UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

**PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**TLC Perú-Canadá: factores que influenciaron las exportaciones de uvas
frescas durante el periodo 2007-2017 al mercado canadiense**

TESIS

Para optar el título profesional de: Licenciado en Negocios Internacionales

AUTORES

Calderón Vieira, Mario Eduardo (0000-0003-4231-4721)

Sánchez Tapia, Manuel Diter (0000-0001-7610-5042)

ASESOR

Moscoso Cuaresma, Julio Ricardo (0000-0001-5343-3713)

Lima, 27 de febrero del 2019

A nuestras familias y a nuestro asesor Ricardo Moscoso

Resumen

Desde inicios de los años noventa el Perú adoptó la política de estado de apertura comercial para lograr mayor crecimiento, en tal contexto se dieron una serie de reformas económicas, dentro de las cuales destacó la promoción de la competitividad del sector exportador. La apertura comercial se puede evidenciar en los TLC's firmados que tienen como fin consolidar mercados a largo plazo para los productos peruanos. En un ámbito favorable donde las exportaciones crecieron y permitieron al Perú recuperarse económicamente gracias al entorno macroeconómico estable, un marco institucional enfocado a proteger la inversión privada y la mejora de la infraestructura básica; se dieron las condiciones necesarias para que los sectores exportadores generen empleo y desarrollo.

Un sector que demostró un crecimiento sostenido fue el agropecuario, el cual fue capaz de producir y exportar una gran diversidad de productos de muy alta calidad, dentro de los cuales se encuentran las uvas frescas. Este producto experimentó un incremento significativo de sus exportaciones; debido a la mayor demanda mundial, el buen desempeño de la producción interna, el correcto control fitosanitario y principalmente por la apertura de nuevos mercados.

Uno de los mercados donde se destinó la exportación de uvas frescas es el canadiense, país con el cual existe un TLC y hasta hace algunos años demostraba una evolución positiva constante. En la presente investigación se plantea estudiar el dinamismo de las exportaciones de uvas al mercado canadiense y conocer los factores por los cuales actualmente se viene contrayendo el volumen exportado.

Palabras clave: Tratado de Libre Comercio; Exportación; Uvas Frescas Peruanas; Sector Agrícola; Canadá.

Abstract

Since the beginning of the nineties, Peru adopted a state policy focused on commercial opening to achieve higher economical incomes. A series of economic reforms were carried out, among them the promotion of the competitiveness of the exports sector. The commercial opening achieved can be measured today by the number of signed FTAs that aim to consolidate long-term markets for Peruvian products. In a context where exports grew and allowed Peru to recover economically due to a stable macroeconomic environment, an institutional framework focused on protecting private investment and developing basic infrastructure; the necessary conditions were given for the exports sectors to generate employment and development for the population.

A specific sector that showed sustained growth was agriculture, which proved to be capable of produce and export a large variety of high-quality products, among them fresh grapes. The significant increase in exports of this product was generated by higher world demand, the good performance of domestic production, and the correct phytosanitary control and mainly due to the opening of new markets around the globe.

One of the markets where the exports of fresh grapes was destined is Canada, country related to Perú with an FTA and until a few years ago a market that showed constant positive evolution for the Peruvian fresh grape's exports. In the present research project, it is proposed a study of the dynamism of fresh grapes exports to the Canadian market and to know the factors for which the exported volume is currently contracted.

Keywords: Free Trade Agreement, Export, Peruvian Fresh Grapes, Agricultural Sector, Canada.

Índice General

	Página
Índice de Tablas.....	xi
Índice de Gráficos	xiii
Introducción.....	¡Error! Marcador no definido.
Capítulo 1: Marco Teórico	20
1.1 Antecedentes de la Investigación.....	21
1.2 Teorías relacionadas al tema	23
1.2.1 Teoría de las Relaciones Internacionales	23
i. Relaciones Internacionales	23
ii. Realismo	25
iii. Liberalismo	27
iv. Estructuralismo	28
1.2.2 Teoría Económica Internacional.....	31
i. Comercio internacional.....	31
ii. Del GATT a la OMC	33
iii. Relaciones monetarias internacionales, Bretton-Woods.....	35
iv. Globalización	38
1.2.3 Teoría de Integración Económica.....	40
i. Etapas de los procesos de integración económica.....	40
ii. Efectos estáticos de la integración económica.....	42
iii. Efectos dinámicos de la integración económica	43
1.2.4 Derecho de los tratados internacionales.....	45
i. Naturaleza y desarrollo de las normas internacionales	46
ii. Teoría de tratados	47
iii. TLC Perú – Canadá	48
iv. Sujetos del derecho internacional público.....	50
1.2.5 Estrategia competitiva	51
i. Determinantes estructurales de la intensidad de la competencia.....	51
ii. Estrategias competitivas genéricas	53
1.2.6 Meteorología y climatología agrícola.....	54
i. Agricultura y cambio climático	56
ii. Fenómeno El Niño	58

1.2.7	Sector agroexportador: Uvas frescas.....	60
i.	Sector agroexportador no tradicional	61
ii.	Producción de uvas frescas.....	62
iii.	Manejo de uvas frescas	65
iv.	Cadena logística de las uvas frescas.....	67
v.	Principales países productores de uvas frescas	70
Capítulo 2: Plan de investigación.....		72
2.1	Situación de la problemática	72
2.1.1	Problema principal.....	75
2.1.2	Problemas específicos.....	75
2.2	Hipótesis	76
2.2.1	Hipótesis general	76
2.2.2	Hipótesis específicas	76
2.3	Objetivos	77
2.3.1	Objetivo principal	77
2.3.2	Objetivos específicos	77
2.4	Limitaciones	78
Capítulo 3: Metodología de trabajo.....		80
3.1	Tipo y enfoque de la investigación	80
3.2	Diseño de la investigación	83
3.3	Fuentes de investigación	84
3.4	Población y muestra	84
3.5	Operacionalización de las variables.....	85
3.6	Técnicas de recolección de datos.....	86
3.7	Aspectos éticos	87
Capítulo 4: Desarrollo.....		88
4.1	Desarrollo cualitativo	88
4.1.1	Entrevistados	88
4.1.2	Entrevista a expertos del sector privado	90
4.1.3	Entrevista a expertos del sector público.....	103
4.1.4	Entrevista a expertos del sector académico	108
4.2	Desarrollo cuantitativo	111
4.2.1	Análisis de las exportaciones	111
4.2.2	Descripción de variables	114
i.	Clima	114

ii.	Desgravación arancelaria	115
iii.	Barreras no arancelarias	116
iv.	Acuerdos comerciales.....	116
v.	Presión de los competidores	117
4.2.3	Análisis estadísticos	119
i.	Análisis de la variable cualitativa	119
ii.	Análisis de datos cuantitativos continuos.....	121
iii.	Análisis de regresión	122
a.	Análisis de regresión lineal simple.....	122
b.	Análisis de regresión lineal múltiple.....	132
Capítulo 5:	Discusión de Resultados.....	136
5.1	Análisis del objetivo general.....	136
5.1.1	Análisis del Objetivo Específico N°01.....	136
5.1.2	Análisis del Objetivo Específico N°02.....	138
5.1.3	Análisis del Objetivo Específico N°03.....	139
5.1.4	Análisis del Objetivo Específico N°04.....	139
5.2	Validación de la hipótesis general.....	141
5.2.1	Validación de la Hipótesis Específica N°01	141
5.2.2	Validación de la Hipótesis Específica N°02	142
5.2.3	Validación de la Hipótesis Específica N°03	143
5.2.4	Validación de la Hipótesis Específica N°04	143
5.3	Discusión	144
Capítulo 6.	Conclusiones y recomendaciones	148
6.1	Conclusiones	148
6.2	Recomendaciones	150
BIBLIOGRAFIA		153
ANEXOS		159

Índice de Abreviaturas

BCR: Banco Central de Reserva del Perú

BPA: Buenas Prácticas Agrícolas

CAN: Comunidad Andina de Naciones

CBSA: *Canada Border Services Agency* (Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá)

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CFIA: *Canadian Food Inspection Agency* (Agencia Canadiense de Inspección Alimentaria)

COMEXPERU: Sociedad de Comercio Exterior del Perú

COR: *Canada Organic Regime* (Régimen Orgánico de Canadá)

DGESEP: Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas

ENOS: El Niño – Oscilación del Sur

FAO: *Food and Agriculture Organization of the United Nations* (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura)

FMI: Fondo Monetario Internacional

GATT: *General Agreement on Tariffs and Trade* (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)

HACCP: *Hazard Analysis and Critical Control Points* (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control)

IDH: Índice de Desarrollo Humano

IFPRI: *International Food Policy Research Institute* (Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias)

INEI: Instituto Nacional de Estadística e Informática

IPEBA: Instituto Peruano de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad de la Educación Básica

LDCT: *Least Developed Country Tariff* (Tarifa país menos desarrollado)

MEF: Ministerio de Economía y Finanzas

MINAGRI: Ministerio de Agricultura y Riego

MINCETUR: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

NMF: Nación Más Favorecida

NOAA: *National Oceanic and Atmospheric Administration* (Agencia Nacional para los Océanos y la Atmósfera)

ODS: Objetivos de Desarrollo Sostenible

OGM: Organismos Genéticamente Modificados

OMC: Organización Mundial de Comercio

OMS: Organización Mundial de la Salud

PENX: Plan Estratégico Nacional Exportador

PMA: Países Menos Adelantados

PNUD: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

PT: *Peru Tariff* (Tarifa Perú)

PROMPERU: Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo

PROVID: Asociación de Productores y Exportadores de Uva de mesa del Perú

RTAA: *Reciprocal Trade Agreements Act* (Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos)

SENAMHI: Servicio Nacional de Meteorología e Hidrología del Perú

SENASA: Servicio Nacional de Sanidad Agraria

SIICEX: Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

SUNAT: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

TLC: Tratado de Libre Comercio

TSM: Temperatura Superficial del Ma

Índice de Tablas

Tabla 1: Exportaciones peruanas hacia Canadá en los años 2016 y 2017.....	17
Tabla 2: <i>Principales diferencias entre el GATT y la OMC</i>	35
Tabla 3: Formas de integración económica internacional.....	42
Tabla 4: <i>Sector Agropecuario: Principales Productos</i>	61
Tabla 5: <i>Ficha técnica de la uva de Mesa</i>	62
Tabla 6: Variedades de uvas de mesa producidas en el Perú	63
Tabla 7: Calendario de producción de uva de mesa	64
Tabla 8: <i>Principales países productores y exportadores de Uva de mesa</i>	71
Tabla 9: Caracterización de sujetos entrevistados.....	85
Tabla 10: Tabla de variables	85
Tabla 11: Concepto de entrevista como técnica de recolección de datos.....	86
Tabla 12: Intensidad del fenómeno El Niño en el Perú: 2007-2017	93
Tabla 13: Estacionalidad de las uvas frescas.....	96
Tabla 14: Regulaciones y normas de ingreso	98
Tabla 15: Principales exportadores de uvas frescas a Canadá	101
Tabla 16: Tarifas de aranceles en Canadá para las uvas frescas	105
Tabla 17: Aranceles de principales proveedores de uvas frescas.....	106
Tabla 18: Evolución de las exportaciones peruanas de uvas de sus principales socios comerciales	107
Tabla 19: Producción de uvas frescas en TN por región, años 2013 – 2017.....	111
Tabla 20: Principales mercados internacionales de uvas frescas peruanas	112
Tabla 21: Variables macroeconómicas	114
Tabla 22: Dimensión del fenómeno del niño desde el 2007 hasta el 2018	115
Tabla 23: Arancel de Canadá a las uvas frescas exportadas por Perú.....	115
Tabla 24: <i>Lista de requisitos a cumplir para la exportación de un producto a Canadá</i>	116
Tabla 25: Información sobre el TCL Perú – Canadá.....	117
Tabla 26: Resultado del análisis cualitativo para la variable clima.....	119
Tabla 27: <i>Lista de variables para analizar el Precio de venta por kilo de uvas frescas al mercado canadiense</i>	121
Tabla 28: Resultado del análisis cuantitativo discreto para la variable Precio de uvas por kilo en el mercado canadiense	121
Tabla 29: Variables para el análisis de regresión lineal - Precio	122

Tabla 30: Resumen del modelo de análisis para la variable precio.....	122
Tabla 31: ANOVA para la variable precio.....	123
Tabla 32: Coeficientes para la variable Precio	123
Tabla 33: Lista de variables comprendidas en el análisis de regresión lineal para la Presión de competidores	124
Tabla 34: Resumen del modelo de análisis para la variable Y con X_1	125
Tabla 35: ANOVA para la variable Y con X_1	125
Tabla 36: Coeficientes para la variable FOB Perú	126
Tabla 37: Resumen del modelo de análisis para la variable Y con X_2	126
Tabla 38: ANOVA para la variable Y con X_2	127
Tabla 39: Coeficientes para la variable Y con X_2	127
Tabla 40: Resumen del modelo de análisis para la variable Y con X_3	128
Tabla 41: ANOVA para la variable Y con X_3	128
Tabla 42: Coeficientes para la variable Y con X_3	129
Tabla 43: Resumen del modelo de análisis para la variable Y con X_4	130
Tabla 44: ANOVA para la variable Y con X_4	130
Tabla 45: Coeficientes para la variable Y con X_2	131
Tabla 46: Resultado de correlaciones entre la variable independiente y dependientes.....	133
Tabla 47: Resumen del modelo de análisis para la variable Y con X_i	133
Tabla 48: ANOVA para la variable Y con X_i	134
Tabla 49: Coeficientes para la variable Y con X_i	135

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Principales proposiciones del realismo	26
Gráfico 2: Primeros representantes del pensamiento liberal	28
Gráfico 3: Principales teorías del comercio internacional.....	33
Gráfico 4: Funciones de la OMC	34
Gráfico 5: Niveles de integración económica	41
Gráfico 6: Argumentos que rodean la integración económica	44
Gráfico 7: TLC Perú - Canadá	49
Gráfico 8: Las variables meteorológicas	55
Gráfico 9: Impactos negativos del fenómeno El Niño	60
Gráfico 10: Diamante de competitividad: Sector Agroindustrial – Uva de Mesa.....	65
Gráfico 11: Tipos de instalación para el sembrío de uvas.....	66
Gráfico 12: Instalación, Cosecha y Postcosecha de la Uva de Mesa	67
Gráfico 13: Zonas productoras de Uvas de mesa en el Perú	68
Gráfico 14: Cadena logística de la uva de Mesa	69
Gráfico 15: Canadá importa desde Perú.....	72
Gráfico 16: Canadá importa desde el mundo	73
Gráfico 17: Principales países que exportan uvas frescas a Canadá	74
Gráfico 18: Tipo y enfoque de la investigación	82
Gráfico 19: Diseño de la investigación	83
Gráfico 20: Herramientas computacionales	87
Gráfico 21: Uvas frescas sudafricanas exportadas hacia Canadá.....	91
Gráfico 22: Producción de uvas de la costa norte	94
Gráfico 23: Consumo per cápita de uvas frescas en Canadá.....	101
Gráfico 24: Variables del análisis cualitativo.....	110
Gráfico 25: Evolución de las exportaciones de uvas frescas FOB en los años 2007 al 2017 (expresado en miles de US\$).....	112
Gráfico 26: Principales destinos comerciales para Uva frescas durante el 2007 al 2017	113
Gráfico 27: Evolución de las exportaciones en valor FOB de Estados Unidos hacia Canadá durante el 2007 al 2017 (Expresado en miles de dólares).....	117
Gráfico 28: Evolución de las exportaciones en valor FOB de Chile hacia Canadá durante el 2007 al 2017 (Expresado en miles de dólares).....	118

Gráfico 29: Evolución de las exportaciones en valor FOB de México hacia Canadá durante el 2007 al 2017 (Expresado en miles de dólares).....	119
Gráfico 30: Frecuencia relativa de la variable Clima.....	120
Gráfico 31: Regresión lineal simple del Precio Canadá y Precio Perú	124
Gráfico 32: Regresión lineal simple para el FOB Canadá y FOB Perú	126
Gráfico 33: Regresión lineal simple para el FOB Canadá y FOB E.E.U.U	128
Gráfico 34: Regresión lineal simple para el FOB Canadá y FOB Chile	130
Gráfico 35: Regresión lineal simple para el FOB Canadá y FOB México	132
Gráfico 36: Análisis de la variable Apertura de nuevos mercados para el Perú	145
Gráfico 37: Análisis de variables cualitativas relacionadas a factores internos del Perú	147

Introducción

Son múltiples los beneficios que experimentan los países que deciden emprender una política de apertura comercial e integrarse al comercio global. Tal es el caso de la República del Perú, país que en las últimas décadas adoptó como política de estado la integración al comercio internacional.

A fines de los años 90, el ámbito comercial internacional peruano se limitaba a su participación en la Comunidad Andina de Naciones (CAN), lo cual condicionaba a que el comercio exterior se dé únicamente con países fronterizos de la región. El día de hoy, el Perú tiene en vigencia 21 acuerdos comerciales, 6 por entrar en vigor y 5 más en negociación. Tal magnitud de acuerdos comerciales es evidencia del consenso de los gobiernos de turno en aprovechar los recursos naturales y fortalecer diversos sectores económicos productivos para poder hacerlos competitivos a escala internacional. En este contexto, se incrementó la competitividad y se materializó el proceso de internacionalización de un gran número de empresas peruanas, reconociendo a algunas incluso como grandes casos de éxito a nivel regional.

El ya mencionado aumento de la competitividad, y en su consecuencia del empleo, trajeron consigo beneficios reales a la economía al mejorar la situación de una gran cantidad de familias peruanas, como también se atrajo la inversión extranjera gracias al entorno favorable a los negocios y las proyecciones positivas de crecimiento para el país. De la misma manera, el beneficio de la integración del Perú a diferentes acuerdos comerciales tuvo también un impacto en los consumidores, ya que la apertura comercial redujo la brecha del precio en el costo de una mercadería y su precio de venta, además de que el acceso a nuevos productos y servicios disponibles se vio ampliado.

Dentro de la estrategia comercial del gobierno peruano de construir y consolidar una oferta exportable nacional, se encuentra la negociación de tratados de libre comercio (TLC). Un TLC es un acuerdo comercial entre dos países que se suscribe con el fin de pactar concesiones de preferencias arancelarias y reducir las barreras no arancelarias al comercio de bienes o servicios. Un aspecto importante de los TLC's es también la inclusión de aspectos normativos relacionados a la propiedad intelectual, inversión, telecomunicaciones y disposiciones medioambientales.

Dentro de los acuerdos en vigencia de los cuales el Perú es partícipe, el TLC Perú - Canadá es para esta investigación, foco de interés que proporciona el marco donde se realiza el estudio. El mencionado TLC se firmó en Lima el 29 de mayo de 2008 y entró en vigor el 1 de agosto de 2009. En el transcurso de solamente un año las exportaciones peruanas hacia Canadá experimentaron un crecimiento de 44%, resaltando que de la misma manera las exportaciones no tradicionales registraron un aumento de 18%. Se puede obtener como impresión a primera vista que fue de gran importancia para la economía peruana la entrada en vigor de dicho acuerdo por sus efectos positivos inmediatos.

Canadá es la segunda economía más próspera de América, presenta un alto desarrollo con crecimiento lento pero sostenido y tasas de desempleo e inflación considerablemente bajas. Es una economía diversificada y según datos del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), el comercio bilateral Perú-Canadá alcanzó los US\$ 4 232 millones el año 2011, consolidando a Canadá como uno de los principales mercados de destino de diversos productos peruanos.

Las exportaciones hacia Canadá se conformaron en un inicio mayoritariamente por minerales, específicamente el oro, el cual disminuyó en cantidad exportada durante los últimos años. Otro componente de importancia viene del sector agrícola, el cual debe su trascendencia al desarrollo de una mayor oferta exportable del país. Actualmente los

minerales exportados son aún predominantes en la estructura comercial, ocupando un 76% del total exportado.

En el año 2017 las exportaciones disminuyeron de manera considerable, incluyendo a minerales como el oro (-45.5%), plomo (-12.2%) y en el sector agropecuario a las uvas frescas (-37%). Centrando la atención en este último producto, se puede observar una tendencia al descenso, siendo el monto exportado en el año 2015 de 26.6, en el 2016 de 24.7 y finalmente el 2017 de 15.6 millones de dólares. Dicho descenso afectó las exportaciones totales del sector, como se puede apreciar en la Tabla 1.

Tabla 1: *Exportaciones peruanas hacia Canadá en los años 2016 y 2017*

Sector	Fob-17 (Miles US\$)	Fob-16 (Miles US\$)	% Var 17-16
TRADICIONAL	1,029,330	1,490,102	-31%
Minería	917,553	1,395,145	-34%
Pesquero	73,803	59,004	25%
Agrícola	37,973	35,660	6%
Petróleo y derivados	0	292	-100%
NO TRADICIONAL	154,801	195,223	-21%
Agropecuario	91,108	115,261	-21%
Textil	26,288	23,825	10%
Pesquero	19,402	13,490	44%
Metalmecánico	6,458	3,761	72%
Pieles y cueros	38	34	11%
Maderas y papeles	414	155	168%
Varios (incluye Joyería)	4,102	2,180	88%
Artesanías	1	12	-93%
Sidero-metalúrgico	3,209	34,185	-91%
Químico	3,557	1,872	90%
Minería no metálica	223	448	-50%

Fuente: Elaboración propia a base de información tomada de SUNAT.

El producto uvas frescas, con partida arancelaria 08061019, se encuentra en la categoría A del *Tariff Schedule of Canada* (Esquema arancelarios de Canadá) y cuenta con un arancel preferencial a Perú de 0%. Los artículos referentes al sector de agricultura del TLC Perú-Canadá son especificados en la sección F de este, abarcando los artículos 213 al 218. Los principales exportadores de uvas a nivel mundial en el año 2017 son Chile, Estados Unidos y Países Bajos, Italia, China y Perú. Además, es importante señalar que según datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), el Perú

ocupa el tercer lugar en el mundo respecto a la productividad de uva por hectárea, superando a países como China, Estados Unidos e Italia.

Canadá además de demandar productos de muy alta calidad, tiene como principales exigencias las certificaciones de Comercio Justo y la Certificación Orgánica Canadiense como estándares para el ingreso a su mercado. Actualmente el Perú ocupa el puesto número cuatro, tras Estados Unidos, Chile y México como países de los cuales Canadá importa uvas frescas. Adicionalmente se presenta un entorno favorable en cuanto al alza del consumo de frutas en dicho país, la cual está relacionada al consumo de productos que generan beneficios directos sobre la salud de los consumidores. *The Packer's Fresh Trends* informó que el 40.6% de los canadienses mayores de 12 años consumen frutas y vegetales más de cinco veces por día.

Según el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), las exportaciones de uva fresca en el mundo crecieron en 8.8% entre el 2012 y el 2016, pasando de 4 053.9 a 4 411.3 miles de toneladas. En el mismo sentido, las importaciones de uva mostraron un crecimiento de 7.7% en los años 2012 a 2016, experimentando un crecimiento de 3 955 a 4 242.2 mil toneladas. Dichos datos evidencian el crecimiento en la dinámica comercial de las uvas frescas en el mundo, lo cual se refleja también en el entorno peruano.

El periodo de tiempo que se propone estudiar en la presente investigación comprende los años 2007 al 2017. Se contempla un rango de 10 años ya que dentro de éste se puede observar el fenómeno de crecimiento considerable, seguido del descenso en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá. Tales variaciones representan hitos históricos en la evolución de las exportaciones peruanas del producto en cuestión, incluyendo al sector no tradicional en su conjunto. Finalmente, se elige analizar los datos hasta el 2017 ya que existe información actualizada oficial hasta dicho año.

Conociendo los fundamentos teóricos de la liberalización del comercio y sabiendo los beneficios para el Perú de tener como socio comercial a Canadá, se enmarca un contexto comercial favorable para la exportación de uvas frescas que en un inicio presento un comportamiento regular al mostrar un desempeño positivo en las cantidades exportadas, llegando a un pico en el año 2015 y un subsecuente descenso los años siguientes pese a gozar de los beneficios del marco del TLC firmado por ambas partes. El presente trabajo de investigación se plantea conocer los factores no arancelarios que influyeron en dicho descenso de las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá en los años 2016 y 2017.

Capítulo 1: Marco Teórico

En el presente capítulo se desarrollarán los antecedentes de la investigación y la base teórica. A continuación, se describirá a modo de resumen cada uno de estos elementos que conforman el marco teórico.

Con relación a los antecedentes de la presente investigación, se presentarán cinco tesis que guardan relación directa con el fenómeno en estudio. Dentro de dichas tesis se explican problemáticas como la caída del precio de las uvas frescas peruanas en el mercado chino, los factores que limitan la competitividad en exportaciones de uvas iqueñas bajo el TLC Perú-Corea, los factores que determinan la oferta exportable de uva en el Perú, así como también un diagnóstico de la uva de mesa peruana de exportación y el Perú en la cadena de valor de las uvas de mesa. Señalando que ésta última tiene como origen el país de Estados Unidos, conllevando a un análisis en un contexto diferente al que fueron llevadas a cabo las demás investigaciones.

Respecto a la base teórica, en primer lugar, se abordará la teoría de las relaciones internacionales, explicando su surgimiento como ciencia y el contexto en que se desarrolló académicamente. Se explicarán también las relaciones internacionales mediante sus principales mapas mentales, las cuales son el realismo, liberalismo y estructuralismo.

Seguidamente se tratará la teoría económica internacional; explicando el entorno del comercio internacional y sus orígenes, así como la evolución de las instituciones relacionadas a la economía internacional durante la historia, conociendo las características de cada una y su importancia en el comercio internacional actual. Para culminar, se explicará la globalización como suceso histórico y sus efectos en el comercio.

En tercer lugar, se tratará la teoría de la integración económica, explicando las etapas del proceso de integración económica, sus objetivos, costos y beneficios. Se analizará también

los efectos estáticos y dinámicos, todo esto relacionado con los objetivos del presente trabajo de investigación.

Se tratará también el derecho de los tratados internacionales, definiendo la naturaleza y desarrollo de las normas internacionales, así como la teoría de tratados internacionales. En este punto se verá más a detalle el TLC Perú-Canadá y se concluirá explicando los sujetos del derecho internacional público.

Como quinto punto se tratará la teoría de la estrategia competitiva, incluyendo los determinantes estructurales de la intensidad de la competencia y las estrategias competitivas genéricas, en este punto se explicará la posición que adoptan las empresas para lograr un mejor desempeño que los competidores.

A continuación, se explicará la meteorología y climatología agrícola, enfocando la explicación en la relación que existe entre los efectos del cambio climático y la producción agrícola. En este punto se comprenderá también el estudio de la ocurrencia del fenómeno El Niño y sus posibles efectos en el desarrollo de las actividades agrícolas, sobre todo en la costa peruana.

Finalmente se analizará el producto uvas frescas, dando a conocer el entorno nacional productivo de dicho producto. Se abarcarán temas como la producción de uvas frescas, su manejo y cadena logística, así como el contexto internacional comercial actual y de los últimos años.

1.1 Antecedentes de la Investigación

Para el planteamiento y desarrollo del presente trabajo de investigación, fue necesario la revisión de otras publicaciones que estudiaron fenómenos relacionados y cuentan con elementos similares desde el punto de vista de un análisis comparativo. En este sentido, las

siguientes investigaciones son las más resaltantes y guardan un alto grado de similitud, éstas mismas guardan una relación directa con el objeto de estudio.

Carpio & Sandoval (2017), analizan el dinamismo de las exportaciones de uvas frescas hacia la República Popular China desde el 2009 al 2016, el cual decrece en cantidad contradiciendo la teoría de la liberalización del comercio. Se concluye en que la principal razón que explica la ya mencionada caída es la disminución del precio de la uva peruana en el mercado chino, lo cual fomentó que los exportadores migren hacia otros mercados.

La segunda investigación analiza los factores que limitan la competitividad de las exportaciones de uvas iqueñas bajo el marco del TLC Perú-Corea. En dicha investigación se concluye en que los empresarios de Ica podrían mejorar el uso de los factores especializados de competitividad, además de evaluar la anulación del programa de preembarque, el cual genera costos logísticos elevados (Alvarado, G. & Franco G., 2016).

En tercer lugar, encontramos a Coronel (2017), quien evalúa los factores que determinan la oferta exportable de uvas fresca en el Perú durante los años 2000 al 2015. En dicha investigación se halla que los factores determinantes son el coeficiente de inversión bruta fija y el índice de remuneración mínima vital.

La cuarta investigación desarrolla un diagnóstico de la uva de mesa peruana, orientando sus resultados a la competitividad del producto. Esta investigación presenta un profundo análisis del entorno nacional e internacional con respecto al comercio de las uvas frescas. De manera complementaria, se dan a conocer los factores de éxito de las uvas frescas en el ámbito comercial internacional, así como la evaluación de los factores externos e internos formulando una serie de objetivos estratégicos (González, T., Puellas, L., Villacorta, J., & Vizcardo, G., 2005).

Finalmente, Fernandez-Stark, Bamber & Gereffi (2016) evalúan al Perú en la cadena de valor de las uvas frescas. Se señala que dicha participación es aún limitada en relación al

procesamiento del producto. La mencionada investigación da a conocer que es importante resaltar que el Perú necesita una estrategia sectorial para poder coordinar con los involucrados en la cadena de valor y poder ampliar la participación del país en el escenario internacional, con tal fin, se proponen estrategias de valor agregado para lograr un plan más holístico.

1.2 Teorías relacionadas al tema

1.2.1 Teoría de las Relaciones Internacionales

A continuación, se explicarán las teorías de las relaciones internacionales, así como su desarrollo en el ámbito académico. En primer lugar, se tratará el concepto de las relaciones internacionales; luego se hablará del realismo, liberalismo y, por último, del estructuralismo. A modo de conclusión, se explicará el fenómeno de investigación del presente trabajo dentro del marco de la teoría de las relaciones internacionales, esto mediante su alineación con la teoría con la cual guarda mayor correspondencia.

i. Relaciones Internacionales

Las relaciones internacionales, como tema académico se pueden definir como el estudio de las relaciones e interacciones entre países; incluyendo las actividades y políticas de gobiernos nacionales, organizaciones internacionales, organizaciones no gubernamentales y corporaciones multinacionales (Jackson & Sorensen, 2013).

No es hasta el fin de la Primera Guerra Mundial que las relaciones internacionales son objeto de estudio de alguna ciencia social. Hasta dicho suceso, las relaciones internacionales fueron consideradas como parte de la historia. Al respecto, Mindreau (2004) señala que:

“En efecto, el fin de la Primera Guerra Mundial constituye el contexto histórico a partir del cual surge una discusión teórica autónoma y sistemática sobre las grandes cuestiones internacionales, principalmente aquellas referidas a la guerra y el conflicto entre estados y a la manera de evitarlos (p.11)”.

El centro de atención de las relaciones internacionales es el estado, como muestra de ello, las políticas de estado son comúnmente el objeto de análisis. Esto se debe a que son los estados como entes autónomos quienes deciden su propio accionar a escala internacional y toman decisiones, tales como la selección de socios políticos y comerciales o en su defecto la elección de países con los cuales se mantendrán ciertas distancias en ámbitos determinados. Estas decisiones son el centro de estudio de las relaciones internacionales, además del análisis del efecto que estas conllevan en el escenario internacional.

Con el objeto de ser considerada una ciencia social, las relaciones internacionales desarrollaron elaboraciones teóricas que buscan explicar el accionar de los principales agentes del escenario internacional. Además, como parte del proceso de institucionalización académica en el mundo occidental, se crea en el año 1919 la primera cátedra de Relaciones Internacionales en la Universidad de Gales, Aberystwyth. Sin embargo, tal como dice Hoffmann (1977), fue en los Estados Unidos donde las Relaciones Internacionales se volvieron una disciplina; las circunstancias en las que el país se erigía como potencia internacional debido al utopismo renovado, ejemplificado en los planes de organización internacional de la posguerra y el conjunto de sentimientos de repulsión y culpa sobre el peculiar pensamiento antes de la guerra de idealismo americano de impotencia, simbolizado en la doctrina de “no reconocimiento”. Dichas circunstancias propicias permitieron el desarrollo de las ciencias sociales, se aplicó el método científico y se combinó con investigaciones empíricas, esto creó el sentimiento de que cualquier problema social podría ser resuelto. De la misma manera, existía un aporte académico de inmigrantes dedicados a la investigación que huyeron del continente europeo rezagado por las consecuencias nefastas de la guerra.

Factores adicionales que consolidaron a las Relaciones Internacionales como disciplina autónoma en los Estados Unidos fueron la presencia de oportunidades institucionales para que muchos académicos norteamericanos se vieran involucrados en la dirección de la política exterior de su país. A esto se puede agregar la introducción de sistemas educativos flexibles para fomentar la competencia y la especialización, lo cual a su vez resultó en la creación de prolíficos departamentos de ciencias políticas y relaciones internacionales en universidades norteamericanas (Mindreau, 2004)

Es relevante describir las grandes corrientes de pensamiento surgidas durante el desarrollo teórico de las relaciones internacionales, dentro de las cuales se encuentra el realismo, liberalismo y estructuralismo. Mediante estas corrientes se puede analizar la realidad internacional desde puntos de vista diferentes, ya que cada una parte de supuestos y visiones del mundo sustancialmente diferentes.

ii. Realismo

Para comprender el contexto en el que se enfrentaron ideológicamente las superpotencias después de la Segunda Guerra Mundial, se plantea a la comunidad académica y a los políticos la teoría del realismo. La realidad internacional entre los años 1949 a 1989 se caracterizó por el conflicto entre Estados Unidos con el capitalismo liberal y la Unión Soviética con el comunismo, evento que adoptó el nombre de Guerra Fría.

En dicho periodo de tiempo acontecieron un sinnúmero de hostilidades acompañadas de una carrera armamentística, donde el mayor elemento disuasivo de emprender alguna acción fue la latente amenaza de un conflicto nuclear. Es en tal contexto, donde con el fin de preservar la paz y reducir las tensiones militares, que el realismo encuentra asidero y guía el pensamiento teórico de las relaciones internacionales.

Según Wohlforth (2010), se puede encontrar una variedad de definiciones del realismo, las cuales convergen en las siguientes cuatro proposiciones que pueden ser observadas en el Gráfico 1.

Gráfico 1: *Principales proposiciones del realismo*

Fuente: Elaboración propia a base de los estudios de *The oxford handbook of political science*. *The oxford handbook of international relations*.

Como primer elemento de análisis del gráfico antes expuesto, se encuentra al grupismo, el cual señala que hoy en día la política se lleva a cabo en y entre grupos, y para sobrevivir es necesaria la cohesión provista por la solidaridad, la cual a su vez es un potencial generador de conflictos con otros grupos; actualmente los grupos humanos más importantes son los estados y el elemento de cohesión es el nacionalismo.

En segundo lugar, se encuentra el egoísmo, el cual explica que cuando los individuos y grupos actúan políticamente, se guían principalmente por el interés propio. El egoísmo está enraizado en la naturaleza humana y sus expresiones se pueden exacerbar, moderar e incluso son capaces de superar temporalmente estructuras políticas, instituciones y valores.

En tercer lugar, el anarquismo indica que la ausencia de gobierno da forma a la naturaleza de la política internacional. En tal sentido, los sistemas políticos anárquicos de autoayuda imponen restricciones en la habilidad de los actores internacionales de lograr sus objetivos y exacerban el egoísmo grupal.

Finalmente, la política del poder es creada en un ambiente de anarquía donde se intercepta el grupismo y el egoísmo. La desigualdad de poder siempre estuvo presente en cuanto a la influencia social o “control” y “recursos”, elementos siempre presentes en toda área de interacción entre poder social y material, interacción que a su vez despliega la sombra del uso del potencial material para coaccionar.

Según el realismo la anarquía es la característica esencial del sistema internacional, donde los estados representan la unidad de análisis basados en algún fundamento territorial o geográfico. Se toma a los estados como actores unitarios ya que son éstos los representantes de grupos organizados e integrados que actúan racionalmente.

Para el realismo la seguridad nacional es el elemento más importante de las relaciones internacionales. La amenaza militar permanente fue una constante por la cual los estados tienen como prioridad los intereses nacionales y la supervivencia, es claro entonces concluir en que la preservación y subsistencia de los estados llevan a un juego de suma cero, donde el beneficio de un actor lleva a la pérdida de otro. El balance de poder es elemental en el proceder del análisis del realismo.

Para representar al realismo, Wolfers (1962), indica que se puede entender al mundo como una “mesa de billar”, donde las bolas son los estados soberanos que se encuentran en constante conflicto. La mesa es un espacio abierto representante de la anarquía donde los estados no se encuentran sujetos a normas preestablecidas.

iii. Liberalismo

Locke (1999), en el siglo XVII, fue el primer filósofo que vio un gran potencial en el desarrollo de la sociedad civil moderna y la economía capitalista en estados que garantizan la libertad individual. En dichos estados, donde los individuos no serían vistos como objetos

o como medios, se generarían los derechos y las instituciones. En el Gráfico 2 se presentan los primeros representantes del pensamiento liberal.

Gráfico 2: *Primeros representantes del pensamiento liberal*

Fuente: Elaboración propia a base de *International relations. Theories and approaches*.

El centro del pensamiento liberalista es la felicidad de los seres humanos en su individualidad, para tal fin, el estado existe para suscribir la libertad de los ciudadanos y por lo tanto garantizar que vivan sus vidas y busquen su felicidad sin la interferencia indebida con otras personas (Jackson & Sorensen 2013).

Los supuestos básicos en la explicación de la teoría liberal son el progreso, la razón humana y la cooperación; los cuales a la vez consolidan el proceso de modernización en el desarrollo del estado moderno. Acompañados de estos supuestos, los liberalistas tienen una visión positiva de la naturaleza humana. Existe una gran fe en el razonamiento y que éste puede ser aplicado a las relaciones internacionales, de esta manera la cooperación internacional es un objetivo posible y que puede lograrse una mejor vida para al menos la mayoría de los individuos.

iv. Estructuralismo

El estructuralismo surge a fines del siglo XIX a partir del pensamiento marxista y propone que las relaciones internacionales pueden ser entendidas únicamente analizando el contexto donde estas se han desarrollado. El estructuralismo tiene una visión crítica del orden mundial

regido por el capitalismo, asimismo manifiesta disconformidad con las desigualdades económicas y sociales generadas de la inequidad de oportunidades. Como resultado de que no todos cuentan con las mismas oportunidades, se genera en consecuencia el beneficio de solo algunos países o élites de poder, a costa de una mayoría condenada al ciclo de la pobreza que se perpetúa una generación tras otra.

Para el estructuralismo, la principal unidad de análisis es el sistema internacional en su conjunto y cómo los estados y actores no estatales interactúan. Para predecir dicha interacción, será necesario antes entender la esencia del contexto estructural en el que las interacciones toman lugar. El estructuralismo plantea que no es suficiente entender los factores que operan dentro y fuera de los estados, determinando su política exterior; sino descifrar las estructuras que condicionan y predisponen a los actores.

Un planteamiento del estructuralismo es que es necesario conocer la perspectiva histórica de la cual parte un análisis de la sociedad internacional. Por su parte, el estructuralismo tiene como punto de partida el análisis histórico del sistema capitalista, dentro del cual fue posible la creación de estados-nación que hoy en día conforman el orden mundial.

Otra unidad de análisis son los mecanismos de dominación que establecen algunos agentes sobre otros para obtener mayores beneficios del sistema capitalista. En dicho contexto, el estructuralismo centra su atención en el estudio del subdesarrollo donde se plantea la teoría de la dependencia, la cual postula que los estados subdesarrollados se encuentran en esa situación no por la incapacidad de poder integrarse al sistema capitalista ni por no poder beneficiarse de él, sino porque fueron históricamente “utilizados” por otros estados desarrollados.

Para entender la dinámica internacional, los factores económicos juegan un rol fundamental. La imagen del estructuralismo se refleja en una realidad donde los distintos

agentes del escenario internacional compiten, negocian, forman grupos y asumen compromisos con el fin de crear relaciones de explotación y dependencia.

El pensamiento marxista critica el funcionamiento, desarrollo y expansión del modelo capitalista. Según Marx (1967), la historia humana es fundamentalmente una historia de conflictos de clases generados por el proceso de modernización económica por el cual atraviesa el mundo. El pensamiento marxista propone tres postulados que tuvieron influencia en el pensamiento estructuralista. Primero está el problema de la explotación ejercida por las minorías y los medios de producción. Segundo, se enfatiza que el capitalismo es solo una etapa de un proceso histórico donde la única manera de salir de sus contradicciones y tensiones es la transformación a un modelo socialista. Tercero, se propone que la sociedad internacional debe ser estudiada como un conjunto para luego especular sobre el comportamiento individual de cada elemento.

A manera de conclusión de la presente sección, se propone ensayar el planteamiento de realizar una relación entre el proyecto de investigación y la teoría de las relaciones internacionales. Si abordamos teóricamente la exportación de un producto hacia un mercado extranjero, se habla sin duda de un principio de la teoría liberalismo, donde se da lugar a que ambos países, exportador e importador, sean partícipes del comercio internacional y de una manera en que existe como elemento inherente, la cooperación entre naciones. Para que se pueda dar el contexto actual de un desarrollo elevado de la industria agrícola y el paralelo acrecentamiento de una oferta exportable atractiva en los mercados extranjeros internacionales, fue necesaria la existencia previa de la garantía de las libertades individuales, donde los individuos hayan podido desarrollarse personalmente y como por efecto consiguiente, ser capaces de crear empresas, las cuales a su vez generan productos o servicios capaces de lograr estándares internacionales elevados. Finalmente, abarcando el tema en

análisis desde el marco que proporciona el TLC Perú – Canadá, es en base a la teoría del liberalismo desde donde se explica la creación de derechos e instituciones, las cuales hacen posible el comercio mundial de manera legítima y ordenada, garantizando los derechos de los participantes y agentes involucrados, tanto en el país de origen como en el país de destino de los bienes comercializados.

1.2.2 Teoría Económica Internacional

Con relación a la teoría económica internacional, se explicarán las implicancias del comercio internacional con relación al desarrollo de la economía de un país; también, se presentarán las funciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) durante su vigencia y la Organización Mundial de Comercio (OMC) dentro del comercio mundial. Se hablará también de las relaciones monetarias internacionales, las instituciones de *Bretton-woods* y su importancia en la economía internacional, y finalmente se tratará sobre la importancia que tiene la globalización y como ejerce sus efectos en la economía mundial de hoy en día.

i. Comercio internacional

El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre distintos países y sus mercados con el fin de obtener productos a mejores precios, satisfacer las necesidades del mercado local y posicionar productos locales en el extranjero. El comercio nace en la época primitiva junto con los primeros agricultores, donde el intercambio de bienes llevaba el nombre de trueque. Junto con el desarrollo y expansión del trueque se presentaron dificultades en la valorización de los bienes, en este contexto se crea la moneda como medio facilitador del intercambio, en tal sentido Cornejo (2010) señala:

“La primera gran moneda internacional es el cauri, esa concha blanco-amarilla clara, semejante a la porcelana que recogen antes y después de las grandes mareas los indígenas de las Islas Maldivas, en el Océano Índico. Desde este centro ha irradiado durante siglos hacia el este hasta Indonesia, Filipinas, Nueva Zelanda; hacia el norte, la India, Indochina y China;

hacia el oeste, todo el continente africano hasta Mauritania. El cauri se ha empleado como joya, atesoramiento y moneda de pago (...) ha sido para muchos pueblos durante siglos -y aún milenios- el instrumento universal del pago. (p. 52)”

Es importante señalar también que el comercio, además de los beneficios netamente económicos, es un instrumento para estrechar relaciones de diplomacia entre naciones; para Krugman, Obstfeld, & Melitz (2012), “los países están mucho más estrechamente relacionados mediante el comercio de bienes y servicios, mediante los flujos de dinero, y mediante las inversiones en las economías de los demás” (p.1).

Gracias al sistema del comercio internacional los países cuentan con la posibilidad de comerciar con beneficios mutuos y con las ventajas de lograr eficiencia a escala global; en tal sentido, cuando un país logra ser eficiente genera que el comercio internacional en su conjunto sea más competitivo, puesto que las industrias especializadas toman ventaja de las economías de escala.

Asimismo, Daniels, Radebaugh, & Sullivan (2013), indican que las naciones pueden adoptar un enfoque “*laissez-faire, laissez-passer*”, mercantilismo o neomercantilismo. El enfoque “*laissez-faire, laissez-passer*” permite que las industrias del mercado puedan determinar las relaciones comerciales, puesto que tratan de disminuir al máximo la intervención del gobierno en el comercio. Por otro lado, los otros dos enfoques señalan que el gobierno debe intervenir en gran escala para el desarrollo del comercio. El citado autor indica que existen cinco principales teorías del comercio internacional, las cuales son el mercantilismo, la ventaja absoluta, la ventaja natural, la ventaja adquirida y la ventaja comparativa, lo cual se puede observar en el Gráfico 3.

Gráfico 3: *Principales teorías del comercio internacional*

Fuente: Elaboración propia a base de la información tomada de Daniels, Radebaugh, & Sullivan (2013).

ii. Del GATT a la OMC

Las primeras rondas para establecer el GATT se dieron a partir de la ley “*Reciprocal Trade Agreements Act*” (RTAA), aprobada por el congreso de los Estados Unidos de América en el año 1934, la cual le brindaba facultades al presidente para legislar y llevar a cabo acuerdos comerciales con otros países (Mindreau, 2005).

Como reacción al fracaso de las negociaciones de La Habana y en búsqueda de acuerdos que tengan como fin la liberalización del comercio, los Estados Unidos presentaron en Ginebra entre octubre y diciembre de 1947 el GATT. Dicho acuerdo fue en un primer momento aprobado por los países aliados de Estados Unidos, siendo luego ratificado como el único marco de referencia aceptable para el desarrollo del comercio internacional que brinda un marco regulatorio y foro facilitador de negociaciones de reducciones arancelarias.

El GATT logró un nuevo código comercial internacional promovido por nuevos principios y reglas que se discutían en las reuniones multilaterales, denominadas como rondas. Dichas rondas permitieron que el comercio entre los países miembros se liberalice gradualmente en

volúmenes mayores, puesto que en el marco del GATT se negociaba la reducción de barreras arancelarias para cada vez más productos a cambio de accesibilidad a los mercados de los países aliados (Mindreau, 2005).

El GATT fue concebido durante sus 47 años de funcionamiento como una organización y acuerdo de carácter provisional. Una vez que adoptó la función de vigilar y conducir el comercio internacional bajo la aplicación de aranceles y cuotas de exportación entre los países miembros, se fundaron las bases y se facilitó la construcción de la OMC (Mishkin, 2008). De esta manera, la OMC fue establecida el 1 de enero de 1995 después de ser creada durante las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986 – 1994), y significó la mayor reforma del comercio internacional desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Con sede en Ginebra y con 164 miembros al 29 de julio de 2016, la OMC tiene dentro de sus funciones la administración de los acuerdos comerciales, ser el foro de negociaciones comerciales, tratar de resolver diferencias comerciales, supervisar las políticas comerciales internacionales, entre otras (Malca, 2005). A continuación, se presenta el Gráfico 4, donde se indican las principales funciones de la OMC.

Gráfico 4: *Funciones de la OMC*

Fuente: Elaboración propia a base de la carta constituyente de la OMC.

Además de las funciones ya especificadas, la OMC trabaja con el objetivo de elevar los niveles vida, los ingresos, lograr el pleno empleo, acrecentar el intercambio comercial y utilizar óptimamente los recursos. Es un pilar también la introducción de la idea de “desarrollo sostenible”, la cual se alinea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), y que centra su atención en la necesidad de proteger el medio ambiente de manera compatible con los niveles de desarrollo de los países miembros.

La OMC, que se constituyó como sucesor del GATT, tiene también como característica que volvió en vinculantes los acuerdos que fueron antes voluntarios. Adicionalmente, la OMC tiene una agenda más amplia con temas que no habían sido tratados en el GATT, tales como buscar la participación universal con el propósito de lograr la liberalización comercial mundial de la mano del crecimiento económico generalizado, el bienestar humano y la prevención de conflictos entre estados. A continuación, se presenta la Tabla 2, la cual comprende las principales diferencias entre el GATT y la OMC.

Tabla 2: *Principales diferencias entre el GATT y la OMC*

GATT	OMC
-Acuerdo solamente sobre comercio de bienes.	-Acuerdo sobre el comercio de bienes, servicios, propiedad intelectual e inversiones.
-Incluía una serie de acuerdos colaterales ratificados por algunos países (medidas <i>antidumping</i> y subvenciones).	-Administración de los acuerdos ratificados por todos los miembros.
-Toleraba en cierta forma medidas de protección.	-Pone término a todo tipo de políticas de protección.
-Básicamente un tratado internacional con una secretaría.	-Organización internacional con todos sus atributos.

Fuente: Elaboración propia a base de datos de Malca (2005).

iii. Relaciones monetarias internacionales, Bretton-Woods

El uso del oro y la plata como moneda de cambio data del inicio del comercio internacional, cuando éste solía ser limitado y los productos se pagaban generalmente con monedas de dichos metales. Sin embargo, cuando el comercio internacional se expandió

debido a la revolución industrial, una manera más conveniente de financiamiento fue necesaria. Hacer envíos cuantiosos de oro alrededor del mundo era poco práctico, por lo cual se decidió adoptar una moneda de papel que los gobiernos la puedan convertir en oro a una tarifa arreglada (Hill, 2009).

Una vez que el Reino Unido decidió abandonar el patrón oro, comenzaron los primeros problemas monetarios internacionales que afectaron la fluidez de los pagos en el contexto del comercio internacional. Dicho desajuste trajo consigo una contracción del comercio y una guerra de devaluaciones que pretendía aumentar artificialmente la competitividad en las exportaciones y frenar las importaciones (Cuenca, 2004).

Tras la Primera Guerra mundial se intentó llevar a cabo diferentes intentos para lograr algún tipo de cooperación internacional con el propósito de resolver los problemas monetarios más importantes, pero por intereses nacionales, tales intentos no lograron tener éxito. Entre 1929 y 1939 las relaciones económicas internacionales sufrieron un gran deterioro, en respuesta a esto, en 1939 se dio el primer intento de reglamentación económica con el Acuerdo Tripartito sobre los tipos de cambio entre Estados Unidos, Reino Unido y Francia. Ya firmado el citado acuerdo, se intentó promover su expansión y se propusieron alternativas posibles, las que se expusieron en *Bretton-Woods* en 1944, lugar donde se toma la histórica decisión de crear un Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, que serían la base del funcionamiento monetario del sistema. Al respecto Spero y Hart (2010) señalan lo siguiente:

“Los planificadores de Bretton-woods esperaban que la economía internacional se recuperará y el sistema entraría en operación después de un breve periodo de transición de no más de cinco años. Para facilitar la recuperación de la posguerra, los planificadores crearon el Banco Mundial para realizar préstamos que faciliten la rapidez de la recuperación y promuevan el desarrollo económico (p. 15)”.

De esta manera fueron creadas estas dos instituciones multinacionales, el FMI tenía como tarea mantener el orden monetario internacional y el Banco Mundial debía promover el desarrollo económico en general. El sistema requería que todos los países fijen tasas de cambio para sus monedas con respecto al oro, donde solamente el dólar sería convertible al oro por 35\$ la onza. Otro requerimiento adicional fue que los países no podían utilizar la devaluación de su moneda como manera de obtener una política comercial competitiva.

Para el año 1947 ya era claro que el sistema de *Bretton-Woods* no serviría y que las economías occidentales estaban al borde del colapso. Luego de la Segunda Guerra Mundial, el sistema económico europeo fue devastado, el cual se basaba hasta ese entonces en el comercio internacional. *Bretton-Woods* y sus instituciones no fueron capaces de ayudar con la catástrofe europea y se tuvo que admitir que el Banco Mundial ni el FMI serían capaces de afrontar el problema.

El sistema de cambio fijo fracasó debido a que existía mucha presión especulativa sobre el dólar, lo cual generó un incremento de la inflación en Estados Unidos. Después de esto y desde el año 1973, el mundo opera bajo un tipo de cambio flotante, donde los tipos de cambio se volvieron más volátiles y menos predecibles. Desde ese entonces los países tienen autonomía en su política monetaria y deciden entre adoptar un tipo de cambio fluctuante, o vincular su moneda al dólar. Están también los países que deciden vincular su moneda a una canasta de otras monedas y dejan que esta fluctúe dentro de tal canasta.

Hoy en día el FMI y el Banco mundial juegan un rol muy importante ayudando a países que afrontan crisis financieras, mayormente haciendo préstamos bajo el requerimiento de la adopción de ciertas políticas macroeconómicas. Existen también puntos de vista críticos a dichas políticas, señalando que no son correctas para países en desarrollo y que a largo plazo terminan siendo perjudiciales.

iv. Globalización

Según Hill (2013), la globalización es el cambio hacia una economía mundial más integrada e interdependiente. La globalización tiene muchas etapas, incluyendo la globalización de mercados y la globalización de la producción. La globalización de mercados se refiere a la unión de mercados históricamente separados y distintos en una gran economía global; mientras que la globalización de la producción es la búsqueda de bienes y servicios de lugares alrededor del mundo para obtener ventaja de las diferencias nacionales, el costo y la calidad de los factores de la producción.

Se entiende también como globalización al creciente vínculo de la realidad interna de las naciones con su contexto externo. Formas en las que se manifiesta la globalización son la expansión del comercio mundial, el incremento de operaciones transnacionales de empresas, el desarrollo de diferentes regiones alrededor del mundo, el alcance de la información y la formación de espacios multinacionales.

La historia de la globalización nace desde el inicio de la expansión de ultramar de las potencias atlánticas europeas hasta las vísperas de la primera Revolución Industrial. En este entonces, los acontecimientos más importantes fueron el descubrimiento y la conquista del nuevo mundo, junto con la apertura de la comunicación marítima de Europa con Extremo Oriente. Tal contexto inauguró el primer sistema mundial de alcance planetario, es decir, el Primer Orden Mundial (Ferrer, 2013).

Un segundo orden mundial abarca desde finales del siglo XVIII hasta la Primera Guerra Mundial. Se incluyen en dicho orden las transformaciones que trajeron al mundo la primera revolución industrial bajo el liderazgo de Gran Bretaña. En esta etapa el progreso técnico fue el elemento más importante para el aumento de la productividad, las ganancias y la acumulación de capital. Se incluyeron también al proceso Estados Unidos y Alemania, países

capaces de gestionar exitosamente sus recursos, el conocimiento y adaptarse exitosamente al proceso de industrialización.

La Revolución Industrial reveló que era necesario para el desarrollo que las naciones sepan gestionar el conocimiento. Dicha gestión necesitaba para su éxito la existencia de una base industrial amplia y diversificada, que a su vez incluya los conocimientos científicos no solo de la nación, sino también de otros países con experiencias similares. Otros elementos de importancia revelados por la Revolución Industrial fueron la importancia de la mano de obra disponible y la densidad de una nación. Para una correcta canalización de estos elementos era necesario que se facilitara la integración social, se promoviera el liderazgo con fines de acumulación de poder basado en la capacidad de movilizar recursos y finalmente una estabilidad institucional y política de las naciones.

Una característica constante adicional durante este periodo de tiempo fue la práctica del ejercicio de poder por parte de las potencias dominantes, como también la participación de la sociedad en su conjunto para poder adaptarse a las transformaciones que traía la ciencia y la tecnología.

No fue hasta después de la Guerra Fría que se desarrolla el contexto de globalización que conocemos hoy en día, donde las economías están integradas al comercio mundial ya que encontraron en la apertura comercial diferentes ventajas que atrajeron el desarrollo a sus sociedades. Las empresas multinacionales, la producción a escala global y la libre circulación de capitales son también características que benefician a los países y les permiten ser parte de una sociedad global integrada.

Existen también experiencias que cambian la manera de pensar y las construcciones sociales que tienen las personas en sociedad globalizadas. En tal sentido podemos señalar lo indicado por Soros (2002), el 11 de Setiembre fue un evento traumático que llegó a los

hogares de todas las personas gracias a la televisión, la ilusión de que Estados Unidos era invulnerable se desvaneció de repente y las personas finalmente entendieron que lo que sucede fuera de sus fronteras los afecta directamente.

1.2.3 Teoría de la Integración Económica

Dentro de las teorías de integración económica se explicarán los niveles de integración económica, los cuales son el área de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común y la integración económica. También se explicarán los efectos estáticos y dinámicos de la integración económica para comprender de manera holística los efectos que trae consigo la apertura comercial de la mano con la coordinación de acuerdos bilaterales y multilaterales.

i. Etapas de los procesos de integración económica

La sociedad humana tiene la tendencia de integrarse de manera global. El desarrollo histórico nos indica que se da un continuo proceso de integración potenciado por la tecnología y que se manifiesta también en el ámbito económico. En este sentido, Tamames (1995), señala que:

“Desde el punto de vista económico, la integración es un proceso. A través de él, dos o más mercados nacionales, previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea (p. 165)”.

Con el fin de lograr la integración económica, es necesario que los países adapten sus estructuras nacionales, sus instituciones y su capacidad productiva a los cambios; solo de esta manera el coste social será mínimo. Dichos cambios requieren usualmente de tiempo a fin de aminorar posibles efectos de carácter imprevisible, a tal periodo de tiempo se le llama el periodo transitorio de integración, durante el cual es necesario que una parte de la soberanía nacional sea transferida a las instituciones de carácter supranacional encargadas en cada caso de organizar el proceso de integración.

El proceso de integración económica va siempre de la mano con una coordinación política constante. Debido a la naturaleza de los procesos de integración de ser considerablemente largos, la integración económica requiere coordinar de manera intensiva políticas comunes para facilitar su proceso y que pueda encontrar un curso positivo. Es natural también que durante la coordinación política existan diferencias que requieran mayor coordinación, ya que existirán ciertas áreas de negociación que presenten desventajas para alguna de las partes y serán consideradas como sensibles por estas mismas.

Tal como concluye Czinkota, Ronkainen. & Moffett (2007), un bloque comercial es un acuerdo económico preferente entre un grupo de países. De los menos a los más integrados, son el área de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común y la unión económica. Es importante señalar también que algunos países, o grupos de países pueden dar preferencias a otros sobre la base de lazos históricos o motivaciones políticas. En el Gráfico 5 se muestran los niveles de integración económica.

Gráfico 5: *Niveles de integración económica*

Fuente: Adaptado de la teoría de Czinkota, Ronkainen & Moffett (2007).

Cada nivel de integración cuenta con diferentes características propias, las cuales se incrementan en el nivel inmediato siguiente. En la tabla 3 se señalan las principales

características de cada nivel de integración, indicando características propias que van desde la abolición de aranceles y cuotas entre miembros hasta la armonización y unificación de políticas e instituciones económicas.

Tabla 3: *Formas de integración económica internacional*

Etapas de integración	Abolición de aranceles y cuotas entre los miembros	Aranceles y sistemas de cuotas comunes	Abolición de restricciones sobre movilidad de factores	Unificación de políticas e instituciones económicas
Área de libre comercio	Sí	No	No	No
Unión aduanera	Sí	Sí	No	No
Mercado común	Sí	Sí	Sí	No
Unión económica	Sí	Sí	Sí	Sí

Fuente: Elaboración propia a base de la teoría de Root (1992).

ii. Efectos estáticos de la integración económica

La teoría económica de la integración, o también llamada de las uniones aduaneras, surgió a principios de la década de los años 50 (Viner, 1977). Dicha teoría tiene como fin explicar la forma particular mediante la cual se concebían las relaciones internacionales, basándose en negociaciones bilaterales que incluían concesiones entre países socios y privilegios recíprocos entre sus respectivos mercados, sin extender dichos beneficios a otra nación.

Existen varios efectos que trae consigo la integración económica, el primer grupo de ellos son llamados efectos estáticos, nombrados así porque su estudio se realiza mediante el análisis estático comparativo de la teoría económica (Morales, 2000). Dichos efectos estáticos consisten en el desplazamiento de los recursos de las empresas deficientes a las eficientes cuando las barreras comerciales caen. Se reconocen dentro de este grupo el efecto de la creación del comercio y el efecto de la desviación del comercio.

La creación de comercio, tal como señala Villamizar (2000), “se refiere al comercio que se genera entre los países miembros de un convenio de integración económica, a causa de la eliminación de las barreras al intercambio recíproco, sobre bases de eficiencia productiva a nivel internacional” (p. 23).

Cuando se da la creación de comercio como efecto de la integración económica, la producción se desplaza a productores más eficientes debido a la ventaja comparativa, permitiendo que los consumidores puedan acceder a más productos y a un precio más bajo. Las empresas que se encuentran protegidas en sus mercados domésticos enfrentan problemas una vez que las barreras comerciales caen, ya que ahora tienen que competir con productores más eficientes, lo cual a su vez genera que las empresas más eficientes tengan más demanda por sus productos.

Por otro lado, la desviación de comercio se da cuando el comercio se desvía hacia los países del grupo a expensas del comercio con los países que no pertenecen al grupo, aunque las empresas que no son miembros puedan ser más eficientes en un contexto donde no existen las barreras arancelarias (Radebaugh, Daniels, & Sullivan, 2013).

iii. Efectos dinámicos de la integración económica

Los efectos dinámicos son el segundo grupo de efectos derivados de la integración económica, los cuales se devienen de un proceso de integración relacionado a la conducta de los individuos y no ligados de manera directa al sistema de precios. Los efectos dinámicos muestran un nuevo abanico de ventajas que la integración económica puede ofrecer.

Los efectos dinámicos tienen como determinantes a una gran cantidad de factores, es por esto por lo que no existen principios generales universales y cada autor que realiza una explicación de los efectos de la integración económica, lo hace de una manera diferente. Por

ejemplo, Czinkota, Ronkainen & Moffett (2007), consideran que los siguientes argumentos expuestos en el Gráfico 6, son los que rodean la integración económica.

Gráfico 6: *Argumentos que rodean la integración económica*

Fuente: Elaboración propia a base de información tomada de Czinkota, Ronkainen & Moffett (2007).

El incremento de la competencia es uno de los efectos de la integración, el cual se da cuando un mercado se amplía y por lo tanto se presenta un menor grado de monopolio en la producción de ciertos bienes o servicios. Dicho mercado ahora más amplio, presenta nuevos competidores y mejores sistemas de eficiencia que desencadenaran en un precio final de los productos menor para beneficio de todos los consumidores. En este sentido, muchas industrias que pertenecen también a un mercado más amplio, gracias a la integración pueden verse beneficiadas por las economías de escala, donde una empresa al producir un mayor número de bienes tiene a la vez la posibilidad de conseguir un costo menor por unidad, justificando la producción para un mercado con mayor demanda. Como lo señala Tamames (1995):

“Las economías de escala son el resultado de una mayor eficiencia, basada en una dimensión adecuada de la planta, que permite costes medios unitarios mínimos y que posibilita la competencia en el mercado internacional. Las economías de escala son solo posibles cuando la producción se lleva a cabo masivamente (p.170)”.

Una vez que un país se encuentra integrado y es participe de un bloque económico, un efecto es también el que este goce ahora precios de importación reducidos. Un país que no está integrado económicamente, por lo general, impone tasas arancelarias altas a la gran mayoría de los productos, haciendo de tal manera que los vendedores y comerciantes del país importador incrementen el precio de venta de dichos productos y que al final de la cadena, el consumidor final tenga que enfrentar precios elevados que lo lleven a reducir las cantidades demandadas.

La teoría de la integración económica indica también que, en países integrados económicamente, los factores van a presentar una mayor productividad. Tal hecho se explica mediante la libre movilidad que tienen dichos factores de sectores menos productivos hacia los más productivos en un contexto determinado. Tal movilidad de factores trae consigo un mayor diálogo y entendimiento entre culturas, ya que cuando las personas se transportan de un lugar a otro, lo hacen también sus ideas, habilidades y cultura propia.

Dicha movilidad de factores referida anteriormente suele a veces traer consigo diferentes problemas, por lo general para países poco desarrollados o en vías de desarrollo. Dichos países pueden verse perjudicados al no contar con la mano de obra suficiente o perder potencial de mano de obra calificada atraída por países desarrollados con mejores oportunidades por ofrecer; de esta manera un país en desarrollo puede perder su mano de obra más talentosa que podría ser de gran beneficio para su sector productivo y su sociedad en su conjunto.

1.2.4 Derecho de los tratados internacionales

En cuanto al Derecho de los tratados internacionales, se comenzará realizando una introducción del nacimiento de la ley y del Derecho internacional. Se explicará también las principales diferencias del Derecho internacional público y privado y se proseguirá

ahondando la explicación de la teoría de tratados. Se hablará también en detalle del TLC Perú-Canadá y finalmente, sobre los sujetos del derecho internacional público.

i. Naturaleza y desarrollo de las normas internacionales

Todas las sociedades, pequeñas o grandes, han creado para sí mismas un marco de principios en el cual desarrollarse. En dicho marco se indica que puede hacerse y que no, que actos son permitidos y cuales prohibidos. Al estudiar la evolución histórica del Derecho internacional, se debe analizar también las instituciones y normas que se gestaron y desarrollaron con el transcurrir de los tiempos, dicha evolución se intensificó notablemente a partir del siglo XVII, y tuvo su origen en tiempos muy remotos (Novak, 2000).

De esta manera y ante la necesidad de un marco normativo, nace la ley, la cual es el elemento que vincula a los miembros de una comunidad en su adhesión a valores reconocidos y estándares. La ley es permisiva al permitir a los individuos que establezcan sus propias relaciones legales con derechos y deberes, como también en cuanto a la creación de contratos. La ley es también coercitiva, al castigar a aquellos que infrinjan las regulaciones. La ley consiste en una serie de reglas que regulan el comportamiento y reflejan, hasta cierto punto, las ideas y preocupaciones de la sociedad dentro de sus funciones. En este punto se puede diferenciar que el derecho internacional tiene como elementos a los estados-naciones y no a los ciudadanos, existen muchas diferencias entre la ley dentro de un país y la ley que opera fuera y entre estados, organizaciones internacionales y solo en algunos casos individuos (Shaw, 2017).

Se puede definir al derecho internacional como el conjunto de normas jurídicas que regulan las relaciones entre diferentes sujetos de derecho que integran la comunidad internacional, tal definición es compartida por la mayoría de la doctrina de los publicistas (Strupp, 1930).

El derecho internacional puede dividirse en derecho internacional público y privado. El último trata los casos entre sistemas de leyes particulares, dentro de los cuales existe la intromisión de elementos exteriores, presentando la cuestión de la aplicación de la ley exterior en las cortes internacionales. Por otro lado, el derecho internacional público trata las relaciones entre estados, incluyendo temas como satélites, guerras, comercio y derechos humanos. También regula las operaciones de las numerosas instituciones regionales e internacionales. Puede ser universal o general, en tal caso las leyes estipuladas son de carácter vinculante; o puede ser regional, donde un grupo de estados relacionados geográfica o ideológicamente, reconocen leyes especiales que se aplican solo para ellos (Shaw, 2017).

ii. Teoría de tratados

En el año 3100 (a.C.) se celebró el primer tratado entre Eannatum, señor de la ciudad de Lagash en Mesopotamia, y los hombres de Umma, otra ciudad de la misma región. Este tratado se suscribió en sumerio y fijaba los límites de Lagash y Umma, es además anterior en más de mil años al siguiente tratado del que existe prueba documentada (Monroy, 2002).

Se puede entender a un tratado como un convenio normalmente celebrado entre dos o más estados bajo el derecho internacional general. Podemos citar en este sentido a Guardia (1997), quien indica:

“Un tratado es un acuerdo manifestado de voluntad entre dos o más estados. (...) Tanto el orden jurídico nacional como el internacional atribuyen efectos jurídicos al acuerdo manifestado de voluntad entre dos o más personas. Cuando es el orden jurídico nacional el que hace efectivo ese acuerdo, hablamos de un contrato; cuando es el orden jurídico internacional, hablamos de un tratado. (...) Un tratado, como un contrato, es un negocio jurídico por el cual las partes contratantes expresan su intención de establecer obligaciones y derechos mutuos (p.49)”.

La idea de la presencia de tratados internacionales surge en necesidad de la existencia de un orden sistemático de las normas existentes con un criterio jurídico adecuado. Hasta hoy

en día, el uso de tratados es una práctica necesaria y generalizada para el desarrollo de las relaciones internacionales. Tal como lo señala Alvarez (2001), “en nuestros días, casi toda la relación internacional se rige por tratados, es decir, por acuerdos establecidos entre sujetos de derecho con capacidad judicial para contratar” (p. 21).

Los tratados internacionales pueden clasificarse de cuatro maneras, la primera es según el número de sujetos parte de dicho tratado, el cual puede ser bilateral o multilateral. La segunda es según las posibilidades de acceder a dicho tratado, pudiendo ser estos abiertos y cerrados. Tercero, en base a las formas de celebración, existiendo tratados propiamente dichos, o en buena y debida forma, y acuerdos en forma simplificada. Y finalmente en cuanto al contenido u objeto del tratado, siendo de naturaleza normativa o contractual (de la Guardia, 1997).

iii. TLC Perú – Canadá

El TLC Perú - Canadá, fue firmado en Lima el 29 de mayo del 2008, durante el gobierno del presidente Alan García y entró en vigor el 1° de Agosto del siguiente año. Se negociaron 18 capítulos dentro de los cuales podemos resaltar los siguientes: Trato Nacional y Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Facilitación de Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, entre otros. Algunos detalles adicionales del TLC Perú – Canadá en el Gráfico 7.

Por otro lado, minerales como el oro, la plata, el cobre y el plomo son los principales productos que exporta el Perú hacia Canadá, siendo estos productos pertenecientes al sector tradicional. En relación con los productos del sector agroindustrial no tradicional, se destaca la exportación de mandarinas y uvas frescas.

Es importante tomar en cuenta que Canadá exige estándares y certificaciones de calidad a los productos que entran en sus fronteras, siendo los principales *Fairtrade* y la Certificación Orgánica Canadiense. El primero exige que los productos portadores del logo de *Fairtrade*,

sean fabricados de forma justa en los ámbitos social, económico y ambiental. De la misma manera, la Certificación Orgánica Canadiense se otorga a los productos alimenticios que cumplen con la norma canadiense sobre agricultura orgánica en todas sus etapas del proceso de producción, y que además contienen por lo menos 95% de ingredientes biológicos sin organismos genéticamente modificados (OGM). En este respecto se detalla también que Canadá cuenta desde el año 2009 con el Régimen Orgánico de Canadá (COR), el cual estandariza a los organismos de certificación al ser acreditados por la Agencia Canadiense de Inspección Alimentaria (CFIA). Tales estándares demuestran las exigencias para los alimentos, plantas y animales requeridos por el gobierno canadiense.

Gráfico 7: *TLC Perú - Canadá*

Fuente: Elaboración propia tomada de Acuerdos Comerciales del Perú, MINCETUR.

En cuanto a la información general que refleja la importancia de este TLC para el Perú, se puede señalar que Canadá es uno de los países con mayores estándares de vida, cuenta con un alto Producto Bruto Interno (PBI) per cápita y muestra un desempeño económico positivo de manera sostenida. Es además un país con un alto índice de desarrollo humano (IDH), una

esperanza de vida al nacer de 80.2 años y una ratio de asistencia a escuelas de 93%. Estos indicadores muestran que existe un mercado con alto potencial de demanda y que sin dudas representa una oportunidad para las exportaciones peruanas, incluidas las uvas frescas.

Entre otras características del TLC, se encuentra que el 96,9% del número total de líneas arancelarias tuvieron un acceso inmediato a una desgravación total; quedando un 0,3% con una desgravación en 3 años, un 1,4% con desgravación en 7 años y dejando excluidas solamente a 98 líneas arancelarias, lo cual representa un 1,2% del total. Paralelamente, Perú otorgo a Canadá acceso inmediato al 76,5% de su universo arancelario, estipulando que el resto de las líneas arancelarias se desgravaría entre 5 y 17 años.

iv. Sujetos del derecho internacional público

En el derecho moderno los sujetos del derecho internacional son los Estados, la Santa Sede, la Orden de Malta, el individuo, las organizaciones internacionales, la Cruz Roja y los rebeldes cuando han sido reconocidos como beligerantes. Sin embargo, algunos autores consideran como sujetos del derecho internacional solamente a los Estados (Monroy, 2002).

Como sujeto del derecho internacional, el Estado tiene cuatro elementos. La población; el territorio; la organización política en su triple vertiente de gobierno, ordenamiento jurídico y poder político; y finalmente soberanía. Al respecto, Verdross (1967) señala:

“Un Estado soberano es una comunidad humana perfecta y permanente que se gobierna plenamente a sí misma, está vinculada a un ordenamiento jurídico funcionando regularmente en un determinado territorio y en inmediata conexión con el derecho internacional cuyas normas en general respeta (p. 133)”.

La soberanía se manifiesta en doble sentido. Hacia el exterior del Estado y hacia el interior del Estado. La soberanía hacia el exterior es la libertad de decisión para el ejercicio de su actividad en cuanto a las relaciones internacionales. Por otro lado, la soberanía hacia el

interior significa que el Estado tiene total jurisdicción para reglamentar todo lo referente al territorio, la población y los aspectos de la vida social.

1.2.5 Estrategia competitiva

Al tratar la adopción de una estrategia competitiva de una empresa, es importante establecer la relación que ésta tiene con su entorno y primordialmente con su industria. El entorno de toda empresa es complejo y existen muchas variables por analizar, sin embargo, el análisis de la estructura de la industria de la empresa es de especial interés ya que es esta la que define las estrategias a las cuales puede tener acceso la empresa. En este sentido Porter (2013), indica que las fuerzas competitivas de la industria son importantes sobre todo en un sentido relativo, dado que afectan a todas las compañías del sector y serán sus distintas capacidades las que determinarán el éxito o fracaso de cada una.

En toda industria existe una intensidad de la competencia que se basa en la estructura económica más que en el comportamiento de los competidores. Según Porter (2013), existen cinco fuerzas que determinan la intensidad de una industria, las cuales son los competidores potenciales, el poder de negociación de los clientes, la amenaza de productos o servicios sustitutivos, el poder de negociación de los proveedores y la rivalidad entre empresas actuales. La combinación de estas cinco fuerzas determina el potencial de las utilidades de un sector, el cual se mide por el rendimiento a largo plazo sobre el capital invertido.

i. Determinantes estructurales de la intensidad de la competencia

Existen diferentes características de carácter económico y técnico dentro de una industria donde rige la solidez de las fuerzas competitivas, una de estas características es el riesgo de que entren más competidores. Cada vez que una empresa decide entrar en una industria, esta última tiene más capacidad ya que existe el deseo de obtener cada vez más participación de

mercado, lo que a su vez puede ocasionar que los precios se reduzcan o que se incrementen los costos de las empresas ya antes establecidas.

La entrada de nuevas empresas a una industria depende en gran medida de las barreras de entrada. Las principales fuentes de dichas barreras son en primer lugar las economías de escala, las cuales disuaden a una empresa de entrar a una industria por la obligación de tener que efectuar una gran inversión, o de lo contrario invertir poco y enfrentarse a una desventaja en costos; la diferenciación de productos, beneficio que gozan las empresas ya establecidas en una industria y cuentan con la lealtad de los consumidores; las necesidades de capital, que frenan a las empresas ya que en ciertas industrias el costo que se realiza, incluso antes de entrar a una industria es bastante elevado; los costos cambiantes, los cuales se relacionan a costos que enfrenta una empresa cuando cambia de proveedor; el acceso a los canales de distribución, los cuales necesitaran nuevas formas de persuasión para garantizar el correcto funcionamiento de la cadena de distribución; las desventajas de costos independientes de las economías de escala, los cuales son ventajas de costos que gozan las empresas por mantener una relación comercial duradera con diferentes proveedores; la política gubernamental, que trata a veces de las limitaciones que imponen los gobiernos a la entrada nuevas empresas a determinadas industrias por medio de la restricción de emisiones de licencias o la restricción al acceso a materias primas.

Un tercer determinante estructural es la intensidad de la rivalidad entre los competidores actuales. En la gran mayoría de las industrias, las estrategias que adopta una empresa tienen un efecto en sus competidoras, ya que se generarán esfuerzos por contrarrestar dichas estrategias; en tal sentido, las compañías son mutuamente dependientes. Las estrategias que se adoptan para alcanzar una posición en la industria son la competencia de precios, las

guerras de publicidad, la introducción de productos y un mejor servicio o garantías a los clientes.

También se puede encontrar a la presión proveniente de los productos sustitutivos como un determinante de la intensidad de la competencia. Como indican Hitt, Ireland & Hoskinson (2007), los productos sustitutos son bienes o servicios que provienen de fuera de una industria dada y que cumplen funciones iguales o similares a las del producto que produce esa industria. La amenaza subyace cuando los sustitutos de productos presentan poco o ningún costo para el cliente para cambiar de uno a otro y cuando el precio de dicho producto sustituto es menor, manteniendo una calidad y capacidad de desempeño o incluso superándola en muchos casos.

La intensidad de la competencia se determina también tomando en cuenta el poder de negociación de los clientes. Con el fin de reducir costos, los clientes negocian para obtener mejor calidad, mayor cantidad de servicios y precios más bajos; lo cual a su vez genera una competencia entre las empresas de la industria para poder ofrecer el mejor valor al menor precio a los clientes que cada vez más, gracias a internet cuentan con mejor información al momento de decidir por un bien o servicio.

Finalmente, el último componente que define la intensidad de la competencia es el poder de negociación de los proveedores. El poder de negociación de los proveedores se refiere a la capacidad de éstos para aumentar los precios de los insumos o elevar de otro modo los costos de la industria, por ejemplo, al ofrecer insumos de baja calidad o un servicio deficiente. Los proveedores con poder tienen la capacidad de reducir las ganancias de una industria al elevar los costos que las empresas deben enfrentar (Hill & Jones, 2009).

ii. Estrategias competitivas genéricas

Las empresas adoptan estrategias para tomar acciones defensivas u ofensivas con el fin de establecer una posición sostenible a largo plazo dentro de una industria. Se pueden identificar tres estrategias genéricas que se consideran para afrontar las cinco fuerzas de la competencia señaladas anteriormente. Las tres estrategias que tienen como fin lograr un mejor desempeño que la competencia dentro de una industria son el liderazgo en costos, la diferenciación y la segmentación.

Respecto a la estrategia de liderazgo en costos, Hitt, Ireland & Hoskisson (2008), indican que dicha estrategia representa el conjunto de acciones integradas que desempeña la empresa para producir bienes o servicios que tengan características aceptables para los clientes al costo más bajo posible en comparación a sus competidores.

Por otro lado, sobre la estrategia de diferenciación, Hill & Jones (2009) señalan que:

Un modelo de negocios de diferenciación se basa en la aplicación de un conjunto de estrategias empresariales que permitirán a una compañía alcanzar una ventaja competitiva mediante la creación de un producto que los clientes consideren distinto en algún importante. Un diferenciador (es decir, una compañía diferenciada) tiene la capacidad de satisfacer las necesidades de los clientes de una manera que no está al alcance de sus rivales (p, 166).

Finalmente, la segmentación es la tercera estrategia genérica y se caracteriza por centrar su atención en un grupo de clientes, un segmento en la línea de productos o en un mercado geográfico (Porter, 2013). La diferencia con las dos estrategias señaladas anteriormente es que la segmentación busca ofrecer un servicio excelente a un mercado en particular, satisfaciendo en mayor medida las necesidades de un pequeño segmento del mercado con el fin de lograr rendimientos superiores que el promedio de la industria.

1.2.6 Meteorología y climatología agrícola

La meteorología es la ciencia encargada del estudio de la atmósfera, de sus propiedades y de los fenómenos que en ella tienen lugar. El estudio de la atmósfera se basa en el

conocimiento de una serie de magnitudes, variables meteorológicas como la temperatura, la presión atmosférica o la humedad, las cuales presentan variaciones en espacio y tiempo (Rodríguez, Benito & Portela, 2004). En tal sentido, las variables meteorológicas son las expuestas en el Gráfico 8.

Gráfico 8: *Las variables meteorológicas*

Fuente: Elaboración propia a partir de Rodríguez, Benito & Portela (2004).

Por otro lado, la climatología agrícola es la ciencia que se encarga de estudiar el efecto de los fenómenos climáticos sobre las actividades agrícolas. Tiene como una rama de estudio la adaptación de diferentes variedades de productos agrícolas a las diversas condiciones climatológicas naturales o modificadas, con el fin de ser más favorables para los cultivos. Es importante también prestar atención en que la climatología agrícola estudia el medio climático de los sistemas agrícolas y ganaderos, como también su posible vulnerabilidad ante el cambio climático o catástrofes naturales que presenten condiciones adversas para los cultivos. Al respecto, Puican (2014) señala lo siguiente:

La meteorología agrícola trata de la acción mutua que se ejerce entre los factores meteorológicos e hidrológicos, por una parte y la agricultura en su más amplio sentido, incluida la horticultura, la ganadería y la silvicultura, por otra. Su objeto es detectar y definir dichos efectos para después aplicar los conocimientos que se tienen de la atmósfera a los aspectos prácticos de la agricultura (p, 2).

Indudablemente los avances técnicos han facilitado la producción agrícola durante los últimos años, desde la creación de sembradoras, tractores y cosechadores a gran escala, hasta la manipulación de ambientes controlados para superar la escasez de agua, proveer la temperatura exacta necesaria a cada especie y desarrollar sistemas de irrigación cada vez más eficientes. Sin embargo, la producción agrícola aún depende de las condiciones del tiempo y clima, sobre todo en contextos donde la planificación agrícola a largo plazo es inexistente o donde no existe la información agrometeorológica necesaria para tomar las decisiones apropiadas respecto al correcto y óptimo manejo de cultivos.

i. Agricultura y cambio climático

Como es evidenciado, existe una relación muy estrecha entre la meteorología y la producción agrícola, sobre todo en el contexto actual, donde se vienen presentando una cantidad de fenómenos climatológicos causados por el calentamiento global. Al respecto, el Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias (IFPRI), indica que la agricultura es extremadamente vulnerable al cambio climático, ya que el aumento de las temperaturas termina por reducir la producción de diversos cultivos, y que a su vez provoca la proliferación de malas hierbas y plagas. Los cambios en los regímenes de las lluvias aumentan la probabilidad de fracaso de las cosechas a corto plazo y de la producción en general a largo plazo. Se puede concluir, por lo tanto, estableciendo una relación directa entre la agricultura y el clima, sindicando al clima como principal fuente de riesgo histórico para la producción agrícola.

En el contexto actual, es innegable el impacto del cambio climático en diversas regiones alrededor del mundo, causando una serie de alteraciones meteorológicas dependiendo de la geográfica de cada país. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), señala que el cambio climático, en un contexto de análisis centrado en América Latina y el

Caribe, impacta en cada país de una manera diferente, lo que a su vez requiere que los planes de acción sean trazados centrando la atención en diferentes tipos de soluciones, en tal sentido, se indica que en países centroamericanos se intenta priorizar la comunicación en la importancia de diferentes granos que son importantes para la seguridad alimentaria, debido a que una gran parte de la población vulnerable se encuentra en riesgo de no contar con los alimentos necesarios para una correcta nutrición. En cuanto a los países del Caribe, se centra la atención en productos de importancia para estos, como lo son el banano y el azúcar. Por otro lado, en los países andinos se encuentran una mayor variedad de enfoques, tomando como ejemplo a Bolivia, donde es importante cuantificar el impacto sobre el rendimiento de la producción de maíz, arroz, papa y soya; en Perú el énfasis fue el análisis de los efectos del fenómeno de El Niño; y en Ecuador se realizó un análisis de brechas de producción-consumo en cultivos de arroz, maíz, papa y soya.

Como se puede observar, cada región o país tiene un punto de enfoque al cual centrar su atención en cuanto a medidas a ser tomadas como respuesta al cambio climático. En algunos países como Brasil, Argentina o Uruguay, la principal materia en estudio se centra en los cultivos de importancia comercial, mientras que en algunos países centroamericanos la importancia reside en implementar un programa de comunicación efectiva que pueda hacer saber a la población sobre la importancia de ciertos cultivos, ya que estos tienen estrecha relación con la seguridad alimentaria de las personas, muchas veces en situaciones de pobreza. En el caso del Perú, se identifica como principal foco de atención el estudio del impacto del fenómeno del Niño en la agricultura por su ya conocido impacto generalizado, sobre todo en la zona costera del litoral peruano, zona donde se encuentran la gran mayoría de cultivos de uvas frescas.

ii. Fenómeno El Niño

Desde fines del siglo XIX se comenzó a presentar una corriente marina de agua cálida en la zona norte del Perú, tal corriente se presentaba durante los últimos meses del año y de manera constante. Dicha corriente de agua cálida comenzó a generar un incremento en la temperatura del mar, y se pudo observar además que ciertos años tal calentamiento era más acentuado y notorio. Otro efecto que se presenta en el clima por causa de la corriente El Niño es la ocurrencia de lluvias en la costa durante el verano.

Según la definición operativa de la Agencia Nacional para los Océanos y la Atmósfera (NOAA), se determina la existencia de El Niño cuando la temperatura superficial del mar de la región definida como “El Niño”, 3.4 (el centro y este del Pacífico ecuatorial) supera el valor umbral (+0,5 °C para “El Niño”, -0,5 °C para “La Niña”) durante, al menos, cinco periodos consecutivos (Brenes, 2014).

El fenómeno El Niño no se limita al calentamiento del mar de la costa peruana, sino se considera como un evento a gran escala que tiene una extensión mayor a la del Pacífico Sur. Como ejemplo de lo señalado, se puede tomar como ejemplo lo sucedido en el año 2009, cuando El Niño provocó una sequía de gran impacto en la India, así como también destruyó extensas zonas de cultivo en diversos países en Asia, lo cual provocó un alza de los precios sin precedentes de los productos agrícolas en ese periodo. Tales estragos fueron causados por la subida generalizada de la temperatura en Asia, que llegó también hasta algunos países en el continente africano.

Conocido también con el nombre científico “El Niño – Oscilación del Sur” (ENOS), tuvo como primer episodio histórico al año 1578, cuando tuvo efectos devastadores en la ciudad peruana de Lambayeque, dejando en escombros los cultivos y una gran parte del pueblo

debido a la gran magnitud de las inundaciones y lluvias torrenciales. Actualmente instituciones como el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), Banco Central de Reserva (BCR) y la Sociedad Nacional de Pesquería, entre otros, realizan diversas estimaciones a nivel macroeconómico, proyectando tasas de crecimiento reducidas por los años en que tardaría recuperar el nivel de precios de ciertos productos pesqueros en caso de la presencia del fenómeno El Niño.

En tal contexto, y con el fin de establecer una relación entre la ocurrencia del fenómeno El Niño, la agricultura y por consiguiente los intereses de la presente investigación, se propone conocer el impacto que tiene El Niño en la producción agrícola, específicamente la producción de uvas frescas; esto mediante la exposición de los efectos que tiene el fenómeno en cuestión en los diferentes contextos geográficos de la región.

En la región andina, las condiciones causadas por El Niño son la presencia de sequías en diferentes zonas del altiplano boliviano, en la zona sur del Perú y en gran parte todo Venezuela y la costa este del Caribe. Por otro lado, de acuerdo con pronósticos recientes y experiencias históricas, Perú es uno de los países más afectados por El Niño, país donde las costas norte y centro presentan mayores anomalías positivas de la Temperatura Superficial del Mar (TSM), llegando hasta 4,0 °C.

Aparte de afectar el rendimiento en los cultivos agrícolas, el Niño es también conocido por aumentar la aparición y propagación de plagas y enfermedades, tanto en el sector agrario como ganadero. Las variaciones en las precipitaciones, la temperatura, el viento, la luz y el PH del suelo podrían promover el desarrollo de plagas nocivas para los cultivos; así como también se produce un estrés calórico y la reducción de en el crecimiento de pastos forrajeros, efectos que ponen en riesgo la salud y bienestar de diferentes animales, quienes estarían más propensos a la malnutrición o vulnerables a diferentes enfermedades bacterianas. En el

gráfico 9 se mencionan los aspectos negativos del fenómeno El Niño, identificados por el Servicio Nacional de Meteorología e Hidrología del Perú (SENAMHI).

Gráfico 9: *Impactos negativos del fenómeno El Niño*

Impactos negativos	
Lluvias excesivas en la costa norte, causando muchas veces inundaciones y desbordes de ríos.	Deficiencia de lluvias en la sierra sur del Perú, especialmente en el altiplano.
Migración y profundización de peces de agua fría, (sardina, anchoveta, merluza, etc.).	Incremento de plagas y enfermedades en ciertos cultivos.
Presencia de epidemias.	Alteración de los ecosistemas marinos y costeros.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SENAMHI.

El impacto del fenómeno El Niño en el sector agrario es de considerable importancia, sobre todo en la zona costera del Perú, donde se encuentran los cultivos de uvas frescas, los cuales podrían verse afectados por los factores anteriormente descritos y que potencialmente podrían ser una variable para tomar en cuenta en el momento de analizar la dinámica de las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia el mundo. Una evidencia que lleva a tal razonamiento es lo señalado por Stiglich (2014), quien refiere que tras la presencia del fenómeno El Niño, habría un impacto en la agricultura, sobre todo en las agroexportaciones. Entre los alimentos que se verían más afectados se encuentra el mango, las uvas y los bananos.

1.2.7 Sector agroexportador: Uvas frescas

En este punto se hablará sobre el producto agrícola que en los últimos años viene presentando un crecimiento sostenible en las exportaciones debido al aumento de la producción y mejoramiento de sus técnicas de siembra. El producto en estudio son las uvas frescas, y a fin de poder tener un conocimiento más profundo, se abordarán los temas de producción, manejo, cadena logística y los principales países productores.

i. Sector agroexportador no tradicional

En el Perú, las exportaciones de productos se distribuyen principalmente en dos grandes grupos, el primero son las exportaciones del sector tradicional, donde se encuentran generalmente los minerales como el oro, cobre y plata. Por otro lado, se encuentra el sector no tradicional, el cual abarca las exportaciones de productos agrícolas, agroindustria, entre otras. En tal sentido Duarte (2008) indica lo siguiente:

“Exportación no tradicional: Son aquellos bienes que se ha venido exportando en forma irregular o esporádicamente a través de los años. Como por ejemplo cemento, artesanías, frutos, menestras, espárragos, páprika, cosméticos, joyería, etc. Tiene la ventaja que el exportador ejerce influencia sobre los precios según su estructura de costos y según los precios de la competencia. En general, no requiere un significativo nivel de inversión y genera un valor agregado considerable (p.66)”.

El sector no tradicional es representado por los siguientes rubros: agropecuario, químico, textil, pesquero y otros de menor representación que en el 2017 sumaron US\$ 11 683 millones en exportaciones, presentando un crecimiento del 8.0% respecto al 2016 y sus principales mercados fueron los Estados Unidos, Países Bajos y España. En la Tabla 4 se presenta la lista de los productos con mayor participación, dentro de este sector agropecuario, en el cual encontramos la exportación de uvas frescas.

*Tabla 4: Sector Agropecuario: Principales Productos
(Millones de dólares)*

Producto	Ene – Dic 2017
Uvas Frescas	651
Paltas Frescas	580
Espárragos Frescos o refrigerados	409
Arándanos	361
Demás preparaciones de alimentos	225
Resto	2 846

Fuente: Elaboración propia a base de Información tomada del Informe mensual de exportaciones, 2017.

Como se puede observar, las uvas frescas lideraron las exportaciones del sector agropecuario con ventas que llegaron a los US\$ 651 millones. Los datos técnicos de este producto se pueden apreciar en la Tabla 5.

Tabla 5: *Ficha técnica de la uva de Mesa*

Nombre Científico	Vitis Vinífera
Usos	Se utiliza principalmente como alimento fresco, para la elaboración de vinos y fabricación de pasas.
Partida Arancelaria	0806.1000.00, Uvas frescas.

Fuente: Elaboración propia a base de información tomada de SIICEX.

El Perú, en los últimos años viene reforzando el sector no tradicional bajo la estructura del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX). Dicho plan enumera las actividades que se deben seguir con miras al 2025, para continuar promoviendo el desarrollo y la apertura comercial internacional para todos sus sectores. Una característica importante de este plan es que focaliza sus esfuerzos en la diversificación y promoción de las exportaciones no tradicionales, las cuales son elementales para el desarrollo de diferentes sectores económicos en el país.

ii. Producción de uvas frescas

Gracias a la variedad de microclimas en la región costa desde Tacna hasta Tumbes, en el Perú existen las condiciones idóneas para la producción de uvas frescas de muy alta calidad. Este producto se produce entre los 10 y 20 grados centígrados y brinda frutos todo el año, lo cual constituye una ventaja importante frente a sus competidores. Dicha ventaja les permite a los exportadores vender la uva a un precio superior durante el periodo de diciembre a marzo, puesto que los países competidores no cuentan con la capacidad productiva suficiente para satisfacer la demanda mundial durante el periodo mencionado (Sánchez, Franco, Macedo, & Villanueva, 2007).

A lo largo de la costa peruana se producen diferentes tipos de uvas de mesa, dentro de las cuales se encuentran las variedades especificadas en la Tabla 6 mostrada a continuación, consideradas como las de mayor comercialización.

Tabla 6: *Variedades de uvas de mesa producidas en el Perú*

Variedad	Características de la Variedad
RED GLOBE	<ul style="list-style-type: none"> Color de la baya: Rojo oscuro ligeramente brillante Forma de la baya: Redonda Presencia de semillas: Si Grados brix: 15 – 18° Observaciones: Cáscara firme, pulpa crujiente y carnosa
SUPERIOR SEEDLESS	<ul style="list-style-type: none"> Color de la baya: Verde claro Forma de la baya: Elíptico-ovoidal Presencia de semillas: No Grados brix: 15°min. Observaciones: Pulpa crujiente
CRIMSON SEEDLESS	<ul style="list-style-type: none"> Color de la baya: Rojo Forma de la baya: Cónica Presencia de semillas: No Grados brix: 18° Observaciones: Sabor neutro muy dulce, de pulpa crujiente y cáscara gruesa
THOMPSON SEEDLESS	<ul style="list-style-type: none"> Color de la baya: Verde claro Forma de la baya: Cónica Presencia de semillas: No Grados brix: 18° Observaciones: Sabor neutro muy dulce, de pulpa crujiente y cáscara gruesa

Fuente: Elaboración propia a base de información tomada de PROVID.

Con el fin de que las uvas frescas puedan ser un producto exportable, deben cumplir con las normas técnicas establecidas, las cuales fueron elaboradas por el Comité Técnico de Normalización de Productores Agroindustriales de Exportación durante los meses de junio de 2002 y octubre de 2004, con el fin de garantizar la uniformidad en la producción, además de la calidad esperada para poder consolidar un producto exportable que pueda competir en los mercados internacionales.

Dentro de estas normas se establecen parámetros en cuanto a la calidad, proceso de cosecha, calibres del fruto, presentación, etiquetado e higiene que deben seguir las empresas productoras para lograr un producto comercializable en el mercado internacional. Dentro de las especificaciones podemos detallar lo siguiente en relación con los racimos y granos de

uva, los cuales deberán estar limpios y exentos de plagas; sin daños ocasionados por los cambios de temperatura; enteros, bien formados y completamente desarrollados.

Dichas características mencionadas anteriormente deben ser cumplidas para lograr la presentación adecuada de productos que cumplan con las normas internacionales y puedan ingresar a los mercados siendo un producto competitivo que a su vez cumpla con las medidas fitosanitarias establecidas para el consumo humano, así lo establece la Norma Técnica Peruana.

En cuanto a la estacionalidad, la producción de uvas frescas a lo largo del litoral peruano se presenta durante todo el año, donde los meses de mayor producción son desde noviembre a marzo, como se puede apreciar en la Tabla 7.

Tabla 7: Calendario de producción de uva de mesa

VARIEDAD	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
RED GLOBE	X	X	X	X							X	X
CRIMSON	X										X	X
FLAME	X										X	X
THOMPSON			X	X							X	X

Fuente: Elaboración propia a base de información tomada de PROVID.

Tal calendario de producción le permite al Perú abastecer la demanda externa en meses donde otros productores no tienen capacidad de producción. Sumando a esto podemos señalar que el rendimiento por hectárea se estima en un 70% y 80% de la cosecha que logra cumplir con los estándares de calidad para convertirse en un producto exportable y lograr un precio por encima del promedio. Dicho precio se contrae una vez que el producto de Chile y Sudáfrica logra ingresar al mercado internacional, dichos países cuentan con una capacidad productiva muy importante a nivel mundial.

Otra característica para tomar en cuenta es la variedad de precio según el tipo de uva, siendo las más caras las que no tienen pepa y constituyendo a su tipo como las que tienen

mayor demanda a nivel internacional (Sánchez, Franco, Macedo, & Villanueva, 2007). Dichos autores mencionados líneas arriba, esbozan el Diamante de Competitividad de la uva de mesa en el sector agroindustrial, lo cual se muestra en el Gráfico 10.

Gráfico 10: *Diamante de competitividad: Sector Agroindustrial – Uva de Mesa*

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Sánchez, Franco, Macedo & Villanueva, 2007.

iii. Manejo de uvas frescas

El Instituto Peruano de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad de la Educación Básica (IPEBA), mediante un trabajo de investigación, presento el libro Normas de Competencia del Operario en el Manejo de Uva de mesa, en el cual se detalla y presenta las normas para la correcta instalación y manejo de este fruto, así como también el manejo

adecuado de la cosecha para lograr contar con un producto de calidad y reducir el porcentaje de uva que no califica como producto exportable.

Siguiendo los lineamientos especificados, en el Perú las empresas productoras realizan tres tipos de instalaciones, las cuales son el Parrón Español, la Y sudafricana y la T Californiana, las cuales se ilustran en el Gráfico 11.

Gráfico 11: *Tipos de instalación para el sembrío de uvas*

Fuente: Elaboración propia a base de información tomada de Sánchez, Franco, Macedo & Villanueva (2007).

El parrón español fue implementado desde el año 1880 y ayuda a que el follaje de la planta se forme horizontalmente generando mayor capacidad de fotosintética. También está la instalación Y sudafricana, la cual permite que la vegetación de la uva se apoye en los alambres y la planta se dirija hacia arriba en un Angulo de 60°, esto con el fin de que se brinde el ingreso de la luz solar. Por último, la T californiana; conocida también como el sistema Lenz Moser, presenta hileras independientes y la planta se forma con un máximo de dos brazos ubicados sobre el alambre central, lo cual permite que la planta tenga mejor exposición a la luz y logre una adecuada ventilación.

Otro aspecto para tomar en cuenta es la instalación y cosecha de las uvas frescas, las cuales conforma un proceso establecido para garantizar que el producto final cuente con las características requeridas para calificar como un producto de exportación. En el Gráfico 12

se explica el manejo de la uva, desde la instalación de los parrones hasta el momento que se tiene el producto listo para exportar.

Gráfico 12: *Instalación, Cosecha y Postcosecha de la Uva de Mesa*

Fuente: Elaboración propia a base de información tomada de Sánchez, Franco, Macedo & Villanueva (2007).

iv. Cadena logística de las uvas frescas

La producción de uva de mesa peruana, como se mencionó anteriormente, se concentra en la costa, principalmente en las regiones de Ica y Piura. En el Gráfico 13 se puede apreciar los departamentos productores de uvas frescas.

Gráfico 13: Zonas productoras de Uvas de mesa en el Perú

Fuente: Elaboración propia a partir de información tomada del MINAGRI.

Desde las zonas de sembrío, las uvas cosechadas son transportadas hasta las plantas de producción y acopio, donde son procesadas y debidamente empaquetadas para la exportación. El producto de exportación se almacena en cámaras acondicionadas para mantener la calidad y cadena de frío necesaria para su buena conservación. En cuanto al producto que no cumple con los estándares establecidos para la exportación, es posteriormente distribuido en el mercado local mediante comerciantes intermediarios.

En cuanto al medio de transporte empleado, el más utilizado para la exportación de uvas de mesa es el marítimo. El producto es transportado en contenedores *reefer* hasta el puerto del Callao o el puerto de Paita, según sea el caso dependiendo de la ubicación de la empresa productora o exportadora. El Análisis Integral de Logística en Perú, menciona al respecto lo siguiente:

“El principal canal de exportación de la uva es el marítimo, por el cual se exporta el 97.5% del total de la uva; solo el 1.7% se exporta por vía terrestre a través de Tumbes. El resto va por transporte aéreo. En el 2014, los puertos de mayor importancia en términos de volumen exportado fueron el de Paita y el de Callao, por donde se exportó el 44% y 46.6%, respectivamente (p. 7)”.

El transporte desde el lugar donde se encuentra el exportador hasta el puerto de embarque es tercerizado por agentes de carga u operadores logísticos, quienes se encargan de la logística y trámites necesarios para posicionar el contenedor con el producto dentro de los plazos establecidos para el embarque. En el Gráfico 14 podemos apreciar la cadena logística de la uva de mesa.

Gráfico 14: *Cadena logística de la uva de Mesa*

Fuente: Elaboración propia a base de información tomada de Sánchez, Franco, Macedo & Villanueva (2007).

Con el fin de conservar el producto en óptimas condiciones, la cadena de frío debe estar constantemente monitoreada desde la salida de la planta, lugar donde el producto es almacenado entre 0 y 5°C, hasta el momento que es dispuesta al consumidor. Es vital que durante toda la cadena logística la cadena de frío no se vea afectada, puesto que perjudicaría directamente la calidad del producto, el cual una vez consolidado en el contenedor cuenta

con la certificación fitosanitaria otorgada por Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA).

De este modo, para llegar a los puertos de embarque se identifican dos corredores principales. El primer corredor es el Puno – Zarumilla, (tramo Ica – Callao), el cual une las zonas productoras del sur con el principal puerto del Perú. El segundo corredor es Tocache – Zarumilla (Tramo Piura – Paita) que une las regiones del norte del Perú con el puerto ubicado en Paita. En ambos corredores el dinamismo logístico es apoyado por la gestión de los operadores de carga o logístico.

v. Principales países productores de uvas frescas

La uva de mesa se produce durante todo el año y es una de las frutas más comúnmente sembradas alrededor de mundo, ya que se produce un aproximado de 75 millones de toneladas por año en más de 7.3 millones de hectáreas según datos de FAO.

Aproximadamente la mitad de la producción se destina a la industria vinícola, dividiendo la producción restante en el consumo de uvas frescas y en menor cuantía en uvas secas.

Perú tiene como característica tener condiciones climatológicas favorables para la producción de uvas en las zonas sur y norte durante una gran parte del año, lo que a su vez genera una productividad por hectárea muy elevada con respecto a sus competidores a nivel mundial. Por otro lado, la superficie cosechada es aún muy reducida en comparación con países como España con 931 065 hectáreas, China con 770 101 hectáreas, Francia con 757 948 hectáreas; países reconocidos como líderes en este aspecto. Las hectáreas cosechadas en el Perú son incluso menores a comparación a países en la región como Argentina con 226 388 hectáreas, Chile con 198 028 hectáreas, Brasil con 78 765 hectáreas; según datos de la FAO Al año 2016.

Volviendo al tema de la producción, se puede reconocer a los principales productores de uvas frescas en el mundo en la Tabla 8.

Tabla 8: *Principales países productores y exportadores de Uva de mesa*
Año 2017 – miles de USD

País Exportador	Valor exportado
Chile	1,348.004
EE. UU	1,211.219
Países Bajos	889.197
Italia	861.878
China	764.564
Perú	654.627
Sudáfrica	640.402
Turquía	603.982

Fuente: Elaboración propia a base de datos de TradeMap.

Como se puede apreciar, el país que lidera las exportaciones de uvas de mesa es Chile, quien exportó 755 631 mil toneladas equivalentes a US\$ 1 348.004 miles de dólares. Seguido se encuentra EE. UU, Países Bajos y en sexto lugar se encuentra el Perú con US\$ 654 627 miles, equivalentes a 270 751 mil toneladas.

Capítulo 2: Plan de investigación

En el presente capítulo se especificará la situación de la problemática actual, señalando el problema principal y los problemas secundarios de la presente investigación. Se expondrá también la hipótesis principal y las hipótesis secundarias, así como también el objetivo general y los objetivos específicos.

2.1 Situación de la problemática

Tal como se vio en la introducción del presente proyecto de investigación, la problemática planteada es el fenómeno que aconteció con respecto a las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá en el marco del TLC Perú- Canadá durante los años 2007 al 2017. En tal periodo de tiempo se puede apreciar un crecimiento sostenido de las exportaciones que alcanza un pico el año 2015 y comienza su descenso los años siguientes. Tal tendencia se puede observar en el Gráfico 15, el cual muestra la cantidad de uvas frescas que importó Canadá desde Perú.

Gráfico 15: *Canadá importa desde Perú*

Fuente: Elaboración propia a base de datos de TradeMap.

Ante la evidencia de la tendencia demostrada en el Gráfico 15, cabe plantearnos el cuestionamiento de la razón por la cual ocurre esta evolución favorable, continúa llegando a un pico y posteriormente comienza un descenso considerable. Para seguir en la lógica del análisis, es pertinente también corroborar las importaciones de uvas frescas de Canadá de todo el mundo, ya que en este análisis podría residir si el problema es un factor interno del país en cuestión. A continuación, se presenta el Gráfico 16, donde se puede ver las importaciones de uvas frescas de Canadá durante los años de estudio delimitados en la presente investigación.

Gráfico 16: *Canadá importa desde el mundo*

Fuente: Elaboración propia a base de datos de TradeMap.

Observando el Gráfico 16, es deducible concluir en que las importaciones de uvas frescas desde Canadá muestran un valor constante durante los años 2007 al 2017, dando asidero a nuestro problema de investigación el cual es conocer los factores que influenciaron en la reducción de las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia el mercado canadiense, enmarcando el fenómeno en el contexto nacional y de esta manera no relacionarlo a un factor interno de la demanda de Canadá.

Es pertinente también señalar que, dentro del planteamiento del problema general y más específicamente como uno de los problemas específicos, se planteará conocer la influencia de la participación de otros países exportadores de uvas frescas en las probables causas que nos ayuden a descifrar los factores que vienen afectando las exportaciones peruanas. Con tal fin, se presentará en el Gráfico 17 la participación de los cinco principales proveedores de uvas frescas del mercado canadiense.

Gráfico 17: *Principales países que exportan uvas frescas a Canadá*

Fuente: Elaboración propia a base de datos de TradeMap.

Trayendo a discusión la teoría de la integración económica, es predecible definir como comportamiento regular el que las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá, después de firmado el TLC Perú – Canadá, demostraran un crecimiento o en el peor de los casos se mantuviesen constantes, pero ese no fue el caso, por lo cual es necesario un análisis más profundo y una comprobación más exhaustiva para poder arribar a una posible solución al problema en cuestión.

Tal situación de la problemática descrita, donde no es posible realizar un razonamiento lógico entre la teoría de la integración económico con los hechos acontecidos, nos lleva a plantearnos un problema principal y cuatro problemas secundarios descritos a continuación.

2.1.1 Problema principal

Con el fin de tener una visión teórica más clara, podemos definir al problema como el punto de partida de la investigación. El problema surge cuando un investigador encuentra una laguna teórica dentro de un conjunto de datos conocidos, o un hecho no abarcado por una teoría, un tropiezo o un acontecimiento que no encaja dentro de las expectativas en su campo de estudio (Quezada, 2010).

En tal sentido y siguiendo la teoría establecida, según la cual el problema de investigación debe ser formulado siguiendo las reglas del método científico, las cuales son el establecer el problema de manera clara, precisa y en forma interrogativa (Ñaupas, Mejía, Novoa & Villagomez, 2014), se presenta a continuación el problema principal de la presente investigación:

¿Cuáles son los factores que influenciaron en la reducción de las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado canadiense durante los años 2007 al 2017?

2.1.2 Problemas específicos

Una vez ubicado el problema principal en un contexto determinado y habiendo revisado la literatura correspondiente, plasmándola en el marco teórico; el siguiente paso es especificar y detallar las características del problema derivándolo en los siguientes objetivos específicos:

Problema específico N°01: ***¿De qué manera el precio y el clima influenciaron en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017?***

Problema específico N°02: *¿De qué manera las barreras no arancelarias influyeron en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017?*

Problema específico N°03: *¿De qué manera la desgravación arancelaria incidió en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017?*

Problema específico N°04: *¿Cómo influyó la participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá frente a las exportaciones peruanas del mismo producto y hacia el mismo destino durante los años 2007 al 2017?*

2.2 Hipótesis

Tal como lo señalan Hernández, Fernández & Baptista (2014), las hipótesis son las guías de una investigación o estudio, las cuales indican lo que se trata de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado. En tal sentido, las hipótesis son respuestas provisionales al estudio, y las correspondientes al presente tema en cuestión son las indicadas a continuación en forma de una hipótesis general y cuatro hipótesis específicas.

2.2.1 Hipótesis general

Los factores que afectaron las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado canadiense durante el periodo 2007 – 2017 son: el precio y el clima, las barreras no arancelarias, la desgravación arancelaria y la presión de los competidores.

2.2.2 Hipótesis específicas

Hipótesis específica N°01: *El precio y el clima fueron factores que influenciaron en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007-2017.*

Hipótesis específica N°02: *Las barreras arancelarias fueron factores que influenciaron en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007-2017.*

Hipótesis específica N°03: *La desgravación arancelaria fue un factor que influyó en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007-2017.*

Hipótesis específica N°04: *La participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá fue un factor que influyó en las exportaciones peruanas del mismo producto y hacia el mismo destino durante el periodo 2007-2017.*

2.3 Objetivos

Los objetivos son situaciones deseables que se espera alcanzar en un periodo determinado. En un proyecto de investigación, los objetivos son los resultados que se espera alcanzar (Ñaupas, Mejía, Novoa & Villagomez, 2014). Los objetivos a ser desarrollar en la presente investigación son los siguientes, divididos en un objetivo principal y cuatro objetivos específicos:

2.3.1 Objetivo principal

Identificar los factores que influenciaron en la reducción de las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia el mercado canadiense durante el período 2007 - 2017

2.3.2 Objetivos específicos

Objetivo específico N°01: *Determinar de qué manera el precio y el clima influenciaron en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017.*

Objetivo específico N°02: *Determinar de qué manera las barreras no arancelarias influyeron en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá durante los años durante los años 2007 al 2017.*

Objetivo específico N°03: *Determinar de qué manera la desgravación arancelaria incidió en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017.*

Objetivo específico N°04: *Determinar cómo influyó la participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá frente a las exportaciones peruanas del mismo producto y hacia el mismo destino.*

2.4 Limitaciones

Durante el estudio del fenómeno de investigación, y al realizar el desarrollo de la búsqueda, recopilación y análisis de información primaria y secundaria, programación de citas para las entrevistas y contacto con los actores principales involucrados, se encontraron las limitaciones descritas a continuación:

- **Tiempo:** El cual conforma la principal limitación debido a que es directamente proporcional a los objetivos que se puedan plantear en el proyecto de investigación. Por este motivo, al delimitar el problema se abarcó una cantidad determinada de factores a ser estudiados. Se reconoce también al tiempo como una limitación al momento de recopilar información primaria, puesto que para poder realizar la búsqueda de actores involucrados en el fenómeno en investigación que podrían ser sujetos de interés para concretar una entrevista, es deseable contar con una mayor cantidad de tiempo. El contar con más tiempo podría haber sido de provecho para poder concretar entrevistas con un número mayor de especialistas del sector, exportadores de uvas de mesa, académicos especialistas en relaciones comerciales Perú – Canadá, funcionarios de las instituciones públicas que buscan el crecimiento del sector exportador agrícola; así como instituciones que estudien y analicen el cambio climático en el Perú, empresas importadoras de Canadá y al consumidor canadiense.

- **Presupuesto:** El presupuesto representa una limitación al momento de realizar la recopilación de información primaria. Hubiera sido deseable contar con un presupuesto mayor para concretar entrevistas a expertos ubicados en zonas geográficas alejadas de la ciudad de Lima, como también poder ir de manera personal a las zonas productoras en la costa norte y sur del país.

- **Antecedentes de investigación:** Esta tercera limitación se conforma al encontrar en los principales repositorios de universidades peruanas una gran cantidad de planes de negocios, y en manera paralela la ausencia de trabajos de investigación que reflejen el empleo del método científico con trabajos que profundicen en el análisis cuantitativo y/o cualitativo en fenómenos de estudio relacionados.

- **Ausencia de especialistas en el sector agroexportador:** La última limitación identificada consiste en la reducida presencia de especialistas en el sector agrícola. En el Perú, durante la última década se viene presentando un incremento constante de la producción y exportación de productos agrícolas al mundo, demostrando el potencial este sector en la economía. Sin embargo, los esfuerzos se centran en obtener una mayor producción que vaya de manera conjunta con el aumento de la calidad, dejando de lado la inversión en programas de investigación que respondan científicamente los diferentes problemas que se generan o se pueden generar en el mercado. Durante el desarrollo de la investigación, no fue posible contactar a profesionales especialistas que se dediquen a la investigación del fenómeno en estudio.

Capítulo 3: Metodología de trabajo

En el presente capítulo se presentará la metodología de trabajo de la investigación, explicando el tipo y enfoque de la investigación, el diseño de la investigación, las fuentes de la investigación, la población y muestra, la operacionalización de las variables, las técnicas de recolección de datos, así como las herramientas utilizadas para el procesamiento de información y finalmente los aspectos éticos. Para proceder con el desarrollo se empleará el método científico, el cual según Carrasco (2008), se define de la siguiente manera:

“...se emplea para realizar investigaciones científicas, se denomina método científico, y constituye un sistema de procesamiento, técnicas, instrumentos, acciones estratégicas y tácticas para resolver el problema de investigación, así como probar la hipótesis científica (...) es inductivo y deductivo a la vez, es decir, es un proceso inductivo cuando luego de analizar un conjunto de hechos concretos particulares se llega a conclusiones generales, y es un proceso deductivo cuando luego de analizar las teorías generales. Arribamos a conclusiones específicas. (p. 269 - 270)”.

3.1 Tipo y enfoque de la investigación

Se entiende al tipo de investigación, o también conocido como clase de investigación, a la precisión de la ubicación del estudio en una clasificación de las investigaciones, la cual puede ser el tipo de investigación experimental cuando existe el control de las variables o tipo de investigación no experimental, donde no existe el control de variables.

El tipo de investigación en la cual se clasifica la presente investigación es el tipo no experimental, ya que como se señaló antes, no se tiene el control sobre las variables. Con el fin de continuar con la clasificación, se debe responder a la pregunta: ¿Por qué no hay control de variables? Las respuestas posibles son de dos clases o subtipos: 1) Descriptivas; porque al investigador no le interesa realizar experimento, sino enunciar las características de lo que se desea estudiar, por lo cual el estudio se denomina descriptivo, 2) Es post; porque no se puede realizar experimento alguno, por la razón que los hechos en estudio ya ocurrieron y se

encuentran en el pasado. Se denomina también al estudio no experimental como *ex post fáctico* (Tafur & Izaguirre, 2015).

Con relación a la estrategia de investigación, por esta se entiende como el conjunto de principios generales acerca de los objetivos y medios de una organización formal. Se clasifica según la función más relevante que se espera cumplir en la investigación, la clasificación puede ser descriptiva, cuando se pretende responder problemas del tipo *¿cómo son...? ¿cómo es...? ¿qué características tiene...?* La clasificación también puede ser explicativa, cuando se propone investigar problemas de investigación del tipo *¿Por qué...?* Los cuales indagan por la razón de situaciones o acontecimientos. Finalmente, la estrategia puede ser prospectiva, la cual se da cuando el investigador plantea problemas del tipo *¿Qué ocurrirá después de... (un tiempo X) y de seguirse manteniendo las condiciones que provocan el fenómeno Y?* (Tafur & Izaguirre, 2015).

En relación con la explicación anterior, se clasifica la presente investigación como descriptiva, ya que se utilizará el método del análisis, se caracterizará un objeto de estudio, se señalarán sus características y propiedades y finalmente podrá servir como base de investigaciones que requieran un mayor nivel de profundidad.

En cuanto al enfoque de la investigación, se identifican los enfoques cuantitativo, cualitativo y enfoque mixto. El enfoque cuantitativo es representante de un conjunto de procesos secuenciales y probatorios, donde una etapa precede la siguiente. Se inicia con la existencia de una idea delimitada y se derivan objetivos y preguntas, luego se construye el marco teórico y se procede a plantear hipótesis y objetivos. Finalmente se concluye con el análisis estadístico que dará las conclusiones a las hipótesis.

Por otro lado, el enfoque cualitativo puede desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante y después de la recolección de datos. Como característica se identifica también que el enfoque cualitativo utiliza como fuente la recolección y análisis de datos para perfeccionar las

preguntas de investigación o como también, plantear nuevas interrogantes surgidas en el desarrollo del proceso.

El enfoque cualitativo tiene como meta de la investigación el comprender e interpretar los fenómenos mediante percepciones, las cuales pueden ser subjetivas; y experiencias de los participantes. Contrariamente, el enfoque cuantitativo busca ser objetivo y aplica la lógica deductiva.

La presente investigación tendrá un enfoque mixto, el cual consiste en la integración sistemática de los métodos cualitativo y cuantitativo en un solo estudio. Tal integración de ambos enfoques se da con el fin de obtener un mejor entendimiento del fenómeno en estudio. Al respecto, Sampieri & Mendoza (2008, como se cita en Sampieri, Collado, & Baptista, 2014, p. 536), señalan lo siguiente:

“Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (meta inferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio”.

A modo de conclusión, en el Gráfico 18 presentado a continuación, se pueden identificar el tipo y el enfoque de la investigación.

Gráfico 18: *Tipo y enfoque de la investigación*

Fuente: Elaboración propia.

3.2 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación, según la teoría de Hernández, Fernández & Baptista (2014), es el plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación y responder al planteamiento. Existen diseños experimentales y diseños no experimentales, para fines de relacionar este punto con el proyecto de investigación, se procederá a explicar los diseños no experimentales, los cuales se clasifican en transeccionales y longitudinales.

El modelo transeccional recolecta datos en un momento y tiempo únicos, y su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interacción con un momento dado. Dentro de los modelos transeccionales se pueden encontrar los diseños exploratorios, descriptivos y correlacionales-causales. Por otro lado, los diseños longitudinales, o también conocidos como evolutivos, se aplican cuando el investigador tiene interés en analizar cambios al paso del tiempo en determinadas categorías, conceptos, sucesos, variables, contextos o comunidades, o bien, las relaciones entre éstas (Hernández, Fernández & Baptista, 2014).

Dentro de los diseños longitudinales se puede identificar los de tendencia, los de evolución de grupo y los diseños panel. El diseño seleccionado para la presente investigación es el de tendencia, ya que se pretende analizar cambios al paso del tiempo en categorías, conceptos, variables o sus relaciones de alguna población en general. Se optó por este diseño ya que se analizarán diferentes variables durante el periodo de tiempo establecido, el cual es del 2007 al 2017. En el Gráfico 19 se aprecia la información expuesta a modo de consolidación del diseño de la investigación.

Gráfico 19: *Diseño de la investigación*

Fuente: Elaboración propia.

3.3 Fuentes de investigación

Con el fin de garantizar que los resultados de la investigación sean objetivos, se emplearan fuentes de investigación primaria y secundaria. Según Quezada (2010), las fuentes primarias son documentos que registran o corroboran el conocimiento inmediato de la investigación. Por otro lado, las fuentes secundarias son aquellas que contienen datos o informes reelaborados o sintetizados, estas interpretan fuentes primarias.

Las fuentes primarias utilizadas fueron las entrevistas a expertos, libros, monografías, tesis, revistas especializadas, informes técnicos y noticias de diarios y periódicos. Por otro lado, las fuentes secundarias utilizadas fueron diversos repositorios de universidades nacionales e internacionales.

3.4 Población y muestra

Tal como señala Quezada (2010), “la población es el conjunto de todos los individuos (personas, objetos, animales, etc.) que porten información sobre el fenómeno que se estudia. Representa una colección completa de elementos (sujetos, objetos, fenómenos o datos) que poseen características comunes” (p. 95).

En tal sentido, la población identificada para la presente investigación son las instituciones públicas y privadas relacionadas a la exportación de uvas frescas. Adicionalmente se agrega a los actores académicos con conocimiento del fenómeno en cuestión.

Por otro lado, la muestra es una parte o subconjunto de la población. La muestra a su vez es importante para el desarrollo de la investigación ya que conforma el conjunto de unidades o elementos de análisis que tienen iguales características y generan ahorro en costos y tiempo (Pino, 2007).

La muestra seleccionada para la presente investigación está conformada por expertos conocedores de la dinámica de las exportaciones de uvas peruanas y de los tratados

internacionales del Perú. En la Tabla 9 se especifica la relación de los expertos que conforman la muestra.

Tabla 9: *Caracterización de sujetos entrevistados*

Experto	Empresa	Cargo
Arturo Hoffmann (Sujeto 1)	Agrícola Don Ricardo	Gerente de ventas
Eduardo Junchaya (Sujeto 2)	Servicios Nacional de Sanidad Agraria - SENASA – Sede Ica	Coordinador de campaña de exportaciones
Elba Roo (Sujeto 3)	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas	Docente
Giovanna Peñaloza (Sujeto 4)	Agrícola las Marias S.A.C.	Coordinadora de exportaciones
Hernani Larrea (Sujeto 5)	Agroalimentaria.pe	Director de proyectos
Jaime Dupuy (Sujeto 6)	Sociedad de Comercio Exterior del Perú - COMEXPERU	Gerente de estudios económicos y consultoría empresarial
Katherine Paredes (Sujeto 7)	Corporación Agrolatina S.A.C.	Jefe de comercio exterior
Nadia Angulo (Sujeto 8)	Empresa Agrícola San Juan	Coordinadora comercial
Rocío Céspedes (Sujeto 9)	Fundo San Miguel	Directora de Exportación

Fuente: Elaboración propia.

3.5 Operacionalización de las variables

Se denomina operacionalización de las variables al procedimiento mediante el cual el investigador especifica las variables contenidas en la formulación hipotética (Tafur & Izaguirre, 2015). En la presente investigación se parte de las siguientes variables que se pueden apreciar en la Tabla 10.

Tabla 10: *Tabla de variables*

X	Exportación de uvas frescas al mercado canadiense durante los años 2007-2017
Y ₁	Precio y clima
Y ₂	Barreras no arancelarias
Y ₃	Desgravación arancelaria
Y ₄	Presión de los competidores

Fuente: Elaboración propia.

3.6 Técnicas de recolección de datos

Para el desarrollo del presente proyecto de investigación, se analizaron diversas fuentes documentarias y se realizaron entrevistas a expertos de diferentes sectores y que a su vez se encuentran involucrados, o en su defecto, tienen conocimiento del sector de las exportaciones de uvas frescas. Las entrevistas realizadas constituyen la técnica de recolección de información, en la Tabla 11 se observa el concepto de la técnica seleccionada.

Tabla 11: *Concepto de entrevista como técnica de recolección de datos*

Técnica	Concepto
La Entrevista	Esta técnica establece la comunicación como canal de recolección de datos donde el entrevistador realiza diferentes preguntas al entrevistado con el propósito de alcanzar los objetivos, la información recolectada se presenta en forma de relatos

Fuente: Elaboración propia en base a la teoría de Perelló (2010).

La ya descrita técnica de recolección de información fue aplicada un número total de nueve expertos representantes de empresas e instituciones relacionadas con la exportación de uvas frescas en el Perú; más específicamente del sector empresarial, académico y estatal.

En cuanto a las herramientas computacionales para el procesamiento de información, se utilizaron bases de datos y hojas de cálculo generales como Microsoft Excel y Microsoft Word Para el procesamiento de palabras y datos, así como la elaboración de gráficos y tablas expuestos en el presente proyecto de investigación.

Por otro lado, la información recolectada mediante la técnica de entrevistas fue procesada con el software Atlas.ti, el cual es un conjunto de herramientas para el análisis de grandes cuerpos de datos textuales, gráficos y video. Dicho software tiene la capacidad de gestionar la información de manera ordenada, así como organizar y reagrupar el material con el cual se va a trabajar. Se caracteriza por analizar datos de métodos cualitativos y mixtos. Con relación a la información cuantitativa documentaria, se utilizará el paquete estadístico para ciencias sociales IBM® SPSS, programa utilizado por una gran cantidad de investigadores que contiene una gran variedad de herramientas y es capaz de trabajar con una gran cantidad

de información y bases de datos. En el Gráfico 20 se pueden ver las herramientas computacionales hasta ahora descritas.

Gráfico 20: *Herramientas computacionales*

Fuente: Elaboración propia.

3.7 Aspectos éticos

Al elaborar el presente trabajo de investigación se respetaron los principios éticos vigentes en la sociedad y válidos para la especie humana. No se afectaron los valores ni derechos humanos de ningún individuo y se respetaron las leyes y normas jurídicas vigentes. Se tomó en cuenta la Ley Universitaria Número 30220, específicamente el capítulo VI donde se trata la investigación desde el Artículo 48 hasta el Artículo 54.

Se respetó el Artículo 53 de la Ley Universitaria, sobre Derechos de autor y las patentes, mediante la presentación de un trabajo original y novedoso que respeta estrictamente los derechos de propiedad intelectual y legislación vigente sobre derechos de autor.

Se tomó en cuenta el Artículo 48 de la Ley Universitaria, sobre Investigación, mediante la presentación de un trabajo de investigación que produce conocimiento, teniendo en cuenta las necesidades de la población con énfasis en la realidad nacional.

De la misma manera se respetó el derecho a la privacidad de los expertos entrevistados, utilizando la información provista por ellos con fines estrictamente académicos.

Capítulo 4: Desarrollo

En el presente capítulo se realizará una descripción analítica de los resultados obtenidos de la investigación cualitativa y cuantitativa. En cuanto al desarrollo cualitativo se presentará el resultado de las entrevistas a expertos, y respecto al desarrollo cuantitativo se presentará el resultado del análisis de datos estadísticos. De manera paralela se presentará el análisis de fuentes documentarias y en su conjunto la evidencia encontrada ayudará a dar mayor soporte fáctico a la validación de las hipótesis presentadas en el presente trabajo de investigación.

4.1 Desarrollo cualitativo

El desarrollo cualitativo se enfocará en exponer los resultados hallados en las entrevistas a expertos de manera conjunta con el soporte de fuentes documentarias adicionales para consolidar los conceptos e ideas vertidas por los entrevistados. En primer lugar, se describirá más a profundidad las características de los expertos entrevistados y las empresas donde estos desempeñan sus labores profesionales, esto con el fin de conocer la relevancia de la opinión que tiene cada uno en el contexto delimitado según los intereses de la investigación.

4.1.1 Entrevistados

Al realizar el planteamiento de la población y la muestra, fue necesario identificar a los actores clave que nos podrían ofrecer la información de calidad necesaria para poder validar las hipótesis planteadas. En tal sentido, se identificó a los actores del sector público y privado que potencialmente tienen relación con la actividad exportadora agrícola, o en su defecto, experiencia y conocimiento sobre la exportación de uvas frescas peruanas. Como resultado se encontró a un número importante de empresas privadas con experiencia y conocimiento de la cuestión. Se dio prioridad a estas empresas ya que se considera de vital importancia su participación por ser entidades directamente relacionadas a la exportación de productos

agrícolas peruanos. Para los investigadores fue importante contar con la opinión de expertos de dichas empresas, ya que estos tienen conocimiento adquirido por experiencia cotidiana relacionada al comercio y actividades de exportación de sus respectivas empresas y por consiguiente una opinión de valor para el fin de comprobar las hipótesis de la investigación. Es importante señalar que algunos de estos expertos desempeñan cargos de dirección en las principales empresas exportadoras de uvas frescas del Perú, por lo cual tienen la capacidad de brindar información muy precisa sobre el panorama de la exportación de uvas frescas del Perú hacia el mundo.

De manera conjunta con la colaboración de expertos pertenecientes a empresas privadas, se contó también con la participación de un experto perteneciente a SENASA, sede Ica; el cual cuenta con conocimiento valioso tanto por el aspecto sanitario y fitosanitario, como también por encontrarse territorialmente cerca de una zona de producción de uvas frescas como lo es el departamento de Ica en la zona de la costa sur del Perú.

Se contó también con la participación de dos expertos del sector privado relacionado a la inteligencia comercial, consultoría y promoción del desarrollo del comercio exterior. Tales expertos pertenecen a Agroalimentaria y a la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEXPERU). Los mencionados expertos proponen una visión importante sobre la exportación de uvas frescas y enriquecen su opinión con un conocimiento más profundo sobre la industria y los mercados internacionales, por lo cual su aporte es valorado en el sentido de que su opinión brinda un punto de vista importante para el desarrollo de la investigación.

Finalmente, se cuenta con la entrevista a un experto del sector académico, el cual propone una visión más clara con relación al contexto de la investigación, el cual es el TLC Perú – Canadá.

Con fines de clasificar a los expertos a una categoría, se optó por adaptarnos a una clasificación general, la cual incluye a expertos del sector privado, expertos del sector público y expertos del sector académico.

4.1.2 Entrevista a expertos del sector privado

Dentro del sector privado se contó con la participación de siete expertos, dentro de los cuales cinco pertenecen a empresas exportadoras de productos agrícolas, siendo algunas de estas especialistas y con experiencia en el producto uvas frescas.

Se contó con la opinión del experto Arturo Hoffmann, gerente de ventas de Agrícola Don Ricardo, una de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al año 2017 y que además tiene al mercado canadiense como uno de sus principales destinos de exportación. Agrícola Don Ricardo, según datos de SUNAT, se encuentra dentro de las principales empresas exportadoras del producto en cuestión, con un porcentaje de participación del 5% del total del mercado al final del periodo en estudio de la presente investigación.

En palabras de (A. Hoffmann, comunicación personal, 19 de noviembre de 2018), los factores que influenciaron en la reducción de las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá fueron la participación de nuevos países exportadores de manera paralela a los efectos de la ocurrencia del fenómeno El Niño durante los años 2016 y 2017.

Dentro de los dos principales argumentos antes señalados, Hoffmann (2018), indica que uno de los países que se encuentra exportando uvas frescas hacia Canadá es la República de Sudáfrica. Las importaciones que realiza Canadá de este destino llegarían a un mejor precio que el de los competidores, hecho que consolidaría una ventaja frente a la competencia internacional. Tal información resulta ser de interés, ya que es posible evaluar las exportaciones de uvas frescas sudafricanas y corroborar que estas se incrementaron durante

los años 2015 al 2017, tal evolución de las exportaciones sudafricanas de uvas frescas puede verse en el Gráfico 21.

Gráfico 21: Uvas frescas sudafricanas exportadas hacia Canadá

Fuente: Elaboración propia a base de datos de TradeMap.

Al momento de realizar el análisis correspondiente del mercado sudafricano de uvas frescas, se toma la opinión de André Du Toit, gerente técnico de la empresa Cape Orchard en Sudáfrica, quien en Quispe (2016), señala que el Perú debería apostar por tener más variedades de uvas para la exportación, a su vez reconoce que existe un gran potencial en el país pero que es necesario el apoyo del estado. De Toit señala también que uno de los factores más importantes en el mercado sudafricano es que en la actualidad el 60% de la producción se maneja con variedades sin semilla y que esa es la tendencia del mercado. Además, señala que el uso de la tecnología es necesario en los campos de cultivos, especificando la importancia de la adopción de nuevas tecnologías como drones que evalúan el crecimiento de las uvas, determinan la eficiencia del uso del agua y analizan parámetros técnicos; sumando a esto el apoyo constante en servicios meteorológicos que ayudan a prevenir enfermedades y el uso de sondas para medir los diferentes niveles de agua.

Por la información recopilada se puede decir entonces que el sector agrícola sudafricano de uvas frescas hace uso intensivo de la tecnología y de los reportes meteorológicos para favorecer la producción por hectárea de uvas, pero sobre todo es perceptivo frente a la tendencia mundial de optar por la siembra de variedades de uvas sin semilla, las cuales presentan mayor demanda a nivel mundial, y por lo tanto, los mercados que se adapten a esta tendencia tendrán grandes expectativas de expansión por el mayor precio al cual estas uvas se comercializan.

Para proseguir con el análisis sobre el uso de la tecnología, se puede citar lo hallado en (Alvarado & Franco, 2016), quienes se focalizaron en el contexto nacional, más específicamente en el departamento de Ica, en la costa sur del Perú; lugar donde se identifica la ausencia de factores especializados, dentro de los cuales figura la tecnología para la mejora de cultivos.

Hoffmann (2018), señala como argumento adicional que durante el periodo en que las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá descendieron, existió un menor volumen cosechado disponible para la exportación en el Perú a causa del efecto del fenómeno El Niño.

En tal sentido se evidencia por datos del SENAMHI que, dentro de los impactos negativos de El Niño se encuentran la pérdida de terrenos agrícolas, colmatación de reservorios, salinización de suelos, destrucción de infraestructura productiva (canales de irrigación, bocatomas, compuertas, etc.), muerte o migración de especies vegetales y animales, probabilidad de que se produzcan incendios forestales por la elevación de temperaturas y la destrucción de infraestructura de saneamiento básico.

De manera paralela a la explicación de los impactos negativos de El Niño, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) clasifica la ocurrencia del fenómeno El Niño en una escala de intensidad donde se encuentra una ocurrencia Débil, Moderada, Fuerte y

Extraordinaria. En la Tabla 12 se aprecia la clasificación de la intensidad del fenómeno El Niño durante el periodo en estudio de la presente investigación.

Tabla 12: *Intensidad del fenómeno El Niño en el Perú: 2007-2017*

Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Intensidad	Moderado	Débil	Moderado	Moderado	Moderado	Moderado	Débil	Débil	Débil	Débil	Extraordinario: Niño Costero

Fuente: Elaboración propia a base de datos de INEI.

Tras la evaluación de la clasificación de la intensidad del fenómeno El Niño desde el año 2007 al 2017, es posible identificar una relación directa entre la ocurrencia del fenómeno El Niño y la disminución de la producción de agrícola en la costa del Perú en el año 2017. Para argumentar tal relación se toman las declaraciones de Carlos Zamorano, gerente general de La Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú (PROVID), quien en Zurita (2017), señala que a inicios del año 2017 se esperaba un crecimiento del 10% al 15%, pero por resultado del impacto del fenómeno El Niño Costero la producción caerá, especialmente en las plantaciones en la costa norte del país en la provincia de Piura, donde se encuentra el 40% del área instalada.

Zamorano señala también que el mayor problema del periodo 2017/2018 va a ser la producción, ya que esta se vio afectada porque las temperaturas mínimas estuvieron muy altas durante El Niño costero, sumando a esto una escasez de agua generalizada como fenómeno que anticipo el evento (Zurita, 2017).

Se puede por lo tanto establecer una relación entre la variable de la ocurrencia del fenómeno El Niño de intensidad extraordinaria con la variable de la reducción de la producción en costa norte del país, lugar donde se produce un gran porcentaje del total de uvas frescas destinadas a la exportación.

Para continuar el análisis hasta ahora expuesto, se expondrá las ideas vertidas por la experta Nadia Angulo, coordinadora comercial de la empresa Agrícola San Juan, la cual se especializa en la producción de uvas con distintos destinos en Norteamérica, Centroamérica, Europa y Asia; incluyendo al mercado canadiense. Agrícola San Juan produce la variedad Red Globe, con semilla; Crimson, Thompson y Superior, estas tres últimas sin semillas. Ubicada en el departamento de Lambayeque, Agrícola San Juan tiene un calendario de producción que inicia el mes de setiembre y se prolonga hasta el mes de diciembre.

Según opinión de (N. Angulo, comunicación personal, 15 de noviembre de 2018), el clima es un factor de importancia, debido al impacto del Niño Costero que generó una reducción de la producción del 30% en la región norte, lugar donde se encuentran las instalaciones de la empresa de la cual la experta es parte. El Gráfico 22 presenta la producción de uvas frescas de los principales departamentos de la costa norte del Perú.

Gráfico 22: *Producción de uvas de la costa norte*

Fuente: Elaboración propia a base de datos de DGESEP.

Analizando el Gráfico 22, es posible identificar el descenso de la producción en toneladas, principalmente en el departamento de Piura. Se puede entonces corroborar estadísticamente lo expuesto por Angulo (2018), quien a su vez atribuye la tendencia del descenso de las

exportaciones peruanas de uvas frescas a la mayor demanda por variedades nuevas en el mercado norteamericano. Al respecto de esta demanda, *Value Chain Management Centre, Canada*; indica que el consumidor de uva canadiense tiene una preferencia por la uva sin semilla, parecida entre los que gustan de las uvas rojas y verdes. Adicionalmente, el MINAM identifica el comportamiento del consumidor de uva de mesa en Estados Unidos con una preferencia similar, donde el consumo de uvas sin semilla representa el 97% del total y reconociendo que el consumo de uvas verdes, rojas y negras con semilla llega solamente al 3%.

Continuando con el análisis de la variedad de uva como elemento de diferenciación en la competitividad de las exportaciones de uvas frescas en el mercado internacional, es pertinente citar la investigación de (Fernandez-Stark, Bamber & Gereffi, 2016), quienes señalan que el Perú actualmente está ingresando a una nueva fase en la industria donde es necesario la aplicación del planeamiento estratégico para poder sostener el gran crecimiento que inicio el año 2007 y que hasta el 2013 representó un 38% de incremento. En la misma publicación se halla que el sector es altamente dependiente de la variedad Red Globe, la cual tiene un valor reducido en un nivel alto de competitividad global. Un problema adicional encontrado es que para poder realizar el recambio de cosechas de uvas Red Globe por una variedad de uvas que no tengan semillas, es necesario capacitar a los agricultores, ya que estos carecen de experiencia en la siembra y cosecha de estas nuevas variedades.

A modo de realizar un análisis comparativo entre fenómenos de estudio similares, se cita lo hallado en la investigación de (Carpio & Sandoval, 2017), donde se estudió la caída de las exportaciones de uvas frescas peruanas con destino a China; y se halla como una de las principales causas de tal caída, la producción desmesurada de uvas de la variedad Red Globe, lo cual desencadenó en el desplome de los precios.

En cuanto al análisis de las uvas frescas exportadas por el Perú, es importante en este punto señalar la opinión de Víctor Giancaspero, quien en Velasco (2017), donde se señala que una vez que el Perú comience a recambiar la variedad Red Globe, existen grandes expectativas de crecimiento para el mercado peruano. Al realizar una comparación con el mercado chileno, el cual en la temporada 2015-2016 produjo 58,8 millones de cajas de uvas sin semillas mientras que Perú en el mismo periodo 10,9; se plantea que, si en el Perú se cambiaran tan solo mil hectáreas de Red Globe al año de las casi 11 mil que se tienen, el 2020 se tendrían 20 millones de cajas sin semillas y el 2024 esta cifra llegaría a 29,5 millones de cajas.

Otro elemento importante señalado por Angulo (2018), es la estacionalidad; en sus palabras, existió una disminución en la producción peruana, sumando a este contexto el atraso de la venta chilena en la campaña iniciada el 2017. En la Tabla 13 se aprecia la estacionalidad de las uvas frescas peruanas y de los principales productores a nivel mundial.

Tabla 13: *Estacionalidad de las uvas frescas*

Perú	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep
Flame	X	X	X									
Superior		X	X									
Thompson		X	X	X								
Red Glove			X	X	X	X	X					
Ribier				X								
Hemisferio Norte	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep
EEUU	X								X	X	X	X
Hemisferio Sur	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep
Chile			X	X	X	X	X					
Brazil		X	X	X	X	X	X	X				
Sudáfrica			X	X	X	X	X	X				

Fuente: Elaboración propia a base de datos de MINAGRI.

Es posible identificar que Perú tiene una ventaja competitiva con respecto a la estacionalidad de su producción, ya que se ubica en contra estación respecto a la mayoría de sus competidores. De manera adicional a esto, Chile quien que es el principal competidor en la región, hace su ingreso unos meses después, lo cual permite a las uvas frescas peruanas aprovechar de una mayor demanda durante periodo de tiempo en que no tienen competencia.

Se recopila también en Velasco (2017), que el agricultor peruano tiene una amplia ventana comercial de ocho meses, que va desde septiembre hasta abril, lo cual permite comenzar la cosecha la semana 38 y culminar envíos la semana 11. Se explica también que las oportunidades son para el agricultor, ya que en Perú el modelo de negocio está integrado verticalmente y de esta manera, la mayoría de los agricultores son a la vez productores y exportadores.

Se cuenta también con opinión de la experta Giovanna Peñaloza, coordinadora de exportaciones de la empresa Agrícola Las Marías, empresa especializada en la comercialización de productos como uvas frescas, mandarinas y paltas. Agrícola Las Marías tiene como uno de sus destinos de exportaciones de uvas frescas el mercado canadiense, por lo cual la opinión de la experta en cuestión es de importancia para la investigación, ya que tiene un conocimiento directo y experiencia en la exportación de uvas frescas.

Uno de los factores señalados por (G. Peñaloza, comunicación personal, 30 de octubre de 2018), es la facilidad con la cual el exportador peruano de uvas puede exportar a Canadá, lo que daría indicios para tomar en cuenta a las barreras no arancelarias como un factor que no tendría mayor influencia en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia el mercado canadiense.

Los requisitos de ingreso a Canadá para las uvas frescas son en primera instancia el control sanitario encargado por la CFIA, institución que de mano con la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CBSA), se encargan de la vigilancia y control fitosanitario en aeropuertos, puertos y zonas de frontera para restringir el ingreso de plagas y enfermedades que representen amenaza a la producción nacional canadiense. En la Tabla 14 se detallan a los organismos normalizadores y las leyes que regulan el ingreso de las uvas frescas a territorio canadiense.

Tabla 14: *Regulaciones y normas de ingreso*

Organismo normalizador	Título de Ley, Norma, Reglamento	Vigencia desde
<i>Canadian Food Inspection Agency</i>	Ley sobre productos agrícolas	2006
<i>Canadian Food Inspection Agency</i>	Ley sobre empaquetado y etiquetado para el consumidor	2011
<i>Canadian Food Inspection Agency</i>	Manual de inspección de frutas – uvas	2011
Ministerio de Salud de Canadá	Reglamentación para empaquetado y etiquetado	2016

Fuente: Elaboración propia a base de datos de PROMPERU.

De manera paralela se encuentran también los estándares y certificaciones que deben tener las uvas frescas al momento de ingresar al mercado canadiense. Según información de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU), son dos las principales certificaciones. En primer lugar, la certificación Fairtrade, la cual establece normas para que los productos comercializados que lleven tal logo sean fabricados de forma justa social, económica y ambientalmente. En segundo lugar, se encuentra la Certificación Orgánica Canadiense, la cual puede ser otorgada a productos alimentarios que cumplen con la norma canadiense sobre agricultura orgánica en todas las etapas del proceso de producción y que contienen al menos 95% de ingredientes biológicos sin OGM.

Por otro lado, en el ámbito supranacional, los organismos encargados de la sanidad pública y de manera concordante con acuerdos regionales y multilaterales, en especial en el marco de la OMC y la Organización Mundial de la Salud (OMS), emiten normas sanitarias y fitosanitarias de carácter obligatorio para el ingreso de productos frescos como lo son las uvas.

Adicionalmente en (González, Puelles, Villacorta & Vizcardo, 2005), se pueden identificar también los siguientes requisitos para el acceso a los mercados de destino de las uvas frescas, los cuales son las normas generales recomendadas por el *Códex Alimentarius* (FAO/OMC); las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA); la certificación EurepGap; el control

de plagas (Certificación de País Libre); el Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP); el Concepto de Trazabilidad; los Tratamientos cuarentenarios y la Ley contra el Bioterrorismo.

Si bien Canadá es un país con un estricto control de los productos que ingresan en su territorio, las exportaciones peruanas de uvas no tendrían mayor dificultad al momento de ingresar al mercado al lograr obtener las certificaciones necesarias y además por tener la calidad requerida por el mercado. Es importante señalar también que la uva peruana no se deshidrata al contar con cámaras de frío en los campos de cosecha, se estima que las uvas peruanas ya se encuentran en una cámara de frío tan solo cinco horas después de ser cosechadas, lo cual permite garantizar un producto de alta calidad para la exportación.

Se contó también con la cooperación de la experta Roció Céspedes, quien ocupa el cargo de directora de exportación de la empresa Fundo San Miguel, empresa ubicada en la costa sur del Perú y que exporta uvas frescas a destinos como Estados Unidos, Canadá y algunos otros países de centro y Sudamérica. La empresa Fundo San Miguel tiene un calendario de producción que comienza en julio y se prolonga hasta el mes de diciembre.

Roció Céspedes, en (R. Céspedes, comunicación personal, 25 de octubre de 2018), señala también que la incidencia de la presencia de El Niño costero fue un factor determinante por su relación directa con la producción de los departamentos de Piura en el norte e Ica en el sur del país.

Es señalado también por Céspedes (2018), que el mercado norteamericano tiene preferencia por las uvas sin semillas, lo cual se evidenció también por otros expertos anteriormente en este capítulo; y finalmente realiza una observación en cuanto a la promoción realizada por parte del estado, la cual indica que se encuentra focalizada hacia el mercado de Estados Unidos.

Finalmente, como parte de los expertos miembros de empresas exportadoras, se contó con la opinión de la experta Katherine Paredes, jefa de comercio exterior de la empresa Corporación Agrolatina, empresa productora de los productos uva, palta y granada. La empresa Corporación Agrolatina tiene como mercados de destino a Estados Unidos y Canadá en Norteamérica, así como otros países en América central, Sudamérica, Europa, Asia y Oceanía.

Katherine Paredes en (K. Paredes, comunicación personal, 7 de noviembre de 2018), establece una relación importante entre la atractividad del mercado canadiense para el exportador peruano y los factores que redujeron las exportaciones hacia tal mercado. La relación subyace en el precio pagado por el mercado de los Estados Unidos, ya que para la empresa Corporación Agrolatina es preferible exportar hacia otros destinos que ofrecerían un mejor precio para las uvas frescas.

La atractividad del mercado canadiense para el exportador peruano se puede evaluar mediante indicadores macroeconómicos y características propias del consumidor canadiense. Según *TFO Canada*, los principales motivos para exportar a Canadá recaen en que es un mercado orientado a la importación y con un crecimiento sostenido para poder cumplir las demandas de su población; los diversos gustos del consumidor, explicado por la diversificación de su población por causa de la inmigración que trae consigo la demanda de una variedad más rica de productos; el acceso preferencial al mercado, reflejado en los esfuerzos del gobierno en firmar tratados comerciales y beneficiar a sus socios con tarifas arancelarias preferenciales; y finalmente el poder adquisitivo del consumidor, demostrando tasas de crecimiento crecientes, tasas de inflación constantes, economía estable y una sólida fuerza laboral.

En cuanto al consumo de uvas, el consumidor canadiense muestra una cantidad constante durante los últimos años, en el Gráfico 23 se puede apreciar el dinamismo de tal consumo.

Gráfico 23: *Consumo per cápita de uvas frescas en Canadá*

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de USDA Foreign Agricultural Services.

Según lo dicho por Paredes (2018), el precio pagado por Estados Unidos sería más alto que el pagado por Canadá, lo cual haría más atractivo al mercado de los Estados Unidos frente al de Canadá desde el punto de vista de los exportadores. Para analizar tal afirmación se procede a evaluar las importaciones totales de Canadá durante el periodo 2017 en la Tabla 15.

Tabla 15: *Principales exportadores de uvas frescas a Canadá*

Exportadores	Valor importado en 2017 (miles de USD)	Participación de las importaciones para Canadá (%)	Cantidad importada en 2017	Valor unitario (USD/unidad)	Unidad de medida
Mundo	422 076	100	177 749	2 375	Toneladas
Estados Unidos	204 510	48,5	95 026	2 152	Toneladas
Chile	100 027	23,7	39 184	2 553	Toneladas
México	54 502	12,9	22 784	2 392	Toneladas
Perú	29 613	7	9 079	3 262	Toneladas
Sudáfrica	27 447	6,5	9 369	2 930	Toneladas

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de TradeMap.

Si realizamos el análisis del precio desde el punto de vista de Canadá hacia el mundo, es importante evaluar las importaciones del mercado canadiense en la Tabla 15, la cual indica que las uvas frescas peruanas exportadas a Canadá tienen un precio de 3 262 dólares por

tonelada. Por otro lado, según datos de TradeMap, el precio de las uvas frescas peruanas exportadas a Estados Unidos tiene un precio de 3 504 dólares por tonelada. Es entonces evidente que el argumento de Paredes (2018) es válido, y que muchas empresas peruanas podrían ver al mercado de Estados Unidos más atractivo por el precio mayor que este socio comercial ofrece por las uvas frescas de origen peruano.

Como parte también de los expertos pertenecientes a entidades privadas, se contó con la participación de Hernani Larrea, director de proyectos de Agroalimentaria, empresa que se enfoca en la gestión de proyectos agroalimentarios, investigación en inteligencia comercial y capacitación por parte de asesores y consultores.

Hernani Larrea en (H. Larrea, comunicación personal, 9 de noviembre de 2018), indicó en cuanto a los factores que influenciaron en el descenso de las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá, que existen dos factores importantes para tener en cuenta, los cuales son los países competidores y los volúmenes exportados en un escenario de acuerdos comerciales.

En Larrea (2019), se reconoce también como factor determinante en la producción de uvas frescas la ocurrencia del fenómeno El Niño. A su vez, se menciona que la variable precio no sería un factor determinante en el análisis del descenso de las exportaciones. Otro elemento importante del análisis realizado es que se considera que las barreras no arancelarias, en especial los requisitos fitosanitarios, no conformarían un factor en la reducción de las exportaciones de uvas frescas al mercado canadiense, ya que las exportaciones peruanas las tienen como elemento de fortaleza.

Otro experto con el que se contó fue Jaime Dupuy, gerente de estudios económicos y consultoría empresarial de COMEXPERU, gremio privado que agrupa a las principales empresas vinculadas al comercio exterior del Perú. COMEXPERU es un gremio de gran importancia en el comercio peruano, es reconocido en el contexto nacional como una entidad referente que promueve el desarrollo del comercio exterior y ofrece consultoría empresarial,

organiza eventos relacionados al comercio internacional, publica estudios económicos e incluso es un actor importante en el análisis y presentación de propuestas sobre temas de políticas públicas con énfasis en el desarrollo del comercio exterior.

Jaime Dupuy en (J. Dupuy, comunicación personal, 23 de noviembre de 2018), explica con relación a la presente investigación que los factores más importantes a tener en cuenta son atribuibles a los efectos climáticos del fenómeno El Niño costero. Asimismo, reconoce la importancia del dinamismo comercial de las uvas frescas con el mercado canadiense, pero deja por sentado que el principal mercado de este producto son los Estados Unidos.

En cuanto a lo explicado en Dupuy (2018), se puede entender a la variable producción altamente relacionada con el clima, específicamente por los efectos adversos que trajo, no solo a los cultivos de uvas frescas, sino a toda la producción agrícola de la región de la costa. Se reconoce también que el entrevistado tiene un conocimiento profundo sobre el tema al delimitar el periodo de producción y compararlo con el de Chile, reconociendo en este análisis la ventaja que tienen las uvas frescas peruanas frente a tal competidor en la región.

Por otro lado, Dupuy (2018), guarda un punto de vista diferente respecto a las barreras no arancelarias al que expusieron otros expertos, mencionando que la restricción fitosanitaria si afecta a las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá, argumentando que las autoridades canadienses son muy celosas al supervisar los productos que entran en sus fronteras con el fin de salvaguardar la salud del consumidor final.

4.1.3 Entrevista a expertos del sector público

En cuanto a las entrevistas a expertos del sector público, se contó con la participación de Eduardo Junchaya, quien es coordinador de campaña de exportaciones de SENASA sede Ica. SENASA es un organismo público técnico especializado adscrito al MINAGRI, y cuenta con autoridad oficial en materia de sanidad agraria, calidad de insumos, producción orgánica e

inocuidad alimentaria. SENASA tiene como algunos de sus objetivos principales el garantizar la calidad de los insumos de uso agropecuario, garantizar la producción orgánica y contribuir con la inocuidad agroalimentaria.

Eduardo Junchaya en (E. Junchaya, comunicación personal, 13 de noviembre de 2018), realiza un análisis que concluye en que el principal factor que disminuyó las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá fue la apertura de nuevos mercados que podrían ser más atractivos para los exportadores peruanos.

Junchaya (2018), indica también que la estacionalidad es un factor relacionado al de la apertura de nuevos mercados destino de exportaciones de uvas frescas, reconociendo que el mercado chino capta una gran parte de las exportaciones peruanas debido a un mayor precio ofrecido durante el periodo que comienza a fines de diciembre hasta enero.

Un punto que merece mayor análisis es el que se expone en Junchaya (2018), quien explica que no existe una incidencia por parte de las barreras arancelarias en el fenómeno investigado en el presente proyecto.

Al realizar el análisis del impacto de la desgravación arancelaria, es importante primero conocer la tarifa arancelaria impuesta por Canadá hacia el mundo respecto al producto uvas frescas. Para explicar la dinámica de las barreras arancelarias, es necesario consultar la agencia *Canada Border Services Agency* (CBSA), o Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá, encargada de facilitar el flujo de viajeros legítimos y comercio y donde se pueden hallar las tasas arancelarias actuales e históricas impuestas por Canadá.

Para realizar dicho análisis, se tomaron los registros del archivo de aranceles aduaneros pertinentes y disponibles para los intereses de la presente investigación, la cual comprende los años 2007 al 2017, en tal sentido se encuentran los siguientes documentos actualizados a las fechas indicadas en la Tabla 16.

Tabla 16: *Tarifas de aranceles en Canadá para las uvas frescas*

Fecha	Tarifa NMF	Tarifas Preferenciales Aplicables
2007-01-01	Gratis	
2007-01-08	Gratis	
2007-05-14	Gratis	
2007-06-29	Gratis	
2007-09-12	Gratis	
2008-01-01	Gratis	
2008-01-11	Gratis	
2008-04-25	Gratis	
2008-06-16	Gratis	
2008-07-30	Gratis	
2008-09-17	Gratis	
2009-01-01	Gratis	
2009-01-09	Gratis	
2009-02-12	Gratis	
2009-03-30	Gratis	
2009-06-09	Gratis	
2009-07-01	Gratis	
2009-08-07	Gratis	Peru Tariff (PT)
2017-09-21	Gratis	Peru Tariff (PT)

Fuente: Elaboración propia a base de datos de *Canada Border Services Agency*.

La Tabla 16 refleja el archivo de aranceles aduaneros históricos, clasificado por las fechas establecidas en la primera columna, las cuales son de interés para el periodo de análisis delimitado en presente proyecto de investigación. En tal sentido se comprende la Consolidación Departamental de Tarifas Aduaneras del día primero de enero del 2007, hasta su similar último disponible del año 2017.

Canadá aplica diferentes tipos de beneficios arancelarios a países y territorios específicos, los cuales se clasifican en beneficiarios de una tarifa por Nación Más Favorecida (NMF); beneficiarios de una tarifa por Países Menos Adelantados (PMA), la cual se denomina *Least Development Country Tariff (LDCT)*, o Tarifa de países menos adelantados; y finalmente, beneficiarios del *Commonwealth Caribbean Countries tariff treatment*, o tratamiento arancelario de los países del Caribe del Commonwealth, donde se encuentran países y territorios designados a tal efecto.

Perú es parte del grupo de países beneficiados por la tarifa de NMF, la cual aplica durante la totalidad de los años en análisis de la investigación, es decir 2007 al 2017. Adicionalmente, desde el día primero de agosto del 2009 que el TLC Perú – Canadá se encuentra en vigor, Canadá también incluye en la sección de Tarifas Preferenciales Aplicables al Perú, denominándolo *Peru tariff* (PT), o tarifa peruana. Dentro de tal acuerdo, las uvas frescas se encuentran en la Categoría A, en la cual se comprende a los bienes que se les aplicará una tasa final gratuita.

Dicho lo anterior, se concluye en que los beneficios arancelarios que ofrece Canadá a Perú para el producto uvas frescas, desde el año 2007 hasta el 2017 fueron siempre los mismos. Ya sea por medio del beneficio por NMF o desde agosto del 2009 por PT, las uvas peruanas no pagan aranceles por su ingreso al mercado canadiense.

A manera de exponer un análisis comparativo en cuanto al tratamiento arancelario canadiense, es importante señalar que Perú no es el único país beneficiario de un arancel libre. En la Tabla 17 se puede apreciar que los principales socios comerciales canadienses también gozan de dicho beneficio:

Tabla 17: *Aranceles de principales proveedores de uvas frescas*

Partida	EEUU	Chile	México	Brasil	Sudáfrica
08061019	0%	0%	0%	0%	0%

Fuente: Elaboración propia a base de datos de Customs Tariff Schedule de EEUU, Chile, México, Brasil y Sudáfrica.

Otro elemento resaltado reiteradamente en Junchaya (2018), es la variable de la apertura de nuevos mercados más atractivos para el Perú, lo que estaría causando el redireccionamiento de las exportaciones de uvas frescas hacia otros mercados, como por ejemplo el chino. Tal afirmación puede ser analizada con la evidencia de la evolución de las exportaciones peruanas de uvas frescas durante los últimos años en la Tabla 18.

Tabla 18: *Evolución de las exportaciones peruanas de uvas de sus principales socios comerciales*

Importadores	Valor exportado en 2017 (miles de USD)	Participación de las exportaciones para Perú (%)	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2013-2017 (% p.a.)
Mundo	652 390	100	8
Estados Unidos de América	276 864	42,4	32
Países Bajos	75 427	11,6	-2
Hong Kong, China	60 645	9,3	8
Reino Unido	37 057	5,7	-3
China	31 178	4,8	-12
Indonesia	17 252	2,6	25
Corea, República de	17 177	2,6	6
Rusia, Federación de	16 615	2,5	-24
Canadá	15 451	2,4	-2
México	15 350	2,4	8
Tailandia	14 977	2,3	-12
Colombia	11 326	1,7	4
España	9 322	1,4	-1

Fuente: Elaboración propia a base de datos de TradeMap.

En la Tabla 18 se puede resaltar la evolución positiva con el mercado de Estados Unidos; Hong Kong, China; Indonesia; República de Corea y Colombia. Con tales mercados existen acuerdos comerciales, aunque también con aquellos con los cuales la evolución de exportaciones fue negativa.

Para ensayar una evaluación de la apertura comercial, se toman en cuenta los acuerdos comerciales firmados por el Perú, los cuales son un TLC con Estados Unidos; TLC con la Unión Europea (UE), para el caso de Países Bajos, Reino Unido y España; pertenencia al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) para el caso de Hong Kong, China, Indonesia, Rusia y México; TLC con China; TLC con la República de Corea y pertenencia a la CAN en el caso de Colombia.

Tras conocer tal panorama de acuerdos bilaterales y multilaterales, es necesario decir que se requeriría una investigación más a detalle por cada mercado para determinar si la apertura comercial del Perú es un factor determinante en la disminución de las exportaciones de uvas

frescas hacia Canadá, ya que los socios comerciales en cuanto a uvas frescas, tienen acuerdos comerciales de libre comercio o en su defecto son partícipes junto con Perú de diferentes foros que facilitan el flujo comercial de bienes.

En la Tabla 18 es posible también realizar un análisis adicional contrastable a lo dicho en Junchaya (2018), que es el reconocimiento de que el principal socio exportador de Canadá para el producto uvas frescas es Estados Unidos. Tal afirmación es evidente al ver que el crecimiento de los valores exportados creció en 32% durante el periodo 2013-2017.

Por consiguiente, puede identificarse a Estados Unidos como el principal país del cual se puede realizar un planteamiento comparativo en un análisis de competitividad. De la misma manera, la cercanía geográfica es también otro factor que favorece tal asociación comercial y es posible plantear como una premisa que un competidor potencial para las exportaciones de uvas peruanas hacia Canadá, es la participación creciente de Estados Unidos.

4.1.4 Entrevista a expertos del sector académico

En cuanto a los expertos del sector académico, se contó con la colaboración de Elba Roo, docente de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Elba Roo tiene experiencia en las áreas de economía y finanzas, como también en la materia de comercio internacional. El aporte de Elba Roo es importante ya que proporciona una visión académica sobre el marco en el cual se desarrolla la presente investigación, que es el TLC Perú-Canadá.

Elba Roo en (E. Roo, comunicación personal, 7 de noviembre de 2018) presenta una línea argumentativa que explica como principales factores de la disminución de la exportación de uvas frescas peruanas hacia el mercado canadiense, a diferentes factores internos que podrían estar debilitando la capacidad exportadora nacional del sector agrícola. Tales factores internos podrían ser la falta de estudio por parte del exportador de su público objetivo, y en relación con este argumento, explica que algunas empresas de origen chileno o europeo

cuentan ya con participación en empresas peruanas, y que por tal motivo estas empresas estarían comenzando a tener hojas de ruta más claras al momento de elaborar sus planes de exportación, y sobre todo al seleccionar de mejor manera los destinos de sus productos.

Roo (2018), explica además que la apertura de nuevos mercados es un factor importante para tomar en cuenta, reconociendo que un gran número de exportadores tienden a exportar sus productos hacia mercados del continente asiático.

Es un hecho también para Roo (2018) que Perú tiene actualmente una competencia directa con mercados que se encuentran geográficamente más cercanos a Canadá, como lo son Estados Unidos y México.

Finalmente, lo dicho en Roo (2018) como un argumento adicional a la disminución de las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá, es la atractividad del mercado canadiense para el exportador peruano, el cual, ya sea por la falta de información o por la falta de una hoja de ruta definida que guíe su plan de exportación, no ve aún al mercado canadiense como una de sus primeras opciones a considerar al momento de seleccionar el mercado de destino de las uvas frescas.

Entrando más a fondo en el análisis de los factores internos que podrían identificarse como debilidades, es pertinente discutir los hallazgos de (Coronel, 2017), donde se identifica como debilidad del sector agrícola peruano exportador de uvas frescas a la concentración de la variedad Red Globe; como también a una serie de factores internos como la necesidad de la construcción de infraestructura agrícola por parte del estado.

A manera de conclusión se presenta un mapa que identifica las variables encontradas en el desarrollo del análisis de datos cualitativos. Las relaciones establecidas fueron elaboradas por los investigadores a base de lo vertido en las entrevistas a los expertos establecidos en la muestra, de los cuales se analizó sus argumentos en el presente capítulo. Tal mapa mental que comprende las variables y sus relaciones se puede apreciar en el Gráfico 24.

Gráfico 24: Variables del análisis cualitativo

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Angulo (2018), Hoffmann (2018), Junchaya (2018), Roo (2018), Peñaloza (2018), Larrea (2018), Dupuy (2018), Paredes (2018) y Céspedes (2018).

4.2 Desarrollo cuantitativo

El desarrollo cuantitativo se centrará en analizar el comportamiento macroeconómico de las exportaciones de uvas frescas peruanas al mercado canadiense durante los años 2007 al 2017. Se considerará las variables como el clima, precio, desgravación arancelaria, barreras no arancelarias, acuerdos comerciales y presión de los competidores.

En primer lugar, se explicará cada una de las variables que serán consideradas dentro del análisis para luego proceder con la presentación de los resultados y conocer la relevancia de cada una de ellas frente al fenómeno de investigación.

4.2.1 Análisis de las exportaciones

El Perú, en los últimos años viene presentando incrementos significativos de inversión en el sector agroexportador con el objetivo de convertirse en socio comercial clave para muchos países. La oferta exportable peruana se incrementa año tras año sin perder los estándares de calidad requeridos para la venta internacional, muestra de ello es la expansión del área cultivada de las uvas frescas a lo largo de la costa del norte de país, específicamente en los departamentos de La Libertad, Lambayeque y Piura. En la Tabla 19 se aprecia los lugares donde se concentra la producción.

Tabla 19: *Producción de uvas frescas en TN por región, años 2013 – 2017*

Año	2013	2014	2015	2016	2017
ANCASH	1,915	2,415	3,931	2,913	2,321
AREQUIPA	18,890	22,997	22,428	25,287	29,577
AYACUCHO	80	83	69	71	55
CAJAMARCA	2,144	2,208	2,208	1,590	1,495
ICA	169,043	189,921	229,997	224,666	238,919
LA LIBERTAD	41,093	41,321	46,898	49,356	51,229
LAMBAYEQUE	3,747	17,132	21,604	21,489	9,318
LIMA	63,868	70,026	74,052	72,773	74,621
LIMA METROPOLITANA	777	521	544	445	477
MOQUEGUA	4,415	4,685	5,245	6,770	5,977
PIURA	125,616	147,263	182,594	278,366	223,491
SAN MARTIN	1,563	1,595	1,162	1,127	954
TACNA	6,093	6,729	7,046	4,862	6,578
TUMBES	--	201	160	243	--

Fuente: Elaboración propia a base de datos del MINAGRI.

Al comparar la producción total de los años 2016 y 2017, se puede notar que esta se contrajo en 44 946 toneladas para el año 2017. La diferencia en la producción se concentra principalmente en las regiones de Piura y Lambayeque. Esta disminución en la producción también se vio reflejada en el desempeño de las exportaciones; puesto que el 2017 se exportó US\$ 5 893 millones de dólares menos respecto al 2016. La evolución de las exportaciones de uvas se presenta en el Gráfico 25.

Gráfico 25: *Evolución de las exportaciones de uvas frescas FOB en los años 2007 al 2017 (expresado en millones de US\$)*

Fuente: Elaboración propia a base de datos de SUNAT.

El Perú en los últimos 10 años exportó uvas frescas a más de 95 países, teniendo como destinos principales los países que se muestran en la Tabla 20.

Tabla 20: *Principales mercados internacionales de uvas frescas peruanas*

País	%
Estados Unidos	29.27%
Países Bajos	13.31%
Hong Kong	11.00%
China	8.96%
Reino Unido	7.10%
Rusia	5.29%
Tailandia	3.25%
Canadá	3.02%
República de Corea	2.28%
Colombia	2.13%

Fuente: Elaboración propia a base de datos de SUNAT.

La participación de las exportaciones hacia mercados como Estados Unidos, Holanda, Rusia y el Reino Unido no se vio afectada a pesar de la disminución de la producción. Situación diferente a la que se observó con China, Tailandia y Canadá; donde se presentó una disminución en comparación al volumen exportado durante el 2016. En el Gráfico 26 se presentan los principales destinos internacionales de las uvas frescas peruanas según su porcentaje de participación.

Gráfico 26: *Principales destinos comerciales de las Uvas frescas del 2007 al 2017*

Fuente: Elaboración propia a base de datos de SUNAT.

Canadá presentó una disminución de las exportaciones desde el año 2016 después de un auge en sus ventas desde el 2007. Mediante el análisis de diferentes variables macroeconómicas, se analizarán los factores directos e indirectos que ocasionaron la disminución en la participación de las exportaciones de uvas frescas importadas por Canadá.

4.2.2 Descripción de variables

A continuación, en la Tabla 21 se presentarán las variables macroeconómicas que permitirán realizar el análisis estadístico cuantitativo para poder determinar los factores que influenciaron en la disminución de las exportaciones de uvas frescas al mercado canadiense.

Tabla 21: *Variables macroeconómicas*

Variable	Tipo de variable	Descripción
Independiente	Nominal	Clima
Independiente	Nominal	Desgravación arancelaria
Independiente	Nominal	Barreras no arancelarias
Independiente	Escala	Precio por kilo – Perú
Independiente	Escala	Precio por kilo – Canadá
Dependiente	Escala	FOB – Perú
Dependiente	Escala	FOB – Canadá
Dependiente	Escala	FOB – E.E.U.U.
Dependiente	Escala	FOB – Chile
Dependiente	Escala	FOB – México

Fuente: Elaboración propia

Con la finalidad de aumentar la confiabilidad de la información, se tomó el desarrollo de las exportaciones mensuales del Perú al mercado canadiense obteniendo una muestra de 94 meses.

i. Clima

Para garantizar la calidad de la uva, la temperatura debe mantenerse entre los 10 y 20 grados centígrados, además de que las condiciones climáticas deben ser óptimas para las actividades de cosecha (Sánchez, Franco, Macedo, & Villanueva, 2007).

La variable Clima, de denominación nominal independiente, es de importancia para el proceso de producción de las uvas frescas, ya que, de no presentarse las condiciones climatológicas necesarias, tanto la cantidad producida como la calidad de esta se ven seriamente comprometidas.

El elemento que se comprenderá dentro de esta variable será la ocurrencia del fenómeno El Niño, debido a que, en los hallazgos realizados en el procesamiento de la información

cualitativa, se encontró a este fenómeno como factor a ser tomado en cuenta para la prueba de las hipótesis planteadas.

La ocurrencia del fenómeno el Niño provoca alteraciones en el clima, las cuales se presentan principalmente mediante fuertes lluvias desde el mes de noviembre hasta el mes de abril, periodo en que la producción de uvas frescas en el norte del país se halla en su mayor acogida, lo que ocasiona que el proceso de maduración y cosecha se vean comprometidos. En la Tabla 22 se presenta la ocurrencia del fenómeno El Niño y su clasificación desde el año 2007.

Tabla 22: *Dimensión del fenómeno del niño desde el 2007 hasta el 2018*

Débil	Moderado	Fuerte	Extraordinario
-	2007	-	-
2008	-	-	-
2009	-	-	-
-	2010	-	-
-	2011	-	-
-	2012	-	-
2013	-	-	-
2014	-	-	-
2015	-	-	-
2016	-	-	-
-	-	-	2017

Fuente: Elaboración propia a base de datos de INDECI.

ii. Desgravación arancelaria

Variable nominal independiente que represente la eliminación de los aranceles progresivamente de acuerdo con los plazos establecidos en el acuerdo comercial. Para las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá el arancel es de 0%, como se presenta en la siguiente tabla.

Tabla 23: *Arancel de Canadá a las uvas frescas exportadas por Perú*

Partida	Producto	Arancel	Categoría
0806.10.19	<i>Grapes of the species Vitis labrusca, in their natural state: Other</i>	<i>Free</i>	<i>A</i>

Fuente: Elaboración propia a base de datos del TCL Perú – Canadá.

Las uvas frescas están comprendidas en la categoría “A”, lo que significa que la desgravación arancelaria fue inmediata una vez el TLC entró en vigor.

iii. Barreras no arancelarias

Variable nominal independiente. La cual comprende las normas que las empresas y países exportadores deberán cumplir para ingresar sus productos al mercado internacional. No es considerado como un arancel, pero puede en distintas medidas restringir el comercio de bienes y servicios.

Las barreras no arancelarias para la exportación de un producto a Canadá son las que señalan en la Tabla 24.

Tabla 24: Lista de requisitos a cumplir para la exportación de un producto a Canadá

Obtenga su número de negocio de importación / exportación de la Agencia de Ingresos de Canadá.
Identifica qué tipo de productos quieres importar.
Determine si utilizará los servicios de un agente de aduanas
Determine el país de origen de las mercancías que está importando.
Verifique si las mercancías están controladas, reguladas o prohibidas por la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CBSA) o cualquier otro departamento o agencia gubernamental.
Asegúrese de que las mercancías estén marcadas y etiquetadas según sea necesario.
Determine el número de clasificación arancelaria de 10 dígitos y la tasa arancelaria aplicable para cada uno de los artículos que está importando utilizando el Arancel de Aduanas .
Determine si los bienes están sujetos a otros aranceles o impuestos, incluido el impuesto sobre bienes y servicios (GST).
Obtenga facturas, certificados de origen y cualquier otro documento requerido.
Determine el valor arancelario de los bienes que está importando.
Seleccione el método de envío y comuníquese con la compañía de transporte en los requisitos transfronterizos.
Espere la notificación de que su envío ha llegado.
Presente los documentos CBSA requeridos y pague los aranceles e impuestos adeudados para que los bienes sean liberados. Nota: Los envíos con un valor de CAN \$ 2,500 o menos que llegan por correo o mensajería pueden ser cobrados por los impuestos y aranceles y luego ser liberados por la CBSA o la empresa de mensajería.

Fuente: Elaboración propia a base de datos de la Agencia de servicios fronterizos de Canadá.

iv. Acuerdos comerciales

Variable nominal independiente. En este caso se tomará al tratado de libre comercio Perú – Canadá como elemento de esta variable. En la Tabla 25 se presenta información adicional de esta variable.

Tabla 25: *Información sobre el TCL Perú – Canadá*

Variable	Perú	Canadá
Capital	Lima	Ottawa
Idioma	Español	Inglés y francés
Moneda	Sol	Dólar Canadiense
Superficie	1,285,216 km cuadrados	9,984,670 km cuadrados
Vigencia	01 de agosto del 2009	
Idiomas oficiales	Español, inglés y francés	

Fuente: Elaboración propia a base de datos del Acuerdo comercial Perú – Canadá.

v. Presión de los competidores

Dentro de esta variable se considera la participación en términos FOB de los principales exportadores de uvas frescas al mercado canadiense, los cuales se presentan a continuación:

a. Estados unidos de América

Es el primer exportador de uvas frescas al mercado canadiense, su participación acumulada en los últimos diez años es del 48% y comprende US\$ 2 462 198 miles de dólares.

La evolución de sus ventas de este producto se muestra en el Gráfico 27.

Gráfico 27: *Evolución de las exportaciones en valor FOB de Estados Unidos hacia Canadá durante el 2007 al 2017 (Expresado en miles de dólares)*

Fuente: Elaboración propia a base de datos de TRADEMAP.

b. Chile

Es el mayor productor de uvas frescas de Sudamérica y líder mundial en las exportaciones. Cuenta con más de 53 616 hectáreas en producción a lo largo de las regiones de Atacama, Coquimbo, Valparaíso, Metropolitana, O'Higgins y Maule.

En el mercado canadiense su participación en los últimos diez años alcanzó el 30% convirtiéndolo en el segundo socio en las exportaciones de uvas frescas. En el Gráfico 28 se muestra la evolución de las exportaciones chilenas de uvas frescas con destino Canadá.

Gráfico 28: *Evolución de las exportaciones en valor FOB de Chile hacia Canadá durante el 2007 al 2017 (Expresado en miles de dólares)*

Fuente: Elaboración propia a base de datos de TRADEMAP.

c. México

En los últimos años se convirtió en el tercer exportador de uvas frescas hacia el mercado canadiense. Su participación alcanza el 9%, alcanzando los US\$ 443 067 miles de dólares. La evolución de sus ventas se muestra en el Gráfico 29.

Gráfico 29: *Evolución de las exportaciones en valor FOB de México hacia Canadá durante el 2007 al 2017 (Expresado en miles de dólares)*

Fuente: Elaboración propia a base de datos de TRADEMAP.

4.2.3 Análisis estadísticos

El análisis estadístico se realizará para cada una de las variables, las cuales son el precio, clima, desgravación arancelaria, barreras no arancelarias, acuerdos comerciales y principales competidores.

i. Análisis de la variable cualitativa

Este análisis se realiza cuando la variable en estudio es de carácter cualitativo. En este caso se empleará para analizar el comportamiento de la variable clima desde el 2007 hasta el 2017. Realizando el análisis descriptivo, se obtuvieron los resultados mostrados en la Tabla 26.

Tabla 26: *Resultado del análisis cualitativo para la variable clima*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Sin Fenómeno del niño	50	53,2	53,2	53,2
	FN Débil	23	24,5	24,5	77,7
	FN Moderado	15	16,0	16,0	93,6
	FN Extraordinario	6	6,4	6,4	100,0
	Total	94	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

A analizar el reporte del análisis cualitativo, se puede notar que la ocurrencia del fenómeno El Niño de carácter extraordinario se dio durante 6 meses. Tal fenómeno de

carácter extraordinario afectó principalmente la costa norte del país, más específicamente los departamentos de Lambayeque, la Libertad y Piura. Se puede notar también que la ocurrencia de El Niño de clasificación moderada se dio durante 15 meses, donde también existieron afectaciones, aunque no tan severas como lo fue con la presencia de El Niño extraordinario.

El fenómeno antes identificado se presentó mediante la ocurrencia de lluvias torrenciales desde diciembre del año 2016 hasta mayo del 2017. Durante este periodo de tiempo las lluvias ocasionaron huaicos, inundaciones, deslizamientos. Cabe resaltar también que la temporada de cosecha de uvas frescas inicia el mes de octubre en el Perú, teniendo al mes de diciembre como el mes donde se realiza la cosecha de todas las variedades producidas. Ver Tabla 13 para consolidar dicha información.

A continuación, se presenta el Gráfico 30, donde se aprecia la variable clima con respecto a su frecuencia relativa.

Gráfico 30: *Frecuencia relativa de la variable Clima*

Fuente: Elaboración propia.

ii. Análisis de datos cuantitativos continuos

El análisis de datos cuantitativos continuos permite consolidar las bases para la confiabilidad de la investigación por no restringirse a valores enteros y ser vulnerables a realizar mediciones.

En este punto las variables sometidas al análisis de datos cuantitativos continuos serán las variables precio Canadá, precio Perú, precio Estados Unidos, precio Chile y precio México. Dichas variables se pueden apreciar en la Tabla 27.

Tabla 27: *Lista de variables para analizar el Precio de venta por kilo de uvas frescas al mercado canadiense*

Variable	Tipo	Sigla
Precio Canadá	Dependiente	Y
Precio Perú	Independiente	X ₁
Precio EE.UU.	Independiente	X ₂
Precio Chile	Independiente	X ₃
Precio México	Independiente	X ₄

Fuente: Elaboración propia.

Se procede a efectuar un análisis cuantitativo discreto para las variables antes expuestas, el resultado de tal análisis realizado se presenta en la Tabla 28.

Tabla 28: *Resultado del análisis cuantitativo discreto para la variable Precio de uvas por kilo en el mercado canadiense*

		Precio Canadá	Precio Perú	Precio EEUU	Precio Chile	Precio México
N	Válidos	94	94	94	94	94
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		2,473	2,764	2,586	2,633	2,471
Mediana		2,430	2,760	2,625	2,475	2,305
Varianza		,217	1,327	,198	,458	1,633
Mínimo		1,420	,0400	1,400	1,550	,0100

Fuente: Elaboración propia.

Se puede apreciar que el Perú tiene la media más alta en el precio de uvas frescas (2.76 por kilo) que el resto de los mercados exportadores de la muestra, superando en US\$ 0.29 al precio promedio que compro el mercado canadiense durante los años 2007 al 2017. Por otro lado, el precio medio más bajo es el de México (US\$ 2.47 por kilo de uva).

iii. Análisis de regresión

Este análisis permite predecir el valor de la variable dependiente mediante el resultado de las variables independientes. Las variables que serán sometidas a este análisis son el precio y la presión de los competidores.

a. Análisis de regresión lineal simple

Es una técnica que se utiliza para el análisis de la relación entre dos variables, dependiente e independiente cuantitativas. A continuación, se realizará el análisis de regresión lineal simple para las variables precio y presión de los competidores.

Análisis de regresión lineal – Precio

Tabla 29: Variables para el análisis de regresión lineal - Precio

Variable	Tipo	Sigla
Precio Canadá	Dependiente	Y
Precio Perú	Independiente	X ₁

Fuente: Elaboración propia.

Resultados:

Tabla 30: Resumen del modelo de análisis para la variable *precio*

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,423 ^a	,179	,170	,4246876
a. Variables predictoras: (Constante), Precio Perú				

Fuente: Elaboración propia

El coeficiente de determinación, denotado por R^2 (0.179) implica que sólo el 17.9% de la variación del precio de venta por kilo de uvas frescas de exportación puede ser explicado por el modelo de regresión lineal simple.

Tabla 31: *ANOVA para la variable precio*

Modelo		Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	3,620	1	3,620	20,072	,000 ^b
	Residual	16,593	92	,180		
	Total	20,213	93			
a. Variable dependiente: Precio Canadá						
b. Variables predictoras: (Constante), Precio Perú						
Fuente: Elaboración propia.						

Se propone la siguiente hipótesis:

$H_0: X_1 = 0$ El precio no está significativamente relacionado con las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007 – 2017.

$H_1: X_1 \neq 0$ El precio si está significativamente relacionado con las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007 – 2017.

El P-Valor resultante es 0.000, el cual es menor al 5% (nivel de significación propuesto usualmente para la prueba), lo que indica que la hipótesis nula puede ser rechazada, y se pudo concluir en que el precio si está significativamente relacionado con las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007 – 2017.

Tabla 32: *Coefficientes para la variable Precio*

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	T	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	2,000	,114		17,482	,000
	Precio Perú	,171	,038	,423	4,480	,000
a. Variable dependiente: Precio Canadá						
Fuente: Elaboración propia.						

El modelo para este caso será:

$$\text{Precio Perú} = 2.000 + 0.171$$

Gráfico 31: *Regresión lineal simple del Precio Canadá y Precio Perú*

Fuente: Elaboración propia.

Análisis de regresión lineal – Presión de los competidores

El análisis se realizará para la cantidad FOB de los principales países competidores de Perú frente a la cantidad total FOB de Canadá, en el siguiente orden: Perú, Estados Unidos, Chile y México.

Tabla 33: *Lista de variables comprendidas en el análisis de regresión lineal para la Presión de competidores*

Variable	Tipo	Sigla
FOB Canadá	Dependiente	Y
FOB Perú	Independiente	X ₁
FOB E.E.U.U.	Independiente	X ₂
FOB Chile	Independiente	X ₃
FOB México	Independiente	X ₄

Fuente: Elaboración propia

Análisis de la variable Y con X_1

Tabla 34: *Resumen del modelo de análisis para la variable Y con X_1*

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,172 ^a	,030	,019	6,496,815,353
a. Variables predictoras: (Constante), FOB Perú				

Fuente: Elaboración propia.

El coeficiente de determinación, denotado por R^2 (0.030) implica que sólo el 3% de la variación de la cantidad FOB de exportación puede ser explicado por el modelo de regresión.

Tabla 35: *ANOVA para la variable Y con X_1*

Modelo	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	118616736478284,000	1	118616736478284,000	2,810	,097 ^b
Residual	3883192095660016,000	92	42208609735434,950		
Total	4001808832138300,000	93			

a. Variable dependiente: FOB Canadá

b. Variables predictoras: (Constante), FOB Perú

Fuente: Elaboración propia.

Se procede a plantear la siguiente hipótesis:

$H_0: X_1 = 0$ La participación de Perú no está significativamente relacionada a las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007 – 2017.

$H_1: X_1 \neq 0$ La participación de Perú está significativamente relacionada a las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007 – 2017.

El P-Valor (0.097), el cual es superior al 5% (nivel de significación propuesto usualmente para la prueba), indica que no se puede rechazar la hipótesis nula por lo tanto se puede concluir en que la participación del Perú no está significativamente relacionada a las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007 – 2017.

Tabla 36: *Coeficientes para la variable FOB Perú*

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	T	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	39,365,853,234	758,304,500		51,913	,000
FOB Perú	,262	,156	,172	1,676	,097
a. Variable dependiente: FOB Canadá					

Fuente: Elaboración propia.

El modelo para este caso será:

$$\text{FOB Canadá} = 39,365,853,234 + 0.262$$

Gráfico 32: *Regresión lineal simple para el FOB Canadá y FOB Perú*

Fuente: Elaboración propia.

Análisis de la variable Y con X₂

Tabla 37: *Resumen del modelo de análisis para la variable Y con X₂*

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,597 ^a	,357	,350	5289747,213
a. Variables predictoras: (Constante), FOB EE.UU.				

Fuente: Elaboración propia.

El coeficiente de determinación, denotado por R^2 (0.357) implica que el 35.7% de la variación de la cantidad FOB de exportación puede ser explicado por el modelo de regresión.

Tabla 38: ANOVA para la variable Y con X_2

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	1427517679396545,000	1	1427517679396545,000	51,017	,000 ^b
Residual	2574291152741755,000	92	27981425573279,945		
Total	4001808832138300,000	93			

a. Variable dependiente: FOB Canadá

b. Variables predictoras: (Constante), FOB E.E.U.U.

Elaboración propia.

Se procede a plantear la siguiente hipótesis:

$H_0: X_2 = 0$ La participación de Estados Unidos no está significativamente relacionada a las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007 – 2017.

$H_1: X_2 \neq 0$ La participación de Estados Unidos está significativamente relacionada a las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007 – 2017.

El P-Valor (0.000), el cual es menor al 5% (nivel de significación propuesto usualmente para la prueba), indica que se puede rechazar la hipótesis nula por lo tanto se puede concluir en que la participación de Estados Unidos está significativamente relacionada en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007 – 2017.

Tabla 39: Coeficientes para la variable Y con X_2

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados		t	Sig.
	B	Error típ.	Beta			
1 (Constante)	36024820,307	775471,043			46,455	,000
FOB EEUU	,244	,034	,597		7,143	,000

a. Variable dependiente: FOB Canadá

Fuente: Elaboración propia.

El modelo para este caso será:

$$\text{FOB Canadá} = 36,024,820,307 + 0.244$$

Gráfico 33: Regresión lineal simple para el FOB Canadá y FOB E.E.U.U

Fuente: Elaboración propia.

Análisis de la variable Y con X_3

Tabla 40: Resumen del modelo de análisis para la variable Y con X_3

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,159 ^a	,025	,015	6511253,726
a. Variables predictoras: (Constante), FOB Chile				

Fuente: Elaboración propia.

El coeficiente de determinación, denotado por R^2 (0.025) implica que el 2.5% de la variación de la cantidad FOB de exportación puede ser explicado por el modelo de regresión.

Tabla 41: ANOVA para la variable Y con X_3

Modelo	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	101337724007569,000	1	101337724007569,000	2,390	,126 ^b
Residual	3900471108130731,000	92	42396425088377,510		
Total	4001808832138300,000	93			

a. Variable dependiente: FOB Canadá

b. Variables predictoras: (Constante), FOB Chile

Fuente: Elaboración propia.

Se procede a plantear la siguiente hipótesis:

$H_0: X_3 = 0$ La participación de Chile no está significativamente relacionada con las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007 – 2017.

$H_1: X_3 \neq 0$ La participación de Chile está significativamente relacionada con las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007 – 2017.

El P-Valor (0.126), el cual es superior al 5% (nivel de significación propuesto usualmente para la prueba), indica que no se puede rechazar la hipótesis nula por lo tanto se puede concluir en que la participación de Chile no está significativamente relacionada con las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007 – 2017.

Tabla 42: *Coeficientes para la variable Y con X₃*

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	41054455,915	975,362,978		42,091	,000
FOB Chile	-,074	,048	-,159	-1,546	,126

a. Variable dependiente: FOB Canadá

Fuente: Elaboración propia.

El modelo para este caso será:

$$\text{FOB Canadá} = 41,054,455,915 + (-0.074)$$

Gráfico 34: Regresión lineal simple para el FOB Canadá y FOB Chile

Fuente: Elaboración propia.

Análisis de la variable Y con X₄

Tabla 43: Resumen del modelo de análisis para la variable Y con X₄

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,307 ^a	,094	,084	6276611,990
a. Variables predictoras: (Constante), FOB México				

Fuente: Elaboración propia.

El coeficiente de determinación, denotado por R^2 (0.094) implica que el 9.4% de la variación de la cantidad FOB de exportación, puede ser explicado por el modelo de regresión.

Tabla 44: ANOVA para la variable Y con X₄

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	377389889254189,000	1	377389889254189,000	9,579	,003 ^b
Residual	3624418942884111,000	92	39395858074827,300		
Total	4001808832138300,000	93			

a. Variable dependiente: FOB Canadá

b. Variables predictoras: (Constante), FOB México

Fuente: Elaboración propia.

Se procede a plantear la siguiente hipótesis:

$H_0: X_4 = 0$ La participación de México no está significativamente relacionada con las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007 – 2017.

$H_1: X_4 \neq 0$ La participación de México está significativamente relacionada con las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007 – 2017.

El P-Valor (0.003), el cual es menor al 5% (nivel de significación propuesto usualmente para la prueba), lo que indica que se puede rechazar la hipótesis nula por lo tanto se puede concluir en que la participación de México está significativamente relacionada con las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007 – 2017.

Tabla 45: *Coefficientes para la variable Y con X₂*

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	40733602,878	693853,370		58,706	,000
FOB México	-,319	,103	-,307	-3,095	,003

a. Variable dependiente: FOB Canadá

Fuente: Elaboración propia.

El modelo para este caso será:

$$\text{FOB Canadá} = 40,733,602,878 + (-0.319)$$

Gráfico 35: *Regresión lineal simple para el FOB Canadá y FOB México*

Fuente: Elaboración propia.

b. Análisis de regresión lineal múltiple

Primero se realizará el análisis de correlación para identificar la correlación entre la variable independiente (FOB Canadá) con las variables dependientes (FOB Perú, E.E.U.U., Chile y México) y luego se procede con el análisis de regresión lineal múltiple. El resultado de las correlaciones entre la variable independiente y las variables dependientes se aprecia en la Tabla 46.

Tabla 46: Resultado de correlaciones entre la variable independiente y dependientes

		FOB Canadá	FOB Perú	FOB EEUU	FOB Chile	FOB México
FOB Canadá	Correlación de Pearson	1	,172	,597**	-,159	-,307**
	Sig. (bilateral)		,097	,000	,126	,003
	N	94	94	94	94	94
FOB Perú	Correlación de Pearson	,172	1	-,080	-,105	-,197
	Sig. (bilateral)	,097		,443	,314	,057
	N	94	94	94	94	94
FOB EEUU	Correlación de Pearson	,597**	-,080	1	-,779**	-,166
	Sig. (bilateral)	,000	,443		,000	,109
	N	94	94	94	94	94
FOB Chile	Correlación de Pearson	-,159	-,105	-,779**	1	-,291**
	Sig. (bilateral)	,126	,314	,000		,004
	N	94	94	94	94	94
FOB México	Correlación de Pearson	-,307**	-,197	-,166	-,291**	1
	Sig. (bilateral)	,003	,057	,109	,004	
	N	94	94	94	94	94

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

Existe una correlación del 59,7% entre la variable FOB EE.UU. con la variable FOB Canadá. Sin embargo, la correlación de FOB Perú frente a las otras variables (FOB EE.UU, Chile y México) es negativa lo que demuestra que no existe correlación entre las variables.

A continuación, se realizará el análisis de regresión lineal para las variables: Y, X₁, X₂, X₃ y X₄.

X_i = X₁, X₂, X₃ y X₄.

Tabla 47: Resumen del modelo de análisis para la variable Y con X_i

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,965 ^a	,930	,927	1768176,512
a. Variables predictoras: (Constante), FOB México, FOB EE.UU., FOB Perú, FOB Chile				

Fuente: Elaboración propia.

El coeficiente de determinación, denotado por R^2 (0.930) implica que el 93.00% de la variación de la cantidad FOB de exportación puede ser explicado por el modelo de regresión.

Tabla 48: ANOVA para la variable Y con X_i

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	3723554944472602,000	1	930888736118150,500	297,746	,000 ^b
Residual	278253887665697,970	92	3126448176019,078		
Total	4001808832138300,000	93			

a. Variable dependiente: FOB Canadá

b. Variables predictoras: (Constante), FOB México, FOB EE.UU., FOB Perú, FOB Chile

Fuente: Elaboración propia.

En forma conjunta las variables son significativas para las exportaciones de uvas frescas al mercado canadiense, considerando un nivel de significación del 5% (Sig. = 0.000). Las hipótesis que se proponen son las siguientes:

$H_0: X_i = 0$ La participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá no está significativamente relacionada en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007-2017.

$H_1: X_i \neq 0$ La participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá está significativamente relacionada en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007-2017.

El siguiente resultado permite analizar la contribución individual de cada variable regresora en las exportaciones de uvas frescas al mercado canadiense por lo que se concluye en lo expuesto en la tabla 49.

Tabla 49: *Coefficientes para la variable Y con X_i*

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	7926271,949	1152290,798		6,879	,000
	FOB Perú	1,060	,053	,698	19,834	,000
	FOB E.E.U.U.	,916	,029	2,245	31,267	,000
	FOB Chile	,876	,035	1,882	25,224	,000
	FOB México	,781	,049	,752	16,075	,000
a. Variable dependiente: FOB Canadá						

Fuente: Elaboración propia.

El P Valor de las variables es (0.000) siendo el valor menor al 5% del nivel de significación, se rechaza la hipótesis nula y se puede concluir que las variables en conjunto si son significativas para el modelo. De esta manera, se puede concluir en que la participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá es un factor que influenció en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007-2017.

Capítulo 5: Discusión de Resultados

En el presente capítulo se procederá a analizar el objetivo general según el análisis por objetivos específicos, como también se validará la hipótesis general por hipótesis específicas.

Adicionalmente se realizará una discusión de los resultados, incluyendo el análisis de las variables halladas en la investigación cualitativa y las relaciones halladas entre estas.

5.1 Análisis del objetivo general

En el presente proyecto de investigación se propuso como objetivo principal el *Identificar los factores que influenciaron en la reducción de las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia el mercado canadiense durante el período 2007 – 2017*. Con tal fin se recolectaron argumentos en favor del análisis de dicho problema por medio de los objetivos específicos, los cuales se analizaron dando empleo del método cualitativo, cuantitativo o en algunos casos ambos de manera mixta.

5.1.1 Análisis del Objetivo Específico N°01

El Objetivo específico N°01 es *Determinar de qué manera el precio y el clima influenciaron en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017*.

Según Larrea (2018), hubo un incremento de precios, pero este no es un factor para tomar en cuenta para explicar el descenso de las exportaciones. Asimismo, Junchaya (2018), indica que el factor precio es importante al analizar la atraktividad de los mercados internacionales, esto al indicar que el exportador va a elegir el mercado que pague más por su producto. Por último, Paredes (2018) realiza un análisis más explicativo al manifestar que la empresa donde labora, prefiere realizar exportaciones hacia el mercado de Estados Unidos ya que este país

ofrece un mejor precio por el producto; de la misma manera manifiesta que Canadá aún no es competencia si se compara con el mercado estadounidense.

En cuanto al análisis cuantitativo hecho para esta variable, primero se realizó el análisis para datos cuantitativos continuos para conocer el precio medio del kilo de uvas frescas de Perú y los principales competidores. Este análisis brindo como resultado que el Perú vende las uvas frescas con un precio por encima del mercado. En segundo lugar, se realizó el análisis de regresión lineal simple contra el precio promedio de compra de Canadá con el objetivo de evaluar si existe relación entre ambas variables, arrojando como resultado que el precio de uvas frescas peruanas contribuye significativamente en las exportaciones al mercado canadiense.

En cuanto al clima como factor que disminuyó las exportaciones al mercado canadiense, existe un mayor consenso en el procesamiento de información, siendo reconocida como constante la ocurrencia del fenómeno El Niño como elemento que disminuyó la producción en los principales departamentos productores de la zona sur y norte del país. Dicha disminución en la producción a su vez afectó las exportaciones a todos los destinos de las uvas frescas peruanas. En tal sentido Angulo (2018), reconoce una disminución de la producción, sobre todo en la región norte, lo cual afectó la producción total nacional y a su vez las exportaciones hacia Canadá. Angulo (2018), concluye esta explicación calificando como determinante el factor climático en la reducción de la producción total nacional. Asimismo Hoffmann (2018), indica que existió un menor volumen disponible por efectos de El Niño en la temporada 2016 – 2017, dato que comparte Larrea (2018). En este mismo sentido Dupuy (2018), propone que la reducción de las exportaciones se debería a efectos climáticos, los cuales incrementaron los costos de las uvas frescas de exportación. Dupuy (2018) indica también que El Niño golpeó duramente la producción agrícola, entre ella por supuesto la de uvas frescas. Una opinión similar se encuentra en lo dicho por Paredes (2018), quien también

reconoce que el clima afectó la totalidad de la producción de frutas independientemente del destino al que estas fueran exportadas. Finalmente, Céspedes (2018), y Angulo (2018), afirman también que el factor determinante de la reducción de la producción fue el efecto de cambios climáticos acontecidos en las principales zonas productoras de uvas frescas en el Perú.

En relación con el desarrollo cuantitativo, se realizó un análisis de la variable cualitativa clima, la cual está enfocada, principalmente en la ocurrencia del fenómeno El Niño. Este análisis de frecuencias arroja como resultado que, durante los 10 años de estudio, por 6 meses se presentó un fenómeno extraordinario denominado el “Niño costero”, el cual inicio en diciembre 2016 hasta mayo 2017. La ocurrencia de tal suceso tiene una relación directa con la disminución de la producción, ya que los meses de la ocurrencia del fenómeno son coincidentes con los meses de cosecha de las uvas frescas destinadas a la exportación.

5.1.2 Análisis del Objetivo Específico N°02

Objetivo específico N°02 es ***Determinar de qué manera las barreras no arancelarias influyeron en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017.***

Según lo dicho por Angulo (2018), y Hoffmann (2018), las barreras no arancelarias no representan un factor a tomar en cuenta. Una opinión similar es la que vierte Peñaloza (2018), quien indica que el proceso de exportación a Canadá es simple, e inclusive los requisitos de exportación no son tan exigentes como sí lo son para otros mercados. Larrea (2018), opina en cuanto a barreras no arancelarias que el Perú demuestra una fortaleza en cuanto a la obtención de certificados fitosanitarios en el sector agroexportador. Se toma en cuenta también la opinión de Paredes (2018), quien señala que el proceso de desaduanaje en Canadá no conlleva una regulación exhaustiva; Por otro lado, Dupuy (2018), reconoce la importancia

de que los productos peruanos cumplan con las exigencias sanitarias y señala que esta es una responsabilidad compartida y recae también en el importador canadiense. Finalmente Roo (2018), hace una observación importante sobre la importancia de tener oficinas comerciales que estén destinadas al apoyo del exportador; ya que, en el momento de realizar las alianzas comerciales, es necesario también que se propicie el conocimiento de la ruta exportadora de las uvas peruanas destinadas a la exportación.

5.1.3 Análisis del Objetivo Específico N°03

Objetivo específico N°03 es *Determinar de qué manera la desgravación arancelaria incidió en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017.*

Con respecto a la desgravación arancelaria, los expertos Angulo (2018), y Junchaya (2018), tienen una opinión que coincide en que las barreras arancelarias no incidieron como un factor que afectó las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia el mercado canadiense durante el periodo en estudio. Tal opinión es compartida de manera generalizada entre los demás sujetos pertenecientes a la muestra, aunque ellos optaron por una argumentación explicativa de cada uno de sus casos en particular, o de manera contextual en el sentido de la evaluación holística de los beneficios del TLC marco del presente estudio.

5.1.4 Análisis del Objetivo Específico N°04

Objetivo específico N°04 es *Determinar cómo influyó la participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá frente a las exportaciones peruanas del mismo producto y hacia el mismo destino.*

Sobre la participación de otros países exportadores de uvas frescas hacia Canadá, Junchaya (2018), indica que al mercado canadiense ingresa fruta procedente de Estados Unidos, México y Chile; y que estas exportaciones no tuvieron influencia en las exportaciones peruanas. En contraste Roo (2018), señala que en el contexto actual existen muchos competidores para el Perú, y debido a temas logísticos relacionados al precio final de las uvas frescas, la principal amenaza sería la proximidad geográfica de algunos países exportadores de uvas frescas con Canadá. Larrea (2018), hace una observación importante al relacionar las variables competencia y variedad de uvas, indicando que el mercado mundial, y por supuesto Canadá, están virando por la preferencia de uvas sin semillas; dejando de lado las variedades que aún tienen semillas, las cuales son producidas en grandes cantidades en el Perú. Finalmente, Paredes (2018), concluye en que la cercanía de Estados Unidos con Canadá, además de su estrecha relación comercial, son un factor de gran importancia para tomar en cuenta dentro del estudio del fenómeno planteado. Paredes (2018), establece también una relación entre las variables competencia y variedad de uvas, argumentando tal relación en la explicación de que Chile exporta una variedad diferente a la predominante Red Globe peruana, y que la diferencia de precios de estas variedades podría ser un factor importante en la cantidad reducida que es actualmente exportada por el Perú.

En cuanto al desarrollo del análisis cuantitativo, se realizó el análisis de correlación y regresión lineal múltiple para las variables FOB de Canadá y los principales países competidores del Perú, los cuales son Estados Unidos, Chile y México. El resultado de este análisis permite conocer que entre la variable FOB Estados Unidos y FOB Canadá existe un alto grado de correlación, diferente a la variable de FOB Perú con las variables de sus competidores. Por otro lado, el análisis de regresión lineal múltiple rechaza la hipótesis nula, por lo cual se acepta la hipótesis de que la participación de otros países exportadores de uvas

frescas a Canadá esta significativamente relacionada a las exportaciones peruanas del mismo producto y hacia el mismo destino durante el periodo 2007-2017.

5.2 Validación de la hipótesis general

Los factores que afectaron las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado canadiense durante el periodo 2007 – 2017 son: el precio y el clima; las barreras no arancelarias; la desgravación arancelaria y la presión de los competidores, es la hipótesis general del presente proyecto de investigación.

En relación con el análisis por resultados de las hipótesis específicas, se puede concluir en que los factores que influenciaron en la disminución de uvas frescas peruanas al mercado canadiense durante el periodo 2007-2017 fueron el clima, el precio y la participación de otros competidores.

5.2.1 Validación de la Hipótesis Específica N°01

El precio y el clima fueron factores que influenciaron en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007-2017, es la Hipótesis específica N°01, la cual se procederá a validar desde un enfoque mixto.

En relación con la variable precio, el análisis cuantitativo concluye en que el precio promedio de venta de las uvas frescas peruanas está por encima del promedio importado por Canadá con relación a sus competidores. Además, esta variable como resultado del análisis de regresión lineal simple, concluye en que el precio influye en la disminución de las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia el mercado canadiense durante el periodo 2007-2017.

En el mismo sentido, el análisis cualitativo nos indica que el exportador peruano toma la variable precio al momento de elegir su mercado de destino, identificando que existe una

tendencia a exportar las uvas frescas hacia destinos con precios más atractivos, dentro de ellos resalta la opción del mercado estadounidense.

Con relación al clima, el análisis de frecuencias nos indica que hubo una ocurrencia de un Niño Costero de carácter extraordinario, el cual se presentó desde diciembre del 2016 hasta mayo del 2017. En este periodo se puede establecer una relación de tal ocurrencia con la disminución de la producción de uvas frescas y por lo tanto la disminución del total exportado.

En cuanto al análisis cualitativo, se establece de manera más evidente la relación de las variables producción y clima. Los expertos entrevistados concluyen enfáticamente que la ocurrencia de El Niño afectó la producción, y por lo tanto las exportaciones en general.

En conclusión, el precio y el clima son factores que influyeron en la disminución de exportaciones peruanas de uvas frescas hacia el mercado canadiense durante el periodo 2007-2017.

5.2.2 Validación de la Hipótesis Específica N°02

Las barreras arancelarias fueron factores que influenciaron en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007-2017, es la Hipótesis específica N°02, la cual se procederá a validar desde un enfoque cualitativo.

Los expertos de la muestra señalan que las barreras no arancelarias no son un factor que influyó en la disminución de las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá durante el periodo 2007-2017. Tal conclusión es argumentada por el consenso generalizado de los entrevistados, quienes además señalan que el Perú tiene la capacidad de producir un producto de calidad que obtenga las certificaciones necesarias para ingresar al mercado canadiense.

5.2.3 Validación de la Hipótesis Específica N°03

La desgravación arancelaria fue un factor que influyó en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007-2017, es la Hipótesis específica N°03, la cual se procederá a validar desde un enfoque cualitativo.

La muestra de expertos concluyó de manera categórica en que la desgravación arancelaria no fue un factor que influyó en la disminución de las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia el mercado canadiense durante el periodo 2007-2017.

5.2.4 Validación de la Hipótesis Específica N°04

La participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá fue un factor que influyó en las exportaciones peruanas del mismo producto y hacia el mismo destino durante el periodo 2007-2017, es la Hipótesis específica N°04, la cual se procederá a validar desde un enfoque mixto.

Según el análisis cuantitativo, existe una alta correlación entre Estados Unidos y Canadá en comparación al nivel de correlación con Perú, Chile y México. Tal correlación nos indica que el competidor Estados Unidos es un factor que sobresale en el análisis de exportaciones de uvas frescas hacia Canadá. En el mismo sentido, el análisis de regresión lineal múltiple da como resultado que la participación de estos competidores es significativa para las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá, por ende, las variables FOB Estados Unidos, FOB Chile y FOB México influyeron en la participación de las exportaciones peruanas durante el periodo 2007-2017.

Por otro lado, según el análisis cualitativo, se puede concluir en que la competencia es un factor que influyó en las exportaciones peruanas, esto debido a que los expertos señalan la

presencia de Estados Unidos como un socio de gran importancia para Canadá por su cercanía comercial y territorial. Se señala también que existe una relación de importancia entre la variable competencia con la variable variedad de uvas, esto debido a que el mercado norteamericano tiene una preferencia marcada por las uvas sin semillas, variedad que Perú aún se encuentra en proceso de recambio de cultivos para obtenerla.

En conclusión, la participación de otros países competidores influyó en la disminución de las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia el mercado canadiense.

5.3 Discusión

Al realizar el estudio de la presente investigación, como es propio de un enfoque mixto, se encontraron nuevas variables a tener en cuenta para el problema principal, las cuales es considerado pertinente traerlas a evaluación en esta discusión.

En primer lugar, se encontró que la variable apertura de nuevos mercados para el Perú es de gran importancia en el análisis de los factores por los cuales disminuyeron las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá. En el Gráfico 36 se muestra la relación que generó esta variable con las demás tomadas en cuenta en la investigación cualitativa.

Gráfico 36: *Análisis de la variable apertura de nuevos mercados para el Perú*

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Angulo (2018), Hoffmann (2018), Junchaya (2018), Roo (2018), Peñaloza (2018), Larrea (2018), Dupuy (2018), Paredes (2018) y Céspedes (2018).

El énfasis que tiene la apertura de nuevos mercados para el Perú es determinante desde el punto de vista de los exportadores, ya que se ve manifiesta la atraktividad de otros mercados que podrían pagar un mayor precio por las uvas peruanas. Es en este punto donde se establece una relación con la variable precio, ya que varios expertos de la muestra, especialmente los pertenecientes a empresas exportadoras, indican tener mayor interés en exportar uvas frescas hacia el mercado de los Estados Unidos.

Es también que a raíz de tal relación se establece una nueva relación con la variable competidores, los cuales ven al mercado canadiense como atractivo por su cercanía geográfica y posible ventaja en costos logísticos.

Adicionalmente, se puede identificar una fortaleza del mercado peruano al asociar la variable Competidores con Estacionalidad, donde se reconoce por los expertos que Perú tiene ventaja por producir uvas frescas en meses que Chile, principal competidor regional, no puede producir.

Es también importante realizar un análisis más profundo sobre la relevancia de la variable clima, tratado en la presente investigación como ocurrencia del fenómeno El Niño. Durante el desarrollo de la información cualitativa se puede apreciar que todos los expertos coinciden en que el clima es de manera definitiva un factor que tuvo incidencia en la disminución de las exportaciones de uvas frescas peruanas.

Realizando un análisis más detallado de la información cualitativa, se puede apreciar el Gráfico 37, donde se evidencian las relaciones entre variables pertenecientes a factores internos del Perú.

En primera instancia la relación de la variable clima con producción es resultado de un análisis lógico que explica a la ocurrencia de un fenómeno El Niño de magnitud extraordinaria con la disminución de la producción de los departamentos de Piura e Ica. Es además necesario explicar la relación del clima con las variables otros factores internos; variedad de la uva y precio; encontrando como lazo en común entre ellas el ser parte de factores que se desenvuelven dentro del territorio nacional, y por lo tanto pudiendo ser objeto de un análisis más preciso sin la inclusión de variables externas.

Gráfico 37: *Análisis de variables cualitativas relacionadas a factores internos del Perú*

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Angulo (2018), Hoffmann (2018), Junchaya (2018), Roo (2018), Peñaloza (2018), Larrea (2018), Dupuy (2018), Paredes (2018) y Céspedes (2018).

Finalmente, es de particular interés el haber encontrado dentro del análisis la preponderancia de la variable variedad de las uvas dentro de los factores que podrían incidir en la disminución de las exportaciones hacia el mercado canadiense. Tras recopilar lo dicho por los expertos y de manera paralela con el análisis de fuente documentaria, es atribuible a la variable variedad de la uva una importancia de alto grado, ya que se constituye como opinión reiterada que el Perú aún no realiza el recambio por uvas sin semillas, las cuales son de gran demanda en el mercado internacional.

Capítulo 6. Conclusiones y recomendaciones

El TLC Perú – Canadá fue un acuerdo que trajo un impacto positivo a la economía peruana; tras varios años de exportar productos minerales y agrícolas, algunos de estos consolidaron una cuota de exportaciones creciente y de alta calidad. Tal fue el caso de las uvas frescas, las cuales demostraron una evolución continua positiva, luego interrumpida por el descenso consecutivo durante los años 2016 y 2017. A continuación, se presentan las conclusiones halladas en la presente investigación que explican el fenómeno antes descrito.

De la misma manera, una vez hecho un análisis exhaustivo de la información cualitativa y cuantitativa, se propondrá el planteamiento de recomendaciones a base de lo hallado en el presente trabajo de investigación.

6.1 Conclusiones

Se puede señalar como primera conclusión, el hecho de observar la contracción de la teoría de la apertura comercial, la cual indica que una economía abierta al mercado internacional y con socios comerciales de gran importancia económica, debería demostrar un crecimiento sostenido de sus operaciones internacionales de comercio. Sin embargo se demuestra que existen factores externos e internos que inciden en el desarrollo de las exportaciones, como lo fue el clima, el precio y la presión de los competidores en el mercado de uvas frescas peruanas exportadas hacia Canadá.

A pesar de que las importaciones de uvas frescas realizadas por el mercado canadiense se mantienen constantes, se observa una disminución considerable con la importación de uvas frescas peruanas, esto debido a que Canadá tiene una política de apertura comercial y ofrece el mismo beneficio arancelario a todos los que ahora son sus principales exportadores. Es

entonces que el análisis pasa un ámbito en el que se comparan otros factores como cercanía territorial, donde los mercados de Estados Unidos y México cobran relevancia.

Las exportaciones de uvas peruanas llegan a un pico el año 2015, presentando luego una contracción constante con tendencia a la baja. Este escenario se da en un contexto donde el arancel es el mismo a lo largo del proceso en evaluación, lo cual indica que la desgravación arancelaria no es un factor influyente.

El clima es un factor que tiene gran incidencia en la producción agrícola peruana, afectando la producción de los productos cosechados a lo largo del país. La muestra de expertos concluye de manera categórica en que la ocurrencia del fenómeno El Niño está altamente relacionada con la producción y por lo tanto con la cantidad de uvas frescas exportadas.

En cuanto al precio de las uvas frescas se puede identificar dos tipos de conclusiones. Según el análisis cuantitativo se puede concluir en que si existe una relación directa entre el precio de las uvas frescas y la cantidad exportada por el Perú; por otro lado, el análisis cualitativo demuestra que la variable precio debe ser analizada en conjunto con la relación que esta variable establece con otros factores como son la estacionalidad, la cercanía geográfica de los competidores tienen con Canadá y con la variedad de las uvas frescas.

Las barreras no arancelarias no son un elemento para tomar en cuenta para el fenómeno en estudio, ya que se puede concluir en que el Perú tiene como ventaja el poder producir un producto de muy alta calidad que puede conseguir las certificaciones necesarias para ingresar al mercado canadiense.

En cuanto a la presión de los competidores es pertinente señalar que la competencia en el mercado internacional de uvas frescas es muy intensa. En el mismo es posible identificar

diversas fortalezas según mercado, como lo son la cercanía geográfica, la consolidación de una oferta exportable de uvas sin semillas, el uso intensivo de la tecnología que favorece la producción o en su defecto ayuda a superar las diversas adversidades climatológicas, como también una ventaja en precio por elementos diversos relacionados a elementos de la competitividad.

Se reconoce como una ventaja competitiva de las uvas frescas peruanas el tener una ventana de producción diferente a los competidores. Perú puede ofrecer uvas frescas al mercado internacional desde el mes de octubre hasta el mes de abril, resaltando una producción de cantidad elevada el mes de noviembre y diciembre, meses donde los competidores no cuentan con una oferta exportable de cantidad para satisfacer la demanda mundial.

El sector agrícola peruano se encuentra en un proceso de recambio de la variedad de uvas que produce. Actualmente aún es predominante la producción de uvas de la variedad Red Globe, esto disminuye los mercados potenciales interesados en uvas sin semillas, teniendo de manera adicional como una fortaleza el hecho de que el mercado internacional paga un precio alto por las uvas peruanas al reconocer su alta calidad.

El Perú, en su afán de abrir nuevos mercados para sus productos, cuenta hoy en día con un número elevado de acuerdos comerciales. Actualmente los esfuerzos de promoción se encuentran enfocados en el continente asiático y en el de los Estados Unidos, dejando de lado mercados como el canadiense, a los cuales no se les realiza una promoción intensiva.

6.2 Recomendaciones

El clima es un factor determinante en la producción de uvas frescas, con este respecto es el gobierno quien tiene la responsabilidad de comunicar a los agricultores los principales

riesgos de la ocurrencia del fenómeno El Niño, como también desplegar acciones concretas en la costa norte y sur del país para prevenir las potenciales pérdidas que conllevaría una nueva ocurrencia de El Niño, el cual a la fecha de la conclusión de la presente investigación, ya tiene posibilidades de presentarse en el periodo 2017 – 2018 según medios de comunicación nacionales e internacionales.

Se debe realizar un fortalecimiento de las instituciones encargadas de monitorear, predecir y comunicar las incidencias climatológicas en el Perú. En tal sentido se recomienda a las autoridades emprender acción en favor de la adquisición de nueva tecnología, tanto para realizar una mejor predicción de posibles desastres como también para realizar una búsqueda de zonas seguras donde el impacto del clima se vea aminorado en la producción agrícola.

En cuanto a la competencia, es recomendable el apoyo de entidades como COMEXPERU, PROVID, MINCETUR, MINAGRI y demás relacionadas con la actividad exportadora, hacia al agricultor y las pequeñas empresas en cuanto a la selección de sus mercados de destino. Al proveer con información, capacitaciones y estudios de mercado, el agricultor puede tomar una mejor decisión sobre el destino de sus exportaciones bajo el marco de los tratados comerciales vigentes para el Perú.

Es necesario también que el exportador conozca las fortalezas de su producto en un escenario de competencia internacional. Las uvas peruanas han demostrado por diversas razones ser un producto de alta calidad, esto debido a que la cadena de frío es correctamente administrada, se tiene un correcto apoyo al control sanitario que logra poner en el mercado internacional uvas frescas que cumplen con las certificaciones necesarias para el mercado internacional y puede ser producida con una estacionalidad que le provee una ventaja con relación a los principales exportadores en el mundo. Si el exportador peruano tiene pleno

conocimiento de estas fortalezas, es posible que concentre sus esfuerzos en explotarlas y así beneficiarse de las oportunidades que ofrece el libre mercado.

Es importante promover que las instituciones educativas implementen proyectos de investigación científica para proporcionar información de primer nivel, como también posibles soluciones a los problemas presentados en el desarrollo de la exportación de productos agrícolas. Tal aporte será conveniente para el desarrollo y consolidación de la oferta exportable peruana.

Recomendamos que las instituciones públicas y privadas inviertan en la formación de profesionales especialistas en los diferentes sectores agrícolas, con el propósito de hacer frente a los problemas de manera más eficiente utilizando herramientas técnicas basadas en la investigación científica.

Un elemento de gran importancia para impulsar las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado internacional es realizar el recambio de la variedad Red Globe por sus similares sin semillas, ya que son estas las que tienen mayor preferencia en el mercado internacional.

Habiendo identificado al sector productor peruano de uvas frescas como uno de los más eficientes por hectárea a nivel internacional, se recomienda aplicar el uso de mayor tecnología para que factores externos no influyan negativamente en la producción.

BIBLIOGRAFIA

- Acuerdos Comerciales del Perú. (11 de Julio de 2018). Tratado de Libre comercio Perú - Canadá. Obtenido de Acuerdos Comerciales del Perú: <https://bit.ly/2yIIRWy>
- Ajami, R. & Goddard J. (2015). International business. A course on the essentials 3th ed. New York: Routledge.
- Alvarado, G., & Franco, G. (2016). Factores que limitan la competitividad en exportaciones de uvas iqueñas bajo el Tratado de Libre Comercio Perú-Corea. 2011-2014. Lima: Universidad Femenina del Sagrado Corazón.
- Alvarez, J. (2001). Tratados internacionales y ley interna. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial
- Asociación de productores y exportadores de uva de mesa del Perú - provid - <http://www.providperu.org/website/>
- Baylis, J., Smith, S., Owens P. (2011). The globalization of world politics. An introduction to international relations. 6th ed. Oxford: Oxford University Press.
- Bravo, J. (julio, 2013). Uva de mesa: se ratifica liderazgo exportador mundial de chile. Oficina de Estudios y Políticas Agrarias. Recuperado de: <https://bit.ly/2E4UTuT> [Consulta: 18 de octubre de 2018].
- Brenes, C. 2014. Fenómeno de El Niño, estado actual y sus posibles impactos sobre algunos sectores productivos de América Latina. San José, CR, EUROCLIMA.
- Cámara de Comercio Peruano China (CAPECHI). (2018). Guía: categorías de desgravación arancelaria. Lima: CAPECHI. Recuperado de: <https://bit.ly/2Sf3jmy> [Consulta: 18 de setiembre de 2018].
- Canadian Border Services Agency (CBSA). (2018). Import and export. Ottawa: CBSA. Recuperado de: <https://bit.ly/2KILn1d> [Consulta: 12 de octubre de 2018].
- Carpio, M., & Sandoval, D. (2017). TLC Perú-China: Un análisis de los factores no arancelarios que afectaron las exportaciones de uvas frescas a China durante los años 2009 y 2016. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

- Carrasco, S. (2008). Metodología de la investigación científica. 2da Ed. Lima: San Marcos E.I.R.L.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2010). Agricultura y cambio climático: instituciones, políticas e innovación. Santiago: CEPAL. Recuperado de <https://bit.ly/2Bb8EFM> [Consulta: 3 de octubre de 2018].
- Cornejo, E. (2010). Comercio internacional hacia una gestión competitiva. 4a ed. Lima: San Marcos E.I.R.L.
- Coronel, K. (2017). Factores que determina la oferta exportable de uva fresca en el Perú 2000-2015. Lima: Universidad Nacional Agraria La Molina
- Creswell, J. W. (2014). Research design. Qualitative, quantitative, and mixed method approaches. 4th ed. Los Angeles: SAGE Publications.
- Cuenca, E. (2004). Organización económica internacional. Madrid: Pearson Educación.
- Cuervo, M. (2000). El sistema de integración económica y la importancia de los efectos estáticos. *Análisis Económico*, XV (32), 11-130.
- Cuya, E. (2013) Propagación e instalación del cultivo del vid.
- Czinkota, M., Ronkainen, I. & Moffett, M. (2007). Negocios Internacionales. 7a ed. México D.F. Thomson.
- de la Guardia, E. (1997). Derecho de los tratados internacionales. Buenos Aires: Ábaco de Rodolfo Depalma
- Durarte, F. (2008). Fundamentos de comercio internacional: Un enfoque empresarial. Lima: Editorial UNMSM
- Fernandez-Stark, K., Bamber, P., Gereffi, G. (2016) Peru in the Table Grape Global Value Chain
- Ferrer, A. (2013). Historia de la globalización I. Orígenes del orden económico mundial. 2da ed. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica
- González, T., Puellas, L., Villacorta, J., & Vizcardo, G. (2005). Diagnóstico de la uva de mesa peruana de exportación orientado a la competitividad: lineamientos estratégicos. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

- Graziano, A. M. & Raulin, M. L. (2013). *Research methods. A process of inquiry*. 8th ed. New York: Pearson.
- Held D. & McGrew A. (2009) *Globalization theory. Approaches and controversies*. Cambridge Polity Press.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. 6a ed. México D.F.: Mc Graw Hill.
- Hill, C. (2013). *International business. Competing in the global market place*.
- Hill, C., & Jones, G. (2009). *Administración estratégica*. 8va ed. Ciudad de México: Mc Graw Hill
- Hitt, M., Ireland, D. & Hoskisson, R. (2008). *Administración estratégica. Competitividad y globalización. Conceptos y casos*. 7ma ed. Ciudad de México: Cengage Learning
- Hoffmann, S. (1977). An american social science: international relations. *Daedalus*, 106(3):41-60 Summer.
- Instituto Nacional de Defensa Civil (INDECI). (2017). *Compendio estadístico INDECI 2017. Gestión reactiva*. Lima: INDECI. Recuperado de: <https://bit.ly/2BGtxZz> [Consulta: 10 de octubre de 2018].
- Instituto Peruano de Economía (IPE). (2013). *Barreras no arancelarias*. Lima: IPE. Recuperado de: <https://bit.ly/2ADm8bF> [Consulta: 29 de octubre de 2018].
- Jackson R. & Sorensen, G. (2013) *International relations. Theories and approaches*. 5th ed. New York: Oxford University press.
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía Internacional: teoría y política*, 9a ed. Madrid: Pearson Educación.
- Love, P. & Lattimore, R. (2015). *Comercio internacional. ¿Libre, justo y abierto?* París: OECD Publishing.
- Malca, O. (2005). *Comercio Internacional*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Marx, K. (1967). *El capital: critica de la economía política*. Madrid: E.D.A.F.
- Mindreau, M. (2004). *Introducción a la teoría de las relaciones internacionales*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

- Mindreau, M. (2005). Del GATT a la OMC (1947-2005): la economía política internacional del sistema multilateral de comercio. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Mishkin, F. (2008). Moneda, banca y mercados financieros. 8a ed. México D.F.: Pearson Educación.
- Monroy, M. (2002). Derecho internacional público. 5ta ed. Bogotá: Editorial Temis S.A.
- Muñoz, C. (2015). Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis. 3ra ed. México D.F.: Pearson Educación.
- Novak, F. (2000). Derecho internacional público. Tomo I. Introducción y fuentes. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú
- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., & Villagomé, A. (2014). Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis. 4th ed. Bogotá: Ediciones de la U.
- Perelló, S. (2010). Metodología de la investigación social. Madrid: Dykinson, S.L.
- Pino, R. (2007). Metodología de la investigación. 1er ed. Lima: San Marcos E.I.R.L.
- Plan Estratégico Nacional Exportador 2025 https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PENX_FINAL_101215.pdf
- Popper, K. (2017). La lógica de la investigación científica. 2da ed. Madrid: Tecnos (Grupo Anaya, S.A.)
- Porter, M. (2013). Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores. Madrid: Pirámide
- Puican, C. (2012). Meteorología y climatología agrícola. Chimbote: Universidad Nacional del Santa
- Radebaugh, L., Daniels, J. & Sullivan, D. (2013) Negocios Internacionales. Ambientes y Operaciones. Ciudad de México: Pearson.
- Reus-Smit, C., Snidal, D., Lake, A., Barnett, M., & Smith, S. (2010). The oxford handbook of political science. The oxford handbook of international relations. New York: Oxford University Press.

- Rodríguez, R., Benito, Á., & Portela, A. (2004). Meteorología y climatología. Semana de la ciencia y tecnología 2004. Madrid: Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología
- Root, F. (1992). International trade and investment. 6th ed. Ohio: South-Western Publishing Company.
- Sánchez, A., Franco, E., Macedo, M. & Villanueva, C. (2007). Cooperación empresarial para la exportación de uva de mesa. Lima: Centrum
- Shaw, M. (2017). International law. 8th ed. Cambridge: Cambridge University Press
- Smith, S., Hadfield, A., & Dunne, T. (2012). Foreign policy. Theories, actors, cases. 2nd ed. New York: Oxford University Press.
- Soros, G. (2002). Globalización. Madrid: Editorial Planeta.
- Spero E. & Hart A. (2010). The politics of international economic relations. 7th ed. Wadsworth: Wadsworth Cengage Learning.
- Stiglich, L. (22 de junio de 2014). Fenómeno de El Niño generaría pérdidas de US\$2,000 millones en el Perú. Perú 21. Recuperado de <https://bit.ly/2OQeYGn> [Consulta: 10 de octubre de 2018]
- Strupp, K. (1939). Eléments du droit international public universel, européen et américain. Paris: Les Éditions Internationales.
- Tafur, R., & Izaguirre, M. (2015). Cómo hacer un proyecto de investigación. 2da ed. Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A.
- Tamames, R. (1995). Estructura económica internación. 18a ed. Madrid: Alianza Editorial.
- Tomlinson, J. (2001) Globalización y Cultura. México D. F.: Oxford University Press.
- Ulloa, A. (19579. Derecho internacional público. Tomo I. 4ta ed. Madrid: Ediciones Iberoamericanas S.A.
- Verdross, A. (1967). Derecho internacional público. 5ta ed. Madrid: Ediciones Aguilar
- Villamizar, H. (2000) Introducción a la integración económica. 2da ed. Bogotá: Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.

- Viner J. (1997). Teoría económica de las uniones aduaneras. Una aproximación al libre comercio. En S. Andic & S. Teitel (Comps.), Integración económica (pp 89-102). Ciudad de México: Fondo de cultura económica.
- Wolfers, A. (1962). Essays on international politics. Baltimore: The John Hopkins University Press.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia: TLC Perú-Canadá, que factores influenciaron en las exportaciones de uvas frescas durante el periodo 2007-2017	160
Anexo 2: Entrevista N° 1 – Arturo Hoffmann	161
Anexo 3: Entrevista N° 2 – Eduardo Junchaya	161
Anexo 4: Entrevista N°3 – Elba del Carmen Roo	162
Anexo 5: Entrevista N°4 – Giovanna Peñaloza	165
Anexo 6: Entrevista N°5 – Hernani Larrea	166
Anexo 7: Entrevista N°6 – Jaime Dupuy	167
Anexo 8: Entrevista N°7 – Katherine Paredes	168
Anexo 9: Entrevista N°8 – Nadia Angulo	169
Anexo 10: Entrevista N°9 – Rocio Céspedes	170
Anexo 11: Solicitud de acceso a la información Pública – MINAGRI	171
Anexo 12: Respuesta a la solicitud de acceso a la información pública - MINAGRI	171

Anexo 1: Matriz de consistencia: TLC Perú-Canadá, que factores influenciaron en las exportaciones de uvas frescas durante el periodo 2007-2017

Problema principal	Objetivo general	Hipótesis general	Variable
¿Cuáles son los factores que influenciaron en la reducción de las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia el mercado canadiense durante los años 2007 al 2017?	Identificar los factores que influenciaron en la reducción de las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia el mercado canadiense durante el periodo 2007 - 2017	Los factores que afectaron las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado canadiense durante el periodo 2007 – 2017 son: el precio y el clima; las barreras no arancelarias; la desgravación arancelaria y la presión de los competidores.	X: Exportación de uvas frescas al mercado canadiense durante los años 2007-2017
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	
¿De qué manera el precio y el clima influenciaron en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017?	Determinar de qué manera el precio y el clima influenciaron en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017.	El precio y el clima fueron factores que influenciaron en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007-2017.	Y1: Precio y clima
¿De qué manera las barreras no arancelarias influyeron en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017?	Determinar de qué manera las barreras no arancelarias influyeron en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017.	Las barreras arancelarias fueron factores que influenciaron en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007-2017.	Y2: Barreras no arancelarias
¿De qué manera la desgravación arancelaria incidió en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017?	Determinar de qué manera la desgravación arancelaria incidió en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017.	La desgravación arancelaria fue un factor que influenció en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007-2017.	Y3: Desgravación arancelaria
¿De qué manera la desgravación arancelaria incidió en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017?	Determinar de qué manera la desgravación arancelaria incidió en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Canadá durante los años 2007 al 2017.	La desgravación arancelaria fue un factor que influenció en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá durante el periodo 2007-2017.	Y4: Presión de los competidores
¿Cómo influenció la participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá frente a las exportaciones peruanas del mismo producto y hacia el mismo destino durante los años 2007 al 2017?	Determinar cómo influenció la participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá frente a las exportaciones peruanas del mismo producto y hacia el mismo destino.	La participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá fue un factor que influenció en las exportaciones peruanas del mismo producto y hacia el mismo destino durante el periodo 2007-2017.	

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2: Entrevista N° 1 – Arturo Hoffmann

ARTURO HOFFMANN
SALES MANAGER
AGRICOLA DON RICARDO SAC
AHOFFMANN@ADR.COM.PE

Según su opinión, ¿cuáles fueron los factores que influenciaron en la reducción de las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado canadiense?

Mayor oferta de uva Californiana y sudafricana a un precio más competitivo y menor volumen disponible en Perú por efecto del niño durante 2016 y 2017.

¿En qué medida cree usted que el precio y el clima influenciaron en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá?

Hubo menos volumen y se destinó menos cantidad de fruta a Canadá

Según su opinión, ¿de qué manera las barreras no arancelarias influyeron en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá?

En ninguna manera

De acuerdo con su opinión, ¿de qué manera la desgravación arancelaria incidió en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá?

Ayuda bastante, pero factores inherentes al negocio el volumen de exportaciones bajó.

¿Qué opina usted de la influencia de la participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá frente a las exportaciones peruanas?, ¿cree que la competencia fue un factor determinante en la reducción de exportaciones peruanas?

Si, como expuesto en el punto 1.

Anexo 3: Entrevista N° 2 – Eduardo Junchaya

EDUARDO AUGUSTO JUNCHAYA MENDOZA
COORDINADOR DE CAMPAÑA DE EXPORTACIONES
SENASA – SEDE ICA
EJUNCHAYA@SENASA.GOB.PE

Según su opinión, ¿cuáles fueron los factores que influenciaron en la reducción de las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado canadiense?

Dentro de los factores de han influenciado la reducción de las exportaciones al mercado de Canadá, se tiene la apertura de nuevos mercados más atractivos para el exportador, como los mercados de China, Japón, Argentina y Chile para el producto palta; China para el arándano

y Corea, Taiwán, Indonesia, Malasia y República Dominicana para la uva, lo que ha producido el direccionamiento de estos productos a estos mercados más atractivos. Otro factor importante es que el mercado de Canadá es usado por los exportadores como un mercado secundario al mercado de los Estados Unidos, generalmente los productos exportados que no logran ingresar a este mercado por incumplimiento de alguna medida o norma fitosanitaria [son derivados al mercado canadiense]. Como último factor se debe tener en cuenta que en los últimos años el mercado asiático ha captado gran parte de la producción de uva del Perú, lo que redujo las exportaciones al mercado norteamericano, Estados Unidos y Canadá.

¿En qué medida cree usted que el precio y el clima influenciaron en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá?

El precio en mayor medida ha influenciado en los niveles de exportación teniendo en cuenta que los precios de mercado son los que determinan la dirección de las exportaciones. Generalmente los mercados de Estados Unidos y Canadá reciben uvas en los meses de noviembre y diciembre, para luego ser el mercado chino el que capta las exportaciones de las uvas peruanas debido al mejor precio que ofertan a partir de fines de diciembre hasta enero.

Según su opinión, ¿de qué manera las barreras no arancelarias influyeron en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá?

La mayor dificultad para las exportaciones a Canadá es que el exportador peruano no ve aún al mercado canadiense como atractivo y destina sus productos a otros mercados y ve al mercado canadiense como una segunda puerta de ingreso a los Estados Unidos.

De acuerdo con su opinión, ¿de qué manera la desgravación arancelaria incidió en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá?

No ha incidido mucho ya que las exportaciones no han crecido en volumen ni precio.
¿Qué opina usted de la influencia de la participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá frente a las exportaciones peruanas?, ¿cree que la competencia fue un factor determinante en la reducción de exportaciones peruanas?

No, al mercado canadiense ingresa fruta procedente de los Estados Unidos que es su principal exportador. México y Chile [no han influenciado] en el descenso de las exportaciones. El mayor factor es la diversidad de mercados a los cuales se puede destinar las uvas peruanas optando el exportador por el mercado que otorgue el mayor precio a un producto de calidad como el que pone a disposición el Perú con las uvas de mesa.

Anexo 4: Entrevista N°3 – Elba del Carmen Roo

ELBA DEL CARMEN ROO SUPERLANO

DOCENTE

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

ELBA.ROO@GMAIL.COM

Según su opinión, ¿cuáles fueron los factores que influenciaron en la reducción de las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado canadiense?

No es que conozca a profundidad el mercado de uvas, porque es super importante conocer el mercado de uvas propiamente.

[En un trabajo que estuve realizando], donde hacia el análisis de subpartidas, una de las cosas interesantes con la subpartida de uvas es que esa dinámica, esa evolución de las exportaciones de uvas, si bien las exportaciones de uvas son un producto importante para el Perú, si había ciertos mercados que hacia el 2016- 2017 habían caído las exportaciones y creo que tiene que ver más con factores internos que son propiamente del mercado.

Cuando estuve viendo el tema de las exportaciones de uvas, lo veía hacia China, hacia Estados Unidos, algo había visto de las exportaciones hacia Canadá; tenía [algunas estadísticas de la dinámica comentada].

El ciclo pasado incluso si has consultado esa tesis, imagino que sí, la cual es de Martha Carpio y Daniel Sandoval. Precisamente una de las cosas que veía tenía que ver con la composición propia del mercado y con el tipo de uvas, ellos lo hacían hacia China.

Allí una de las cosas que yo recuerdo con el tema del incremento de las exportaciones de uva, por lo menos hacia China, tenía que ver que estaba un protocolo sanitario, y el protocolo sanitario de alguna manera te facilitaba todas las condiciones para exportar, porque de alguna manera te mapeaba cuales eran las consideraciones con cada uno de los aspectos que te pueden dar los acuerdos.

De lo que yo he estudiado de protocolos sanitarios, entiendo que no hay protocolo sanitario para Canadá, o no sé si en el último año se ha realizado, creería que no. ¿Qué te da un protocolo sanitario? Te dice cuáles son las condiciones en general, no solo en términos de medidas sanitarias y fitosanitarias o de temas técnicos. El protocolo sanitario tiene que ver que, si el tamaño de la uva, que debe contener la etiqueta, como den ser los empaques, cuál debe ser la temperatura adecuada para que ellos consideren digamos como estándares técnicos, porque cuando hablas de uvas frescas no deben estar superior a una determinada temperatura, entonces tienen que ver los temas de cadenas de frio.

Que yo sepa algo así, en uvas esta para el mercado americano y para el mercado chino, pero no sé si hay otro para otros mercados.

[Luego lo que recuerdo también es el tema del tipo de uva] del cual Perú era exportador. ¿Cuáles son las ventajas de Perú a la hora de exportar, sobre todo a los mercados del norte? Que tienes complementariedad, o sea exportas en momentos, digamos que las cosechas del Perú son en un momento contrario, digamos cuando es invierno en esos países. Se complementan las exportaciones.

Para dar exactamente con lo que está pasando, no sabría que decirte, no sé si tiene que ver con el tipo de uva, o porque ahora el mercado internacional prefiere un tipo de uva sin semillas, o si tiene que ver con un tema que ahora hay muchos competidores para el Perú, y por un tema logístico, puede ser más competitivo el precio.

A nivel macro, que es donde yo podría entrar dentro de tu muestra de expertos, yo diría que la ausencia de tener unas reglas claras y específicas para el mercado de uvas puede estar desincentivando el que exista competitividad en el sector.

Un protocolo sanitario estimula las importaciones, la ausencia de tener un protocolo sanitario, el hecho de que [las certificaciones del SENASA peruano van a ser del todo e

inmediatamente reconocidas por la autoridad sanitaria en Canadá], te introduce elementos de tiempos de certificados que tendría que cumplir y mantener el exportador peruano hacia el mercado canadiense.

Si dijese que el hecho de no contar con eso no ayuda a poder colocarte en mejores condiciones en el mercado canadiense, por ahí yo creería que va la respuesta.

Tras la caída de la importancia de la variedad Red Globe en el mercado internacional, la cual es una de las principales producidas en el Perú, y sumando a esto que Canadá es un país muy exigente en cuanto a barreras no arancelarias, entonces ¿quizás se pueda obtener una respuesta de ese razonamiento?

Lo que pasa es que, a la hora de ser competitivo, tú tienes 2 grandes elementos para ser competitivo, o tienes elementos propios de la competitividad de la empresa, o sea lograr operar con una mejor gestión, menos costos, tener una mejor tecnología, como establecer alianzas.

Una cosa importante, no solamente para la uva, sino en términos generales, el exportador peruano a veces no termina de estudiar el segmento del mercado al cual va dirigido su producto, y eso pasa por el tipo de alianzas que realizan in situ. Por eso es importante tener las oficinas comerciales que te van a ayudar a tener esas alianzas.

Como que te lanzas al mercado, es como parar el carro, levantar la maleta y comienzo a vender productos. Eso no es así, tú debes tener claro a quién va dirigido, cuáles son los sectores del público a quienes vendo, cuáles son las ciudades que podrían tener una mayor cantidad de peruanos, entonces hay veces que también esa competitividad propia de la empresa no se estudia adecuadamente. Eso, por una parte.

Por otra parte, lo que de alguna manera te ayuda es que, si tú no eres lo suficientemente competitivo como empresa, la condición que tu negocio, o los acuerdos comerciales te ayudan por ejemplo con un arancel más bajo, que te hace el mercado más competitivo. O esta serie de menores barreras para arancelarias.

En términos generales, Perú no ha aprovechado el acuerdo con Canadá. Un elemento adicional que podría estar pensando es que a lo mejor los productores peruanos prefieren destinar; tú ves las exportaciones de Perú de uvas, se han incrementado a Singapur, a China, Japón, Corea. Tú ves quienes son las empresas que más exportan y empiezas a ver... hay una empresa chilena que se llama VerFruit, [empresa chilena que tiene filial en Perú]. Quienes tienen realmente la ruta de exportación son estas empresas chilenas que han hecho inversión en el Perú, porque les da la ventaja de un mes de cosecha y tienen... desde aquí comienzan a exportar a una ruta de exportación que ya estas empresas (europeas o chilenas), que tienen participación en empresas peruanas, conocen como es el mercado de exportación. Entonces otra posibilidad que se me ocurre que podría arrojar luces de lo que está pasando, es que a lo mejor propiamente los mercados peruanos, o sea las empresas exportadoras peruanas han preferido orientar esto hacia otros mercados como Estados Unidos, China o Japón.

Porque si tú dijeras que nosotros tenemos una producción limitada, para abastecer el mercado mundial, pero no necesariamente es así. Y eso es sumado al tipo de uva, a las exigencias del mercado, capaz que la permisología que requieren en Canadá es mucho más exigente, entonces, si ya tengo el protocolo sanitario con China ¿Para qué me desgasto yendo a Canadá pagando eso? Sencillamente logro entrara en mejores condiciones a un mercado

con el cual ya tengo protocolo, ese puede ser un elemento de decisión propiamente de la empresa.

Con respecto al factor de la competencia, damos por sentado las importaciones de Canadá, las cuales son constante en los últimos años; quizás algunos países o por cercanía o por algún otro motivo puedan estar reemplazando las exportaciones peruanas ¿tiene una opinión al respecto?

No sé hasta qué punto sea solamente por un tema de que los canadienses están prefiriendo uvas desde otro lugar, yo no descartaría ver si se aplica la estrategia de que algunas empresas estarían más interesadas en reorientar; “el mercado canadiense no lo cubro con uva peruana sino con uva chilena” Y ser parte más de la estrategia de una empresa que de un desplazamiento del consumidor canadiense que no prefiera una uva peruana.

No creo que simplemente sea porque la empresa peruana esta desplazada o porque la uva peruana sea desplazada. Porque la uva sigue siendo uno de los principales productos no tradicionales con gran potencial. No creo que la uva peruana perdió mercado porque se volvió ineficiente.

Anexo 5: Entrevista N°4 – Giovanna Peñaloza

GIOVANNA PEÑALOZA PICHA
COORDINADORA DE EXPORTACIONES
AGRICOLA LAS MARIAS SAC
GPENALOZA@CENTRAL.COM.PE

¿Cómo cree usted que la competitividad de las empresas peruanas influyó en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá durante los años 2013 – 2017?

Las empresas exportadoras están en constante evolución en cuanto a sus procesos integrales, ya sea de siembra – cosecha, logístico, ventas, etc. Los resultados positivos de estos procesos, así como el apoyo del estado en cuanto a tratados de libre comercio, permite o ayuda a que mercados como el de Canadá vean al Perú como un país con un gran potencial de mercado y socio comercial.

Analizando las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá durante los años 2013 -2017, ¿Cómo evalúa usted la influencia de las barreras no arancelarias en esta industria?

Exportar a Canadá es muy fácil, una barrera no arancelaria podría ser el certificado fitosanitario que el cliente solicita por cada contenedor de fruta que se exporta, cuyos requisitos no son tan exigentes como para otros países. Es una simple inspección.

¿En qué medida cree usted que la disminución de las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá afectó el precio de uvas en el mercado nacional e internacional?

No afecto porque existen más mercados como el de Asia. En Indonesia ofrecen mayor precio por la fruta.

¿Qué cree usted de la promoción que actualmente se viene realizando para impulsar las exportaciones de uvas frescas al mercado canadiense?

No hemos visto mucha promoción a este destino, casi todo está enfocado para el Asia.

Anexo 6: Entrevista N°5 – Hernani Larrea

HERNANI LARREA CASTRO
DIRECTOR DE PROYECTOS
AGROALIMENTARIA.PE
HLARREA@GMAIL.COM

Según su opinión, ¿cuáles fueron los factores que influenciaron en la reducción de las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado canadiense?

En estos casos se deben tener en cuenta dos factores: países competidores y volúmenes de exportación en un escenario de acuerdos comerciales. También se debe tener en cuenta que el Perú se ha convertido en el tercer productor mundial de uva y el quinto país exportador.

¿En qué medida cree usted que el precio y el clima influenciaron en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá?

Efectivamente, entre los años 2016 y 2017, la producción de uva de mesa descendió por los efectos del Fenómeno El Niño en el norte del país. Se debe tener en cuenta que el volumen de exportaciones a Canadá en promedio alcanza el 5% de total de exportaciones en los últimos años. Los precios se incrementaron y no fue un factor para tener en cuenta.

Según su opinión, ¿de qué manera las barreras no arancelarias influyeron en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá?

EE. UU. es el principal abastecedor de uva para el Canadá. Por el TLC con Canadá, los aranceles son libres. Las barreras no arancelarias, en particular los requisitos fitosanitarios, son una fortaleza de las agroexportaciones peruanas.

De acuerdo con su opinión, ¿de qué manera la desgravación arancelaria incidió en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá?

Es un mercado en crecimiento, su perfil de consumidor encajaba con la oferta exportadora de país. La relación comercial se da a partir de los acuerdos comerciales entre ambos países.

¿Qué opina usted de la influencia de la participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá frente a las exportaciones peruanas?, ¿cree que la competencia fue un factor determinante en la reducción de exportaciones peruanas?

Definitivamente. Aparte, hay que tener en cuenta que estábamos exportando uva con semillas y el mercado mundial está virando a demandar uva sin semilla. Los productores nacionales están en este momento sembrando nuevas variedades sin semilla.

Anexo 7: Entrevista N°6 – Jaime Dupuy

JAIME DUPUY ORTIZ DE ZEBALLOS
GERENTE DE ESTUDIOS ECONOMICOS Y CONSULTORIA EMPRESARIAL
SOCIEDAD DE COMERCIO EXTERIOR DEL PERU - COMEXPERU
JDUPUY@COMEXPERU.ORG.PE

Según su opinión, ¿cuáles fueron los factores que influenciaron en la reducción de las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado canadiense?

Cabe resaltar que nuestros envíos de uva hacia el mercado mundial también han caído en el periodo 2016-2017. De acuerdo con cifras de la SUNAT, las exportaciones de uva fresca del Perú hacia el mundo han disminuido en este periodo, debido a que en 2015 exportamos US\$ 708 millones; en 2016, US\$ 662 millones; y en 2017, US\$ 648 millones. Así pues, la reducción de las exportaciones al mundo se debería a efectos climáticos en 2017, que se reflejaron en un incremento de costos de las exportaciones de uva, haciéndonos menos competitivos con respecto a otros países. Asimismo, en 2017, nuestro principal mercado de destino de uva fue Estados Unidos, con un 42% del total, seguido de Holanda (12%). Mientras que Canadá ocupó el puesto 9 de este *ranking* (2%), con un gran dinamismo reciente.

En 2017, el fenómeno El Niño golpeó duramente la producción agrícola, entre ellas, la de uva fresca, principalmente en la región de la costa, donde se ubica la mayor parte de hectáreas de cultivo de uva. Según el Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), en 2016, Piura fue responsable del 43% de la producción nacional, seguida de Ica (18%) y Lambayeque (10%). Como se observa, estas regiones sufrieron altos daños a sus cultivos por el cambio de clima, lo que perjudicó la productividad

¿En qué medida cree usted que el precio y el clima influenciaron en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá?

El clima es un factor importante, puesto que el Perú puede producir uvas en casi todos los meses del año, a diferencia de Canadá, que, según Minagri, produce en enero, febrero y marzo. Esto le permite satisfacer su demanda en periodos en los cuales no pueden producir. En comparación a Chile, el principal exportador de uvas en el mundo, el Perú inicia antes su periodo de producción, lo que le permite ganar una cierta ventaja. Por ello, el Banco Central de Reserva del Perú ha manifestado que se puede aprovechar esta ventaja para llegar a más mercados

Según su opinión, ¿de qué manera las barreras no arancelarias influyeron en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá?

La restricción fitosanitaria afecta a las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá. Según el Mincetur, las autoridades canadienses son muy celosas de la higiene y de la salud del consumidor. A pesar de que la responsabilidad de conformidad recae en el importador canadiense, es importante que los productos cumplan con las exigencias sanitarias. Las exportaciones en general necesitan cumplir con las normas sanitarias establecidas por la Canadian Food Inspection Agency.

De acuerdo con su opinión, ¿de qué manera la desgravación arancelaria incidió en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá?

Fue un gran incentivo el TLC Perú-Canadá, que entró en vigor en 2009, a las exportaciones a dicho país. Asimismo, estas dos economías pertenecen al Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), lo que mejora la integración económica y la facilitación y liberalización del comercio.

¿Qué opina usted de la influencia de la participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá frente a las exportaciones peruanas?, ¿cree que la competencia fue un factor determinante en la reducción de exportaciones peruanas?

En 2016, Chile fue el principal productor de uva fresca en el mundo, mientras que Perú fue el quinto exportador. La periodicidad con la que se abastece el mercado determina la oferta mundial. Así, tenemos que Japón produce uva en los meses de mayo-noviembre; Italia, en agosto-diciembre; Estados Unidos, en junio-noviembre; y México, en mayo-junio. Por ende, ante la necesidad en estos meses, el Perú resulta como una alternativa para la exportación junto a países del hemisferio sur, como Chile, que produce en los meses de diciembre-marzo; Sudáfrica, en agosto-abril; y Argentina, en enero-abril.

Anexo 8: Entrevista N°7 – Katherine Paredes

KATHERINE PAREDES
JEFE DE COMERCIO EXTERIOR
CORPORACIÓN AGROLATINA SAC
KATHERINE.PAREDES@CORPAGROLATINA.COM

Según su opinión, ¿cuáles fueron los factores que influenciaron en la reducción de las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado canadiense?

El precio, para nosotros estados unidos nos paga mejor por caja. Canadá no es un mercado que reciba bastante fruta peruana, y preferimos enviarla a otros destinos.

¿En qué medida cree usted que el precio y el clima influenciaron en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá?

El clima afecta en su totalidad a la fruta, no específicamente a un destino. En el último fenómeno del niño que se tuvo en el país, las exportaciones bajaron más del 35% en Ica y aproximadamente 50% en Paita, varias exportadoras tuvieron que quemar algunos lotes para no afectar a otros y/o perder una campaña para fertilizar las plantas.

Respecto al precio, la variedad Red Globe (con semilla) siempre es menor a las variedades *seedless* (sin semilla), y lo que exportamos a Canadá es Red Globe.

Si bien el precio ha aumentado en los últimos años, aun no es competencia de otros mercados como estados unidos.

Según su opinión, ¿de qué manera las barreras no arancelarias influyeron en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá?

El desaduanaje en Canadá no tiene una regulación exhaustiva, es fluido y rápido al no necesitar licencias. Esto permite que nuestra fruta puede llegar al mercado o supermercado a los 2 o 3 días del arribo de la nave.

De acuerdo con su opinión, ¿de qué manera la desgravación arancelaria incidió en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá?

Nuestra empresa vende en Precios Fijos a los clientes que tenemos en este destino, la desgravación arancelaria ha permitido que nuestros precios aumenten en los últimos años y des esta manera enviemos más contenedores a este destino.

¿Qué opina usted de la influencia de la participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá frente a las exportaciones peruanas?, ¿cree que la competencia fue un factor determinante en la reducción de exportaciones peruanas?

El principal proveedor de uvas a Canadá es Estados Unidos por su cercanía y relación comercial con otros productos.

El porcentaje de exportaciones de Perú a Canadá aún es mínimo, nosotros exportamos red globe en comparación a Chile que exporta Flame; la diferencia en precios entre estas dos variedades podría ser un factor para no exportar una cantidad mayor.

Anexo 9: Entrevista N°8 – Nadia Angulo

NADIA ANGULO BARDALES
COORDINADOR COMERCIAL
EMPRESA AGRÍCOLA SAN JUAN
COMAERCIAL@AGRICOLASANJUAN.COM.PE

Según su opinión, ¿cuáles fueron los factores que influenciaron en la reducción de las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado canadiense?

Reducción del 30% aproximadamente de la producción de uva de la región norte. A nivel Perú reducción de un 10% debido al impacto del niño costero.

Tendencia hacia variedades nuevas en el mercado americano y canadiense.

¿En qué medida cree usted que el precio y el clima influenciaron en las exportaciones peruanas de uvas frescas hacia Canadá?

Factores climáticos e impacto del niño costero en la producción influenciaron negativamente en las exportaciones hacia Canadá debido al menor volumen exportado.

Menor producción peruana y de California, sumando al atraso de la ventana chilena durante la campaña 2017/2018, impactó positivamente en los precios de la vid en todos los mercados durante la campaña 2018/2017, llegando a precios históricos al menos para la primera parte de la temporada, donde únicamente había uva peruana en el mercado.

Según su opinión, ¿de qué manera las barreras no arancelarias influyeron en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá?

No tuvo influencia en la reducción de las exportaciones en la temporada 2017/2018.

De acuerdo con su opinión, ¿de qué manera la desgravación arancelaria incidió en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá?

No tuvo influencia en la reducción de las exportaciones en la temporada 2017/2018.

¿Qué opina usted de la influencia de la participación de otros países exportadores de uvas frescas a Canadá frente a las exportaciones peruanas?, ¿cree que la competencia fue un factor determinante en la reducción de exportaciones peruanas?

No, el factor determinante fue la reducción de la producción por efectos climáticos. En la campaña 2017/2018 California venía con menos producción, y Chile venía con 2 semanas de atraso generando una amplia ventana para las exportaciones de la zona norte, la zona sur en unas semanas estuvo solo en el mercado hasta la salida de Chile al mercado.

Anexo 10: Entrevista N°9 – Rocío Céspedes

ROCIO CESPEDES
DIRECTORAA DE EXPORTACION
FUNDO SAN MIGUEL
COMPRAS@FUNDOSANMIGUEL.COM

¿Cómo cree usted que la competitividad de las empresas peruanas influyó en las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá durante los años 2013-2017?

[Asumimos que los incrementos y bajas van de acuerdo con las producciones de uva obtenidas en el Norte (Piura) y el Sur (Ica)]

El mercado de uva de Norteamérica, Estados Unidos y Canadá, es para uvas y semillas; y dentro de este grupo, toman más importancia las variedades patentadas.

Nuestra empresa no está en ese mercado. Por otro lado, mucha de la uva peruana termina en Canadá se comercializa a través de importadores de Estados Unidos, por tanto, es difícil estimar cuanta uva peruana llega a Canadá. La oferta de uva peruana en sus inicios fue de Red Globe, con el tiempo muchos agroexportadores han reemplazado esta variedad por uvas

sin semilla. [la disminución] en los volúmenes exportados del 2017- 2018 se debe al fenómeno del niño que afectó seriamente la producción en Piura.

¿En qué medida cree usted que la disminución de las exportaciones de uvas frescas hacia Canadá afectó el precio de uvas en el mercado nacional e internacional?

Canadá es un mercado de consumo pequeño comparado con otros países o bloques comerciales. Tampoco es país productor de uva, por tanto, mirando solo este mercado, podemos afirmar que no tiene impacto en la formación de precios de la uva de mesa.

¿Qué cree usted de la promoción que actualmente se viene realizando para impulsar las exportaciones de uvas frescas al mercado canadiense?

No tenemos información al respecto. En todo caso, los esfuerzos de marketing van al mercado de Estados Unidos.

Anexo 11: Solicitud de acceso a la información Pública – MINAGRI

FORMULARIO N°1
PERÚ		Ministerio de Agricultura y Riego	N de registro <div>455-2018</div>
SOLICITUD DE ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA (Texto Único Ordenado de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, aprobado por Decreto Supremo N°: 043-2003-PCM)			
I. FUNCIONARIO RESPONSABLE DE ENTREGAR LA INFORMACION <div>ANA MARÍA PATRICIA CORDOVA PÉREZ ALBELA</div>			
II. DATOS DEL SOLICITANTE			
Apellido Paterno:	Apellido Materno:	Nombres:	
<div>CALDERON</div>	<div>VIEIRA</div>	<div>MARIO</div>	
Razón Social:	Documento de Identidad :	N°	
<div></div>	<div>D.N.I</div>	<div>70095510</div>	
Urbanización	Domidilio :	N°/ Dpto. /Int	
<div>COVIDA</div>	<div>JIRON</div> <div>LOS OLIVARES 1169</div>	<div>102</div>	
Departamento	Provincia	Distrito	
<div>LIMA</div>	<div>LIMA</div>	<div>LOS OLIVOS</div>	
Correo Electronico		Telefono	
<div>MARIOEDUCALDERON@GMAIL.COM</div>		<div>965865008</div>	
III. INFORMACIÓN SOLICITADA <div>BUENAS TARDES, SOLICITO INFORMACIÓN SOBRE LOS PROYECTOS Y O ACTIVIDADES QUE SE ESTÁN DESARROLLANDO PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD PARA LA PRODUCCIÓN DE UVAS FRESCAS PARA EXPORTACION Y MERCADO LOCAL ADEMÁS UN INFORME DE COMO MEJORO ESTE FACTOR DURANTE LOS AÑOS 2013 AL 2017</div>			
IV. DEPENDENCIA DEL LA CUAL SE REQUIERE INFORMACIÓN <div>DIRECCIÓN GENERAL DE COMPETITIVIDAD AGRARIA</div>			
V. FORMA DE ENTREGA DE LA INFORMACIÓN (Escoger alguna) ☐ Copia Simple ☐ Diskette ☐ CD ☒ Correo Electrónico ☐ Otros			
OBSERVACIONES: <div>ENVIAR LA INFORMACIÓN POR CORREO ELECTRÓNICO MUCHAS GRACIAS</div>			
Documento enviado electronicamente		Fecha y hora 11/10/2018 16:40:07	
Nota : El envío de la Solicitud implica el compromiso de parte del solicitante de cubrir los gastos			

Anexo 12: Respuesta a la solicitud de acceso a la información pública - MINAGRI

RV: Email 429: TRANSPARENCIA Remite información en atención a la solicitud MARIO CALDERÓN VIERA

Ermelinda Garces Pintado <egarces@minagri.gob.pe>
para yo, Jenny, Roxana

19 oct. 2018 09:31

La Molina 19 de Octubre de 2018

Estimado

Señor MARIO CALDERON VIEIRA

Es grato dirigirme a usted para saludarla cordialmente, y en atención a la solicitud registrada con código único de tramite - CUT N°38262-2018, realizada en el marco del Texto Único Ordenado -T.U.O. de la Ley N° 27806 Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, modificado por el Decreto Legislativo N° 1353, a fin de adjuntar el -EMAIL-N°0429-2018-MINAGRI-DGESEP/DEA-AD, mediante la cual la Dirección General de Estadística Agraria adjunta la información solicitada, Agradeceré confirmar su recepción.

Atentamente,

ERMELINDA GARCES
OACID-TRANS-MINAGRI
TELEF. 2098600 ANEXO2192

Resultados de la consulta a la base de datos de la DGESEP

UVA-PRODUCCIÓN (t)

PRODUCCIÓN (t)														
Años	ANCASH	AREQUIPA	AYACUCHO	CAJAMARCA	ICA	LA LIBERTAD	LAMBAYEQUE	LIMA	LIMA METROPOLITANA	MOQUEGUA	PIURA	SAN MARTIN	TACNA	TUMBES
2,013	1,915	18,890	80	2,144	169,043	41,093	3,747	63,868	777	4,415	125,616	1,563	6,093	--
2,014	2,415	22,997	83	2,208	189,921	41,321	17,132	70,026	521	4,685	147,263	1,595	6,729	201
2,015	3,931	22,428	69	2,208	229,997	46,898	21,604	74,052	544	5,245	182,594	1,162	7,046	160
2,016	2,913	25,287	71	1,590	224,666	49,356	21,489	72,773	445	6,770	278,366	1,127	4,862	243
2,017	2,321	29,577	55	1,495	238,919	51,229	9,318	74,621	477	5,977	223,491	954	6,578	--

Perú : Exportación de Uva fresca, según mes :
Subpartida nacional: 0806100000

Mes	Masa neta (t)					Valor FOB (Miles USD)					Valor unitario promedio (USD/t)				
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	172,136.5	260,863.5	307,987.1	285,559.3	268,181.6	441,375.8	632,453.1	690,378.9	646,318.2	651,212.1	2,564.1	2,424.5	2,241.6	2,263.3	2,428.3
ene	35,777.1	51,258.0	66,241.0	53,286.7	64,425.2	86,243.7	120,412.2	139,768.7	110,394.3	139,017.7	2,410.6	2,349.1	2,110.0	2,071.7	2,157.8
feb	15,977.7	37,244.7	34,436.1	34,614.4	38,535.2	36,491.5	85,144.7	64,922.1	66,592.0	70,901.7	2,283.9	2,286.1	1,885.3	1,923.8	1,839.9
mar	3,521.2	12,725.6	11,545.1	9,684.6	15,296.5	6,915.7	24,468.4	19,517.9	16,285.5	20,414.0	1,964.0	1,922.8	1,690.6	1,681.6	1,334.5
abr	12.0	1,607.1	1,324.8	1,253.5	1,839.8	39.6	1,610.9	1,081.1	1,576.5	2,168.6	3,300.0	1,002.4	816.1	1,257.7	1,178.7
may	36.4	515.1	552.8	561.5	59.8	89.7	345.9	362.2	328.0	118.7	2,462.5	671.6	655.1	584.1	1,984.2
jun	--	237.3	767.7	66.8	591.2	--	190.2	509.7	120.2	1,149.4	--	801.5	664.0	1,798.9	1,944.3
jul	71.8	89.6	752.7	260.9	69.9	170.0	52.5	533.3	503.3	117.5	2,366.5	586.4	708.5	1,928.9	1,681.6
ago	55.1	476.9	1174.6	1405.9	972.2	112.4	940.4	1082.8	2547.8	2099.7	2,040.3	1,971.8	921.8	1,812.2	2,159.8
set	128.9	3081.7	3521.6	4093.3	1766.1	263.9	6931.5	6116.2	8185.4	4001.5	2,046.9	2,249.2	1,736.8	1,999.7	2,265.7
oct	9,467.9	23,243.9	30,511.3	24,844.6	12,015.9	24,785.1	55,785.7	74,014.7	56,232.0	32,198.9	2,617.8	2,400.0	2,425.8	2,263.3	2,679.7
nov	46,462.1	59,525.4	66,703.0	64,704.5	42,775.8	128,498.3	156,796.0	171,272.9	156,167.3	121,490.7	2,765.7	2,634.1	2,567.7	2,413.5	2,840.2
dic	60,626.3	70,858.2	90,456.5	90,782.4	89,834.0	157,766.0	179,774.7	211,197.3	227,386.0	257,533.8	2,602.3	2,537.1	2,334.8	2,504.7	2,866.8

p/ Preliminar
Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)
Elaboración: MINAGRI-DGESEP-DEA

Perú : Exportación de Uva fresca, según país de destino

País	Masa neta (t)					Valor FOB (Miles USD)					Valor unitario promedio (USD/t)				
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	172,136.5	260,863.5	307,987.1	285,559.3	268,181.6	441,375.8	632,453.1	690,378.9	646,318.2	651,212.1	2,564.1	2,424.5	2,241.6	2,263.3	2,428.3
Estados Unidos	34,525.5	42,613.9	67,310.1	83,612.3	88,945.9	97,464.2	118,678.7	199,670.0	242,931.2	275,197.6	2,823.0	2,785.0	2,966.4	2,905.4	3,094.0
Hong Kong	12,293.7	34,162.9	39,031.6	31,581.5	32,148.0	34,078.2	87,124.1	76,823.3	61,457.4	60,644.8	2,772.0	2,550.3	1,968.2	1,947.2	1,886.4
Holanda	33,407.8	41,097.1	45,618.2	37,319.4	37,330.4	78,048.8	94,333.4	88,730.9	70,600.3	75,426.6	2,336.2	2,295.4	1,945.1	1,891.8	1,993.8
China	17,189.8	34,214.8	41,286.8	27,372.2	16,431.4	45,537.2	63,571.0	85,502.2	53,088.7	31,178.2	2,649.1	2,442.5	2,070.9	1,939.5	1,897.5
México	--	306.8	2,371.1	8,972.5	6,791.0	--	814.3	4,217.9	18,358.6	15,350.0	--	2,654.5	1,778.8	2,046.1	2,260.4
España	3,808.3	3,459.5	3,163.9	2,792.0	5,449.6	8,329.5	7,040.8	5,907.6	4,298.7	9,321.6	2,187.2	2,035.2	1,867.2	1,539.6	1,710.5
Corea del Sur	4,211.1	6,215.1	8,363.4	6,561.0	6,350.6	12,141.0	16,456.9	21,977.3	15,893.2	17,177.0	2,883.1	2,647.9	2,627.8	2,422.4	2,704.8
Tailandia	10,214.5	14,725.0	13,635.5	10,323.0	8,428.8	22,297.2	29,234.8	24,363.5	19,097.4	14,976.6	2,182.9	1,985.4	1,786.8	1,850.0	1,776.8
Rusia	19,095.3	16,588.7	11,243.2	8,089.5	9,035.2	41,822.4	31,971.7	18,400.9	12,552.1	16,615.1	2,190.2	1,927.3	1,636.6	1,551.7	1,838.9
Taiwan	2,440.5	3,181.5	3,358.7	2,525.1	3,082.3	5,316.1	6,727.5	6,860.1	5,206.4	6,828.9	2,178.3	2,114.6	2,042.5	2,061.8	2,215.6
Colombia	3,754.2	7,509.0	6,265.3	6,504.0	5,809.2	7,952.4	14,743.2	10,907.7	11,422.6	11,296.5	2,118.3	1,963.4	1,741.0	1,756.2	1,944.6
Inglaterra	10,544.4	15,000.3	13,707.9	11,489.7	10,994.5	35,874.4	50,271.1	45,275.3	34,843.3	37,057.0	3,402.2	3,351.3	3,302.9	3,032.6	3,370.5
Canadá	5,444.6	8,135.3	8,512.8	7,981.6	4,655.1	16,795.0	26,284.9	25,854.3	24,857.5	15,450.8	3,084.7	3,231.0	3,037.1	3,114.4	3,319.1
Viet Nam	654.4	1,094.7	2,363.7	1,356.3	--	1,973.9	3,248.3	6,131.6	3,668.5	--	3,016.6	2,967.4	2,594.0	2,704.9	--
Italia	313.6	873.3	557.1	396.8	466.9	612.9	1,896.1	936.8	631.9	736.1	1,954.0	2,171.1	1,681.5	1,592.6	1,576.6
Portugal	1,304.2	1,472.5	1,630.5	1,107.2	1,308.4	2,651.7	2,905.2	2,657.6	1,729.4	2,268.7	2,033.3	1,973.0	1,630.0	1,562.0	1,733.9
Indonesia	2,393.4	5,705.2	4,123.3	6,427.0	8,684.8	5,598.2	12,038.1	7,656.0	12,094.5	17,252.2	2,339.0	2,110.0	1,856.7	1,881.8	1,986.5
Puerto Rico	422.1	874.9	1,698.9	1,962.8	1,141.4	861.5	1,650.4	3,168.9	3,167.3	1,666.0	2,040.8	1,886.5	1,865.2	1,613.6	1,459.7
India	298.8	910.4	1,243.1	744.9	712.0	737.9	1,900.5	2,423.1	1,409.9	1,378.0	2,469.6	2,087.6	1,949.2	1,892.8	1,935.3
Costa Rica	424.4	980.9	1,780.2	2,790.7	3,218.1	992.3	2,020.2	3,226.8	4,778.9	6,491.9	2,338.1	2,059.5	1,812.6	1,712.4	2,017.3
Guatemala	49.9	262.7	1,139.5	2,273.9	1,578.3	94.8	495.5	2,328.6	4,132.2	3,375.5	1,898.8	1,886.3	2,043.5	1,817.3	2,138.7
El Salvador	37.4	409.6	686.8	1,751.7	2,133.9	83.2	743.3	1,288.6	3,058.4	4,425.4	2,225.4	1,814.7	1,876.3	1,745.9	2,073.8
Lituania	596.8	726.6	767.5	594.3	317.8	1,285.9	1,388.7	1,385.8	902.1	530.0	2,154.9	1,911.1	1,805.8	1,517.8	1,667.4
Panamá	2,029.4	2,040.9	3,503.2	3,323.3	3,602.6	3,810.5	6,339.8	6,559.9	5,299.2	5,995.7	1,877.6	1,783.4	1,615.6	1,594.6	1,664.3
Arabia Saudita	967.2	1,476.2	3,212.0	1,923.9	1,099.2	2,351.3	2,699.3	7,498.5	3,075.9	1,758.8	2,431.1	1,828.5	2,334.6	1,598.8	1,600.1
Brasil	823.1	3,642.0	2,288.0	4,670.7	2,179.6	1,893.3	7,247.2	4,060.5	7,925.8	4,169.3	2,300.1	1,989.9	1,774.7	1,696.9	1,912.9
Malasia	374.2	394.6	750.0	710.4	38.4	791.4	751.2	1,229.3	1,174.4	59.2	2,115.0	1,903.7	1,639.0	1,653.0	1,542.2
Nueva Zelanda	312.5	565.7	603.8	453.3	382.9	861.5	1,500.0	1,524.2	1,000.4	942.2	2,756.8	2,651.4	2,524.4	2,206.8	2,460.6
Alemania	87.3	779.8	1,074.3	1,396.7	896.3	218.0	2,224.9	2,786.3	3,782.3	2,923.3	2,496.6	2,853.2	2,593.6	2,708.1	3,261.5
Singapur	243.0	1,276.2	1,372.0	637.2	789.4	626.0	2,655.6	2,416.0	1,887.4	2,113.7	2,584.5	2,080.8	1,760.9	2,254.5	2,677.5