a transformar al Perú en un exportador consolidado, desarrollando diversos mercados para productos de agroexportación.

Objetivos del acuerdo.

De acuerdo con la política del gobierno, el acuerdo comercial con la UE es parte de una estrategia comercial de largo plazo para transformar a Perú en un país exportador, fortalecer mercados más grandes y crear mejores oportunidades de crecimiento atrayendo inversiones; siendo los objetivos específicos:

- ✓ Garantizar el acceso preferencial permanente de las exportaciones peruanas a la UE mediante la introducción de beneficios SPG+ obligatorios y permanentes, sobre incentivos unilaterales en todo momento.

- ✓ Diversificar exportaciones suprimiendo distorsiones provocadas por aranceles, cuotas, subsidios y barreras, considerando el nivel de competencia al momento de establecer el período de gracia.
- ✓ Desarrollar economías de escala, para la especialización económica y asignar eficientemente los factores productivos.
- ✓ Mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, brindando a los consumidores mayor ingreso de productos, más económicos, mayor calidad y variedad.
- ✓ Establecer reglas claras y sostenibles en el comercio de bienes, servicios e inversiones, fortaleciendo la competitividad y mejores prácticas empresariales.
- ✓ Establecer mecanismos en defensa de los intereses comerciales del Perú en países de la UE con mecanismos transparentes y eficaces en la resolución de conflictos comerciales.
- ✓ Incrementar la productividad de empresas peruanas, facilitando el acceso a tecnologías modernas, menor precio, fomentando la exportación de bienes manufacturados y servicios con VA.

Gracias a ello se logró un acceso preferencial al mercado, del 99.4% en productos peruanos agrícolas.

Asimismo, la UE prometió reducir inmediatamente sus aranceles al 90% en el sector agropecuario, luego de la entrada en vigencia del acuerdo, ingresarán al mercado europeo libres de arancel aduanero los siguientes productos: café descafeinado, espárragos, aguacate, guayaba, mango, alcachofa, pimienta del piquillo (*capsicum annuum*), frutos del género paprika, etc.

TLC entre Perú-China.

El Peruano, publicó el 19/09/2011 y firmado el 28/04/2009 en Beijing China por la Ministra de Comercio Exterior y Turismo del Perú: Mercedes Araoz, y Yi Xiaozhong Viceministra de Comercio de China, con vigencia el 01/03/2010.

En el acuerdo se abordan las siguientes partes: trato nacional y acceso a mercados, reglas de origen, procedimientos aduaneros, medidas de defensa comercial,

medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio para las importaciones, comercio de servicios, entrada temporal de comerciantes, inversión, propiedad intelectual derechos y derechos de propiedad activos. Propiedad, Asociación, Divulgación, Administración de Contratos, Resolución de Disputas y Excepciones. Los principales productos que ya se han beneficiado de la oferta de contratos de exportación agropecuaria peruana son: uva fresca, palta, mango, cebada, pimentón y cizaña pulverizada.

Perú ha iniciado procesos de reanudación de relaciones con Asia, incluyendo negociaciones con principales socios comerciales del continente. En ese contexto, es necesario prestar atención a negociar con China, el mercado más grande del mundo (más de 1.300 millones de personas), con la tasa de crecimiento más alta del mundo en las últimas dos décadas, con una tasa de crecimiento alrededor del 10% y hay más demanda de bienes de importación y consumo; también en materias primas, productos semielaborados y bienes de capital comercial. El Acuerdo sobre Facilitación del Acceso a Mercados se caracteriza por una demanda creciente de bienes de consumo, materias primas, productos semielaborados y productos industriales.

La estrategia de Perú es convertirse en el centro de operaciones asiáticas en América del Sur, y el TLC le permite establecer un campo de juego claro a través de un sistema transparente y predecible que permite el orden del comercio bilateral y justifica la protección global de interés nacional. También envía señales positivas sobre el creciente interés en países capitalistas como China en Perú.

Exportaciones agropecuarias: Perú - China.

Tabla 10: Exportaciones Perú-China 4 años de vigencia TLC en US\$ Millones (2010-2014).

Sector	US\$ Millones				4 años de vigencia	Var.Prom. Anual
	1° año	2° año	3° año	4° año	US\$ Mill.	
Agropecuario	25,6	33,7	60,2	82,7	202,2	48%

Fuente: SUNAT Elaboración: MINCETUR/OGEE/OEEI

Las remesas alcanzaron \$25,6 millones FOB, en el 1º año del TLC con China y \$82,7 millones al cierre del 5º año. Durante los primeros cuatro años de este tratado, las exportaciones del sector agropecuario peruano aumentaron en promedio 48% anual; evidenciando un crecimiento positivo gracias a los acuerdos comerciales, especialmente aranceles más bajos.

Para ilustrar los beneficios de las exenciones arancelarias, presentamos una tabla de exportaciones no tradicionales de productos clave de Perú al mercado chino, analizando los incentivos arancelarios durante los últimos cinco años para productos agrícolas.

Preferencias arancelarias de China para exportaciones agrarias peruanas.

Éste TLC entró en vigor el 01/03/2010. Las preferencias arancelarias en productos agrícolas para productos no tradicionales; China impuso el arancel, categoría K para uvas frescas peruanas, lo que significa que el arancel se reducirá en un 100% en 2015 (antes del TLC, el arancel era del 13%). De igual manera, China también ha asignado un arancel de categoría B al arancel de Perú, lo que significa que el país tiene un arancel de 0% desde 2014.

TLC entre Perú - Canadá.

TLC firmado en Lima, 29 mayo, 2008; entrando en vigencia el 01/08/2009.

En este TLC se discutieron las siguientes secciones: trato nacional y acceso a mercados, reglas de origen, facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio, emergencias y protección comercial, inversión, comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, finanzas, servicios, empresarios temporales, política de competencia, contratación pública, comercio electrónico, trabajo, ecología, resolución de conflictos.

Los productos bandera exportados a Canadá: quinua, granos de cacao, uvas y granadas frescas, nueces de Brasil, aguacates frescos. El sector agropecuario creció un 25,4%. Esto demuestra que los TLC han generado cambios positivos, especialmente a través de aranceles más bajos.

Tabla 18 del análisis. Del año 2 al 4 de este TLC, las exportaciones de productos principales no tradicionales agrícolas, presentaron tasas de crecimiento promedio de 78.2% en uvas, 15,7% para cítricos y 14% para mango fresco, 40,4%. para aguacate fresco, 20,9% mango congelado y espárragos.

TLC Perú - Chile.

Este tratado se firmó en Lima, 2006 y está vigente desde el 01/03/2009. Básicamente es ACE.38. (1998) extensión tal que las expectativas arancelarias liberalizadas se mantienen en 2009, en el contrato se incluye otros conceptos como servicios e inversiones; esta reducción permite la exención de los derechos aduaneros y las correspondientes cargas fiscales, monetarias, cambiarias o de cualquier otro tipo para establecer zonas de comercio libre.

Objetivos generales.

El TLC Perú-Chile modifica y reemplaza el ACE. 38, teniendo por objetivo establecer un área de libre comercio en lo dispuesto dentro del art. 24, Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio, 1994, art. 5, Acuerdo general de aranceles y comercio. Los objetivos del Acuerdo específico, incluidos los de trato de nación más favorecida y transparencia:

- ✓ Promover desarrollo equilibrado y armónico de todas las partes en condiciones razonables;
- ✓ Fortalecer relaciones económicas, comerciales entre ambas partes; promover, expandir y diversificar el comercio entre ambos;
- ✓ Promover foros económicos internacionales y acciones concertadas con los países industrializados para mejorar el acceso de los bienes de las Partes a los mercados mundiales;
- ✓ Eliminar las barreras comerciales y promover el flujo transfronterizo de bienes y servicios de ambos lados;

- ✓ Promover condiciones de competencia justa en las zonas francas;
- ✓ Incrementar significativamente las oportunidades de inversión en los territorios de ambos lados;
- ✓ Promover inversiones destinadas a utilizar intensivamente mercados en partes contratantes, fortaleciendo la competitividad en intercambios internacionales;
- ✓ Desarrollar políticas de mayor cooperación entre las partes, a nivel regional y multilateral para expandir e incrementar los beneficios de este Acuerdo;
- ✓ Crear procedimientos efectivos para la aplicación y cumplimiento de este Acuerdo, la administración conjunta y la prevención y solución de controversias;
- ✓ Evitar distorsiones del comercio mutuo y
- ✓ Promover la complementariedad y la cooperación económica.

Exportaciones agropecuarias Perú a Chile.

Tabla 11: Exportaciones a Chile US\$ Millones. (2008-2013).

Sector Agropecuario: Exportaciones a Chile US\$ Millones (2008-2013).

			13/08	13/12
Agropecuario	36	104	23,4	33,70%

Según PROMPERU.

Las transferencias del sector agropecuario fueron de \$36 millones antes de entrar en vigor el TLC, 2008, ascendiendo a \$104 millones al cuarto año. Cabe señalar que del 2008 hasta el 2013, el valor de exportaciones se incrementó en 23,4% anual; el sector agrícola creció un 33,7% de 2012 a 2013. Esto muestra cambios positivos debido a los TLC.

Preferencias arancelarias otorgadas por Chile a Perú.

En cuanto a productos agrícolas principales no tradicionales, exportados de Perú a Chile, los fideos D-1563 cuentan con exención arancelaria, lo que significa que

tienen 0% de arancel desde 2013; siendo Perú el mayor exportador de Chile; teniendo importante participación y muy competitiva en el mercado. El ratio de exportación en fideos a Chile, es el siguiente: Italia (8.2%); Argentina (6%) y Costa Rica (3.4%).

En relación a la disminución anual promedio de 2.9% en 2010 y 2014, las exportaciones agrícolas de Perú a Chile han aumentado en general:

Las exportaciones agrícolas no tradicionales han crecido significativamente desde la entrada en vigor del acuerdo y ahora representan alrededor del 14% de las exportaciones, convirtiendo a Chile en el séptimo destino de exportación agrícola más grande del mundo. Los principales productos enviados a los mercados del sur fueron pastas y macarrones crudos (\$20 millones en 2013/variación 11,9%), tabaco rubio, 0 sal (\$7.8 millones/84.5%) y aceitunas provisionales (5.2 millones USD/5%); entre los productos con mayor dinamismo esta la cebolla fresca (601% de variación); snacks o frutas procesadas (340,5%). La introducción de ACE Perú-Chile propició la llegada y presentación de nuevos productos en el mercado del sur con envíos superiores a \$100.000; destacando envíos de pulpa de maracuyá (\$609.000 en 2013), pimientos congelados (\$227.000), polvo de espárragos (\$298.000) y flores (\$147.000).

Acuerdo comercial entre Perú y los estados, Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA).

TLC entre miembros de EFTA, con participación de Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia en Reykjavík y Lima, 24/06/2010, firmado, 14/07/2010. El tratado de libre comercio entró en vigor el 1 de julio de 2011 con Suiza y Liechtenstein, el 1 de octubre de 2011 con Islandia. El tratado de libre comercio con el Reino de Noruega entró en vigor el 1 de julio de 2012.

Además, se firmaron acuerdos agrícolas bilaterales con Islandia, Noruega y Suiza, que entraron en vigor el mismo día que los acuerdos de libre comercio de los respectivos países.

El acuerdo discutió temas como comercio electrónico, productos agrícolas, pesca, reglas de origen, temas aduaneros, facilitación del comercio, reconocimiento de proveedores de servicios, inversión, cooperación científica y compras públicas. Los productos principales agrícolas exportados a países de la AELC son: espárragos, aguacate.

TLC Perú-Suiza; exportaciones agropecuarias Perú-Suiza.

Tabla 12: Exportaciones Perú-Suiza en US\$ Millones (2010-2014).

Sector	2010	2014	Var. Prom. %	%
Agropecuaria	3	6	17,3	100%

Elaborado por PROMPERU.

Entre 2010 y 2014, las remesas en el sector agrícola se duplicaron de 3 millones a más de 6 millones USD, impresionante tasa de crecimiento anual de 17,3%. Al mismo tiempo, esta industria de valor agregado también mostró un crecimiento notable del 100% durante 2012-13.

Este aumento se debe a las fuertes ventas de cacao en grano (\$3 millones/2.774 unidades en 2014, variación 8%), posicionándose como producto principal de exportación desde los primeros envíos en 2011, representando el 56% del total de envíos en 2014 de la industria. Existen productos que también han evidenciado crecimiento continuo desde la vigencia del TLC; son el mango fresco (\$1.7 millones 50.4% de variación); aceites vegetales (\$84.000/200.5%). También destacan productos nuevos, con exportaciones que superan los \$20.000 por primera vez en cinco años, como cerveza de malta Premium (\$47.000 en 2014), pisco (\$37.000), tabaco puro (\$26.000) y orégano seco (\$22.000). Cabe señalar que, gracias al acuerdo comercial, todos estos productos ingresan al mercado suizo sin aranceles de importación.

Tabla 13: Nuevas empresas peruanas agropecuarias exportadoras a Suiza; a partir del TLC (2011-2014).

Sector	Año	Empresas Nuevas	US\$ (USD millones)	Porcentaje sobre PMA-Suiza
Agropecuaria	2011	01	25324	7076
	2012	0	14079	1204
	2013	3	1233	794
	2014	4	1728	374
	Total	28	-	-

Fuente: SENASA, elaborado por PERUAGROFIT

Entre 2011 - 2014, se registraron 112 empresas agrícolas para enviar mercancías directamente a Suiza, de las cuales 28 se consideraron nuevas empresas que exportan a este mercado por primera vez, con un valor de más de \$20 000 USD, en el periodo. Las exportaciones de estas nuevas empresas consisten principalmente en productos frescos como mangos, chiles y hojas mixtas, además de productos especiales como: Pisco; puros de tabaco y nostálgicos.

Solo 2 de 19 empresas nuevas en 2011-2012 mantuvieron o incrementaron sus niveles de exportación anteriores al 2014 y eso es Sobifruits SAC y Passion Fresh SAC, cuyos productos principalmente enviados a Suiza son: Mangos frescos; por otro lado 3 de las 5 empresas nuevas en 2013 mantuvieron ventas superiores a \$20.000 USD en el mercado suizo en 2014: Bioils del Perú SAC, Flores de San Ramón SAC. y P&R Exportaciones SRL; gracias al uso eficaz de aceites vegetales, hojas frescas, etc.

Tabla 14: Empresas nuevas sobresalientes, sector agropecuario.

Empresa	2011	2012	2013	2014	Var.% 14/11	Var. % 14/13	Productos
Sobifruits. S.A.C.	39	197	733	1186	213,1	61,8	Mangos frescos
Passion Fresh S.A.C.	-	69	326	423	-	29,6	Mangos frescos
Bioils Perú S.A.C.	-	-	28	84	-	200,5	Aceites vegetales
Flores de San Ramón S.A.C.	-	-	32	63	-	100,5	Follajes mixtos frescos
P & R. Exportaciones. S.R.L.	14	-	48	22	-	-54	Oréganoseco
Coop. Norandino	-	-	-	60	-	-	Cacao En grano
Unión de cervecerías Bakus & Johnston. S.A.A.	-	-	19	46	-	140,3	Cerveza De malta
Maremi S.A.C.	-	-	11	42	-	265,1	Ajíes frescos varios Productos nostálgicos
Vegas del Caribe S.A.C.	5	4	15	26	-	78,7	Puros de tabaco

Fuente: SUNAT, elaborado por PROMPERÚ.

ALC entre Perú - Corea del Sur.

Se firmó el 21/03/2011 en Seúl, Corea del Sur por el Ministro de Comercio Exterior y Turismo, Eduardo Ferreyros, y el Ministro de Comercio de Corea del Sur, Kim Jong-Hoon; este acuerdo está vigente desde 01/08/ 2011.

El TLC establece lo siguiente: tratamiento nacional de bienes e ingreso al mercado, reglas de origen y procedimientos de origen, remedios comerciales, barreras técnicas al comercio y salvaguardias, nacimiento y cuarentena, despacho aduanero y facilitación del comercio, comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, acceso temporal de personal empresarial, servicios financieros, inversiones, comercio electrónico, propiedad intelectual, política de competencia, compras públicas, cooperación y desarrollo de oportunidades de negocios, trabajo, medio ambiente, resolución de conflictos y temas institucionales.

El Perú ha emprendido un acercamiento con Asia, que ha incluido la apertura de socios comerciales en el continente. Existe interés en negociaciones con Corea del Sur; el mismo que brinda importante oportunidad de expansión de mercados en la región Asia-Pacífico, permitiéndonos minimizar riesgos al diversificarnos y ofrecer a nuestros exportadores una mayor variedad de destinos, sobre sus productos.

El propósito de este ALC es: Fortalecer las relaciones comerciales, crear marcos y condiciones altamente favorables para el comercio y la inversión entre los dos países, proporcionar controles y medidas de seguridad tanto para los inversores como para los dos países, y promover un mayor desarrollo de las inversiones; corto, mediano y largo plazo.

Agroexportaciones: Perú - Corea del Sur.

Tabla 15: S. Agropecuario: Perú-Corea del Sur. US\$ Millones (2010-2013).

Sector	US\$ Millones		4 años de vigencia	Var. Proca. Anual
	2010	2013	Var. %Prom. 13/10	Var. %12/13
Agropecuaria	1	17	114,9%	30,2%

fuente: ALC Perú-Corea del Sur (2013)

De la vigencia del Tratado, este sector fue el más activo, teniendo un crecimiento anual promedio de 30,3% entre 2010-2013. En 2013, los envíos alcanzaron los \$17 millones, un aumento de \$15 millones. Desde 2010. Además, la tasa de crecimiento anual promedio de la industria entre esos años fue de 114,9%, un cambio de 30,2% solo entre 2012 y 2013.

Entre los principales productos agrícolas enviados a este mercado se encuentran uvas frescas (\$12,6 millones/38,6% de variación), banano orgánico (\$1.6 millones/-1,1%); espárragos frescos (634.000 USD/31,7%); Países que más se beneficiaron desde la implementación del TLC; de igual manera, productos como pulpa de mango congelada (\$468.000 en 2013), harina de maíz morado (\$362.000) y chocolate de cacao peruano (\$103.000) ingresaron al mercado por primera vez con

envíos superiores a \$100.000, según concluyeron las transacciones comerciales. Por su parte, la región que más creció en exportaciones entre 2010 y 2013 fue Piura (\$8,2 millones), impulsada por la demanda de uva fresca y banano. Por otro lado, las ventas de Ica a Corea del Sur aumentaron en \$3,3 millones debido a mayores envíos de uva fresca y espárragos.

Con el fin de demostrar los beneficios de la exención del arancel; se proporciona la Tabla 16 sobre productos de exportación no tradicionales de Perú a Corea del Sur; analizando del 2010 al 2014, para luego analizar los beneficios de los aranceles para los productos antes mencionados, este acuerdo entró en vigencia el 01/08/2011.

Tabla 16: Productos no tradicionales exportados a Corea del Sur (Millones US\$ 2010-2014).

Sub Partida Nacional	Descripción	Valor en Millones US\$					Var% Prom. 14/10	Var% 2014/13
		2010	2011	2012	2013	2014		
1605540000	Pota procesada	12	42	28	22	36	32,2	67,7
0307490000	Pota congelada	10	19	27	20	34	34,9	75,3
0806100000	Uvas frescas	0	2	9	13	17	209,8	33,2
304890000	Filetes de anguila congelada	8	5	5	7	10	5,8	37,4
5108200000	Hilados peinados de pelo de alpaca y llama	2	2	2	2	4	21,7	71,9
7602000000	Desperdicios y desechos de aluminio	1	2	2	1	3	42,9	306,8
0306171100	Langostinos enteros congelados	0	0	0	2	3	-	56,3
0811909100	Mango congelado	0	0	0	0	3	202,8	621,4
0803901100	Bananas tipo "Cavendish Valery"	0	0	2	2	3	-	67,6
5105391000	Tops de alpaca	1	2	1	0	1	18,6	282,7
Otros		13	20	17	13	14	2,3	9,5
		47	94	93	82	128		58,8

El principal envío de productos agrícolas no tradicionales a Corea del Sur fue la uva fresca, valorada en USD 0 millones en 2010 y finalizando en USD 17 millones, 2014, teniendo un incremento promedio de ventas en 5 años de 210% frente a 33.3%

entre los 2 años de estudios más recientes; otro producto no tradicional de exportación es el mango congelado, el cual aumentó en USD 0 millones en 2010 y 3 millones USD en 2014. De igual manera, las exportaciones de banano CAVENDISH VALERY se generalizaron, alcanzando \$0 millones en 2010 y \$3 mill. en 2014, con variación promedio entre 2013-2014 de 68%.

Preferencias Arancelarias de Corea del Sur a Perú.

De los productos principales no tradicionales exportados de Perú a Corea del Sur, se enumeran, Tabla 16, así los aranceles preferenciales otorgados por este país, para estos productos: uvas cuentan con un programa de incentivos fiscales especiales y estacionales, mangos y bananos congelados 5 Deducciones, es decir, todas las deducciones en 2016.

Sin embargo, como resultado de las negociaciones, el café libre de impuestos puede ingresar al mercado coreano después de que el acuerdo entre en vigor. Los espárragos y aguacates refrigerados y preparados son totalmente deducibles. Cabe señalar que el arancel para estos productos fue inicialmente del 28%, 21% y 31%, respectivamente; reduciendo el arancel aumentará la competitividad de productos nacionales del mercado. Los limones, por su parte, se dedujeron por año; mientras que el mango, maíz blanco gigante y maíz morado se harán por 6 años. Tanto las naranjas como las uvas cuentan con programas de incentivos fiscales especiales y de temporada.

Tabla 17: Empresas Agropecuarias Peruanas que exportan a Corea del Sur; según el TLC (2011-2013).

Sector	Año	Empresas Nuevas	FOB (US\$ Miles)
Agropecuario	2011	20	2209
	2012	26	5103
	2013	22	2439
	Total	284	-

Fuente: SUNAT, elaborado por PROMPERÚ.

Superficies cosechadas en Perú, 2010-2014.

Áreas cosechadas, en hectáreas (Ha), aumentaron generalmente, durante los últimos 10 años; de 2.590.195 hectáreas en 2004 a 4.602.762 Has en 2014.

Tabla 18: PERÚ: Superficie Cosechada 2004-2014. (ha).

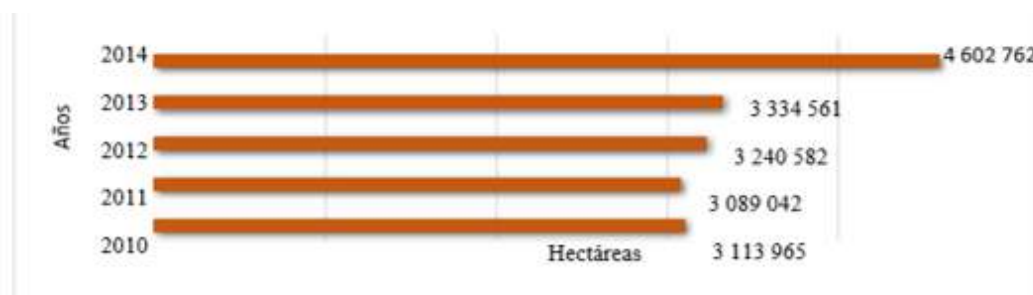
Año	Superficie cosechada (ha)	Cambio % a respecto Anual	Porcentaje Área cosechada en base al Total
2004	2.590.195	-	7,5%
2005	2.619.394	0,7%	8,1%
2006	2.689.965	1,5%	8,5%
2007	2.814.028	1,9%	8,8%
2008	2.809.681	0,9%	8,7%
2009	2.728.996	-0,4%	8,6%
2010	2.619.282	-0,9%	8,5%
2011	2.609.645	-0,0%	8,4%
2012	2.648.892	0,0%	8,5%
2013	2.744.894	3,2%	8,7%
2014	4.602.762	37,6%	13,3%
Total	2.744.894		13,3%

17 Cosecha de transgénicos de 20 millones.

Fuente: Ministerio de Agricultura y Irrigación - Dirección General de Estadística y Seguimiento de Políticas - Dirección de Estadística Agraria.

Vale la pena mencionar la existencia de relación proporcional directa entre estas variables, la importancia del campo en la cosecha y posteriormente la exportación de productos agrícolas. La expansión de los productos, corresponde al área de cosecha utilizada originalmente para el cultivo. De 2004 a 2014, fueron los datos que se muestran en la Tabla 18; las cosechas en Perú fueron ampliadas para abastecer, no solo al mercado interno; también los mercados extranjeros donde la demanda mundial es fuerte. El año de mayor aumento con respecto al año anterior fue el 2014 con un aumento del 37,6% y el de mayor descenso fue el 2011 con una disminución de 0,8 puntos porcentuales con respecto al 2010, es decir en el 2014 en base al total del año cosechado, el área observada representa el 13,3%. Además, según el BCR, ha convertido al país en el principal franquiciado del proceso de adaptación de especies no nativas, para la producción masiva global en el Perú.

En resumen, entre 2010 y 2014, la superficie cosechada del principal producto agrícola peruano, fueron 3.113.966 Has en 2010 y 4.602.763 Has en 2014.



Fuente: Superficie Agrícola Cosechada (Hectáreas). Ministerio de Agricultura y Riego -MINAM.

Elaboración: Propia

Gráfico 18: Superficie agrícola cosechada en Perú (2010-2014).

En la encuesta quinquenal se detectó por primera vez una disminución en 2011, principalmente por una disminución en el área de cosecha de arroz (-28.931); maíz duro amarillo (-17.378); yuca (-10.699). Sin embargo, el número de acres cosechados aumentó significativamente en los otros años estudiados.

La expansión de las áreas cosechadas está relacionada con la tendencia creciente del consumo en productos con valor nutritivo: frutas, hortalizas, legumbres y granos, que son beneficiosos para las exportaciones agrícolas.

Aquí se muestra en la Tabla 19, superficies cosechadas de productos agrícolas principales, 2004 - 2014 en Has.

Análisis, Cantidad de empresas agroexportadoras: Perú, 2010-2014.

Tabla 19: Agroexportadoras No Tradicionales (2010-2013).

Rango de exportaciones (Millones de US\$)	2010	2011	2012	2013	2014
>100	2	4	4	4	91
<50 - 100>	3	4	4	5	
<10 - 50>	35	44	46	44	
			73	73	381
			152	148	
<1-2>	102	123	112	136	
0,1-1	-	-	-	-	547
<0.01-1>	869	905	969	925	-
<0,1	-	-	-	-	774
<0.01	377	361	378	352	
Total	1 556	1 637	1 738	1 698	1 793

Fuente: SUNAT

La Tabla 19, muestra que, en 2010, las empresas exportadoras no tradicionales tenían un total de 1.556 empresas registradas y el mismo valor de exportación varió desde 4 empresas con un valor de exportación superior a 100 millones de USD hasta 377 empresas con un valor de exportación inferior a USD 0,01. millón.

En 2011, sin embargo, enviaron mercancías 1.637 empresas, 82 más que en el 2010. El valor de exportaciones varió desde 4 empresas con más de US\$100 millones hasta 3.637 empresas con menos de US\$100 millones. En 2012, el número total de empresas exportadoras no tradicionales fue de 1.738, un aumento de 101 en comparación con el 2011, aumentando ventas en más de US\$100 millones a 378

empresas con ventas de tope de US\$100 millones. En 2013, la cantidad de empresas que exportaron no tradicionales, disminuyó en 1698,40 en comparación con el mismo período de 2012. Hubo 4 empresas con un valor de exportación de más de 100 millones de dólares estadounidenses y 352 empresas con un valor de exportación de menos de 100 millones de venta en dólares; también, la cantidad de empresas exportadoras no tradicionales en 2014 fue de 1.793, un aumento de 95 empresas exportadoras de productos agrícolas. Vale la pena señalar que hay 91 transacciones con una facturación de más de 10 millones de USD, 381 transacciones con una facturación de 1 millón a 10 millones de USD, 547 transacciones con una facturación de 100 000 a 1 millón de USD y 774 transacciones con una facturación de menos de \$100,000.

Aunque el número promedio de exportadores agrícolas no tradicionales aumentó en promedio durante el período de investigación, el número de empresas disminuyó en 2013 y menos de 1.1 millones de compañías disminuyeron, afirmando que las empresas con menos de \$ 10,000 no pueden sobrevivir para sobrevivir la naturaleza de la esencia de la esencia de la esencia De una compañía de exportación, Survival Perú no es ajeno: (i) la falta de uso del acuerdo comercial; (ii) la baja productividad de la empresa y las malas condiciones financieras de la empresa; (iii) medidas de intervención aisladas, no una mayor coordinación; (iv) Desafíos relacionados con la promoción de la logística y el comercio. Para preservar el departamento de exportación agrícola, es necesario presentar un plan para promover esta sostenibilidad de acuerdo con las actividades de exportación permanentes de las compañías.

4.2. Discusiones.

Las exportaciones agrícolas han experimentado cambios interesantes en los últimos años. Las exportaciones agropecuarias en el Perú se encuentran activas con un valor de moneda de exportación y volumen de USD 4.777 FOB y 2.057 kilotonnes en el 2010, alcanzando los USD 5.301 FOB y 2.853 kilotonnes en el 2014. Durante los 5 años del estudio, las principales exportaciones agrícolas fueron: Café, espárragos, uvas frescas, aguacates, mangos, alcachofas, preparados para alimento animal, leche condensada, pimientos, plátanos, quinua, cacao, etc. Este aumento fue por la mayor demanda internacional de productos peruanos, incluidas frutas; verduras frescas, congeladas y procesadas, productos de chile como el pimentón y otros productos, que han marcado un auge sin precedentes en las exportaciones agrícolas. Hay varias razones para el buen crecimiento de las exportaciones agrícolas del Perú. En primer lugar, las exportaciones desarrollan cientos, miles puestos de trabajo.

En valles de la Costa, aumentaron las exportaciones agrícolas drásticamente, decenas de miles de peruanos ahora encuentran trabajo que antes no estaba disponible para ellos; en muchas provincias, siendo columna vertebral de la economía; mientras que, para otras, son la fuerza principal de lucha contra el narcotráfico. La agricultura crea 100 veces más puestos de trabajo por dólar de exportación, que la minería. La economía peruana requiere USD para importar tecnología, equipos y materias primas que aumenten la productividad; por lo tanto, es importante comprender los factores clave, detrás del desarrollo de las exportaciones agrícolas, haciendo posible esta tendencia de fortalecer más el sector.

Los acuerdos comerciales o TLC que Perú suscribió con diferentes mercados de destino, provocaron impactos positivos en el desarrollo de agroexportaciones y las políticas, como el programa, que pretende erradicar la mosca frutera. Además, los factores con mayor impacto sobre el desarrollo de agroexportaciones; son los beneficios de los TLC y/o Acuerdos Comerciales no solo relacionados con aspectos comerciales, también son positivos en conjunto para la economía: reduciendo barreras aduaneras, no arancelarias al comercio; contribuyendo a la competitividad de las empresas (porque se pueden obtener materias primas y maquinaria a menor costo); incentivan la inversión extranjera, brindando a los inversionistas certeza y

estabilidad en flujos crecientes; para ayudar a garantizar la igualdad de condiciones con otros países al ingresar al mercado a través de acuerdos comerciales similares y obtener ventajas sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; finalmente, fomentan una mayor actividad exportadora, lo que genera oportunidades de empleo. La apertura a los negocios conduce a mejor integración de naciones a la economía mundial, minimizando potencialmente la volatilidad del crecimiento, el nivel de riesgo y el costo de financiamiento de actividades privadas. Dichos acuerdos agrupados en regiones (Acuerdo Económico Complementario: Perú - MERCOSUR), multilaterales (TLC: Perú y EFTA, TLC: Perú - UE) y acuerdos comerciales bilaterales: TLC Perú - EE.UU., TLC Perú - China, TLC Perú - Chile, TLC Perú - Canadá, TLC Perú - Corea, etc. Como resultado, la mayoría de las exportaciones agrícolas se han beneficiado de las reducciones y liberalizaciones arancelarias y la introducción de aranceles cero o, en su defecto, reducciones arancelarias graduales, creando oportunidades para que más empresas peruanas ingresen al sector; por lo que la industria también contribuye con una mayor parte del crecimiento a medida que se desarrolla la economía, sobre todo en Perú, promoviendo la exportación de productos agrícolas, es fundamental el programa que desarrolla SENASA para erradicar, la mosca de fruta en todo el Perú, ya que es una de las principales amenazas para los cultivos de hortalizas. La pérdida de frutos es alta y representa una pérdida económica significativa para agricultores. En zonas afectadas, los productos no pueden venderse, mucho menos enviarse a grandes mercados extranjeros (por ejemplo, EE. UU, Japón, la UE y otros países que toman medidas fitosanitarias para evitar la infestación de esta plaga en frutas y verduras). Asimismo, la presencia de plagas los obliga a usar plaguicidas para el control, limitando así, el acceso al mercado. Otras estimaciones del SENASA muestran que la pérdida de productividad de las plantas hospederas puede oscilar entre el 30% y el 50%.

Por ello, otro factor determinante para el crecimiento de la industria es una buena gestión sanitaria; el trabajo de SENASA es clave para el ingreso de productos agrícolas a mercados externos, firmando protocolos sanitarios sensibles, seguros para la salud. Gracias a SENASA se erradicó exitosamente la mosca frutera, en las provincias de Tacna, Moquegua, Lima, Lambayeque (en parte), Arequipa,

Ayacucho (gran parte), Huánuco (en parte), Pasco (en parte) y Junín (en parte), los valles de Ancash, Huancavelica e Ica; están en etapas iniciales del largo proceso de extinción. Esto demuestra que el Perú ha avanzado mucho en sanidad vegetal. Sin embargo, esta política debe extenderse a otras tierras altas y debe iniciarse la erradicación en la selva. Solo Tacna; Moquegua avanzaron mucho en la erradicación de la mosca frutera en los valles; otras áreas, las selvas, están lejos de la ansiada libertad del distrito de estos insectos; tarea difícil, pero no imposible, erradicar cualquier plaga en áreas tan grandes como Perú para exportar fruta sin tratamiento térmico o tratamiento con gas, reduciendo su valor y calidad.

La gama de exportaciones agrícolas se ha diversificado, desde los espárragos hasta uvas, plátanos; es decir, pasando de hortalizas a árboles frutales en los últimos diez años. Además, también hay nuevas exportaciones como arándanos y grosellas doradas. Aunque hay diversificación a medida que hay más productos, el gobierno debe hacer más para promover productos potenciales dietéticos y medicinales para elección del consumidor, basado en el gusto. Para determinar las preferencias de consumidores en mercados internacionales; la industria debe seguir diversificándose; el Perú no solo destaca por exportar productos sin valor agregado, debería tener producción agroindustrial reconocida y lista para el mercado mundial. Por lo tanto, es necesario diversificar las exportaciones agrícolas, ya que los mercados internacionales fluctúan, y por lo tanto debe haber mayores oportunidades de mercado para minimizar el posible riesgo del impacto internacional (crisis) en nuestra economía. Además, la economía peruana, que exporta más productos agrícolas, depende menos de los minerales. De igual manera, las cosechas en el Perú, aumentaron en los últimos años de 3.113.965 Has en 2010 a 4.602.762 Has en 2014; este incremento ocurrió, para satisfacer demandas internas; correspondiente a la satisfacción de la demanda externa. A mayor área cosechada, mayor agroexportación. Además, es importante no solo mejorar aumentando las áreas de cultivo; sino también incrementando las cosechadas y así aumentar la producción en países extranjeros. Por ello, se ha observado que la principal agroexportación ha incrementado el área bajo cosecha, lo que demuestra interés por desarrollar el sector.

Asimismo, el proyecto CHAVIMOCHIC, principal megaproyecto de riego peruano; permitió mejorar las áreas irrigadas y también incluir el área bajo cultivo (tierras baldías transformadas en tierras fértiles para la agricultura de exportación), a pesar de que ha ampliado el límite de exportación en productos agrícolas, sin llegar a la tierra, resultado de la fusión, hay 29.123 parcelas de tierra cultivada que no han sido fusionadas en primera y segunda vuelta y aún falta trabajar.

En cuanto al número de empresas agroexportadoras en Perú, el estudio incluye empresas no tradicionales, mostrando un aumento del 9% al pasar de 1.556 en 2010 a 1.793 en 2014. Si bien hubo un incremento entre 2012 y 2013, hubo disminución (40 empresas); el Estado debe brindar apoyo, al desarrollo sostenible de las empresas agroexportadoras.

4.3. Conclusiones.

- 1) Los principales factores que explican la evolución de las agroexportaciones del Perú entre 2010 y 2014 son los acuerdos comerciales y/o tratados de libre comercio y los programas nacionales de mosca de la fruta, la diversificación de las agroexportaciones con base, según clasificación de PROMPERÚ y la gran superficie de cosecha en el Perú; proyectos especiales CHAVIMOCHIC, etc. Proyectos de riego y número de empresas exportadoras de productos agrícolas.
- 2) Entre 2010 y 2014, el valor de las exportaciones agrícolas pasó de USD 4.777 FOB a USD 5.301 millones. A nivel de volumen, el aumento partió de 2.057 toneladas y finalizó en 2.853.000 tm; siendo sus mercados principales: EE. UU., Holanda, Alemania y España. Cayeron las exportaciones convencionales a \$ 842 mill. (FOB) de \$ 1.671 mill, mientras que las exportaciones no convencionales aumentaron a \$ 4.461 desde \$ 3.017 mill.
- 3) La agricultura más importante está lejos de ser productos, espárragos, uvas frescas, aguacate, mango, cardo coreano, preparación de animales, evaporación de leche, pimienta en polvo, plátano, quinua, quinua, cacao.
- 4) El factor determinante para el desarrollo de las exportaciones agrícolas fueron los TLC de Perú con diversos países de destino, gracias a la eliminación de aranceles; y apertura del comercio con nuevos países.
- 5) El factor que menos influye es la cantidad de empresas agroexportadoras, observando un aumento de estas; no habiendo mayor impacto en el crecimiento de agroexportaciones; en realidad las empresas grandes y privadas; las que, debido a mejores relaciones comerciales, financiadas y el monopolio del mercado de exportación, permanecieron dentro del mercado en el que exportaban cantidades mayores de productos agrícolas, lo que explica que muchas empresas abandonarían el mercado, o no aumentarían el volumen.

4.4. Recomendaciones.

- 1) A pesar de los avances actuales, el país necesita establecer mecanismos, herramientas de apoyo y seguimiento al sector, manteniendo y promoviendo competitividad en las agroexportaciones peruanas, generando impulsos exportadores, sostenibles en el tiempo. La gestión de acuerdos comerciales suscritos con cada país, brinda seguridad jurídica al establecer reglas claras para el acceso al mercado internacional, gozar de beneficios arancelarios y permitir la integración de aquellas empresas que aprovechen al máximo los acuerdos comerciales. Estos contratos promueven la diferenciación. en el sector del comercio exterior Mecanismos de globalización y competitividad. Sin embargo, los países necesitan desarrollar, difundir estos acuerdos que brindan oportunidades en la agroexportación, logrando consolidar de esta forma la cultura exportadora; el Estado debe desarrollar, brindar mecanismos que apoyen el ingreso de empresas para exportar; desarrollando alianzas estratégicas en sociedades comerciales y proyectos de entrega conjunta para empresas globales.
- 2) En el ámbito sanitario, las autoridades reguladoras deben fortalecer la implementación de programas integrales de control de plagas, mejorar las condiciones fitosanitarias en el país, ir más allá de simples protocolos sanitarios, que exigen los mercados internacionales para los productos, fortaleciendo, difundiendo información sobre riesgo de plagas. En cuanto al programa de Erradicación de la mosca frutera; deben ser atendidas las diversas áreas a nivel nacional; la selva, que aún todavía no han iniciado el tratamiento y la erradicación de este mal.
- 3) Una infraestructura que promueva la agroexportación, con mejores accesos en carreteras, puertos; desarrollar con urgencia estos aspectos, ya que se deben considerar los aumentos en la producción de frutas y hortalizas, requiriendo para ello una administración eficaz de los proyectos mencionados.

- 4) La infraestructura hidráulica debe continuar proporcionando recursos hídricos para áreas agrícolas. Por lo tanto, van a completar el Chavimochic III; para ello la administración de recursos hídricos fortalecerá la gestión integral de recursos, incluyendo Autoridades locales, siendo la gestión un instrumento de política para desarrollo local, promoviendo la adecuada gestión de los recursos hídricos.

- 5) Promover la investigación científica de la horticultura, expandiendo la gestión de cultivos, la transferencia de conocimiento sobre el progreso genético en nuevas variedades más rentables y la promoción del seguimiento de anomalías climáticas por cultivo y región, incluyendo el fortalecimiento y mejora de la gestión; por organismos relevantes como el MINAGRI e INIA y el SENAMHI, invitando a participar a la Asociación de Principales Productos de Exportación, deberían implementarse programas para capacitar a agricultores en aspectos agropecuarios, de manejo y conectividad, pues una mayor organización les permitirá enfrentar mejor el cambio climático y “El niño, la niña”, así como restaurar la zona base con la técnica antigua para adaptar la geografía que permite aprovechar mejor el agua y la tierra. Los desarrollos tecnológicos han llevado al desarrollo de la industria y se deben hacer progresos. En agricultura, hacia una gestión más tecnificada del suelo con estudios de suelos, mejora del riego para ampliar la superficie cultivada, instalación de invernaderos, red de embalses de montaña y aprovechamiento de aguas residuales para el tratamiento y rehabilitación de suelos. Por lo tanto, la recuperación de las exportaciones agrícolas debe orientarse a promover el conocimiento sistematizado y tecnología aplicada para agricultura, el comercio exterior, monitoreando el cambio climático y mejorar la educación rural.

Capítulo V

5 FUENTES DE INFORMACIÓN

5.1. Fuentes Bibliográficas.

- Economía del periodo colonial tardío. Lima: IEP/BCR, 2010, p. 414
- Banco Italiano (1941).El Perú en marcha. Ensayo de geografía económica. Lima. Pág., 118.
- Anexo estadístico del Compendio de historia económica del Perú. Tomo 3.
- Economía del periodo colonial tardío. Lima: IEP/BCR, 2010, p. 414
- Fernando Eguren, Jorge Fernández Baca, Fabián Tume. Producción algodonera e industria textil en el Perú. Lima: Desco, 1981, p. 122
- MORÓN, BERNEDO, CHAVÉZ, CUSATO Y WINKELRIED (2005). “Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: Una oportunidad para crecer sostenidamente”. Instituto Peruano de Economía. Diciembre, Lima
- Nelson Manrique. «Historia de la agricultura peruana» (2014), en Compendio de historia económica del Perú. Tomo 5. La economía peruana entre la Gran Depresión y el reformismo militar 1930-1980. Lima: IEP/BCR, p. 161.
- Oliver Blanchard (2006).Capitulo 3, El mercado de bienes. Macroeconomía 4ta edición. Pág.(54)

Oliver Blanchard (2006).Capitulo 3, El mercado de bienes. Macroeconomía 4ta edición. Pág.(53) Rosemary Thorp y Geoffrey Bertram (1985). Perú. Crecimiento y políticas en una economía abierta. Lima: Mosca Azul / Fundación Friederich Ebert / Universidad del Pacífico, p. 351

Anexo

Matriz de Consistencia: “EVOLUCION DE LAS AGROEXPORTACIONES EN EL PERU”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>Formulación del Problema</p> <p>¿Cuáles son los principales factores que explican la evolución de las agro exportaciones peruanas?</p> <p>Problema Específico</p> <p>¿Cuál es el valor monetario y el volumen de las agro exportaciones peruanas a sus diversos mercados?</p> <p>¿Cuáles son las principales políticas de agroexportación del gobierno peruano?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar los principales factores que explican la evolución de las agroexportaciones peruanas.</p> <p>Objetivo Específico</p> <p>Describir monetariamente el valor y volumen de las agro exportaciones peruanas a sus diversos mercados de destino.</p> <p>Analizar principales políticas de exportación agrícola implementadas por el gobierno peruano, incluyendo acuerdos comerciales, TLC y la erradicación de mosca frutera del país.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>Los principales factores que explican el crecimiento de agroexportaciones peruanas del 2010 al 2014 son los TLC, el programa para erradicar la mosca frutera; diversificación exportadora, importación de productos agropecuarios según PROMPERÚ, áreas de cosecha y grandes proyectos de riego</p> <p>Hipótesis Específica</p> <p>Hay relación directa entre valor monetario y volumen de agroexportaciones peruanas a sus diferentes mercados.</p> <p>Se encontraron las principales políticas de agroexportación del gobierno peruano.</p>	<p>Variable X</p> <p>Inversión</p> <p>Indicador:</p> <p>Rendimiento</p> <p>Variable Y</p> <p>Agro exportaciones</p> <p>Indicador:</p> <p>PBI, volumen</p>	<p>Tipo</p> <p>Investigación aplicada correlacional, de causa a efecto.</p> <p>Enfoque</p> <p>El método que se utilizará, es el método deductivo, porque se trata de contrastar una teoría.</p> <p>Población y Muestra</p> <p>La población o universo estadístico de nuestra investigación, es la economía peruana, el monetario y real.</p> <p>Variable dependiente</p> <p>La inversión</p> <p>Técnicas a emplear</p> <p>Por la naturaleza de la investigación, los datos proceden de fuentes secundarias: Memorias del Banco Central de Reserva del Perú, Reportes estadísticos del BCRP, Nota semanal del BCRP, entre otros.</p> <p>Elaboración de Fichas</p> <p>La recolección de datos se realiza mediante la investigación bibliográfica, para lo cual se recurrirá al fichaje de información científica relacionado con el estudio.</p> <p>Entrevista</p> <p>se llevarán a cabo a los funcionarios de las entidades públicas, especialistas en los temas de nuestra investigación, el Banco Central de Reserva del Perú, el Ministerio de Economía y Finanzas, entre otros.</p> <p>Análisis</p>