UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

**PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**FACTORES QUE INFLUYERON EN EL INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES
DE UVAS FRESCAS DE LA REGION DE ICA BAJO EL TLC PERU- CHINA DEL
PERIODO 2008-2019**

TESIS

Para optar el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR(ES)

Almonacid Laura, Aarón Ali (0000-0002-3086-9247)

Barrera Espinoza, Laydhy Jhadyra (0000-0002-3646-1453)

ASESOR

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

Lima, [16 de Julio del 2020]

DEDICATORIA

A Dios, por guiarnos siempre en cada paso que damos y habernos permitido llegar hasta este momento trascendental de nuestra vida profesional. A nuestra familia que se esfuerzan cada día para brindarnos lo mejor en esta corta vida. También a nuestro asesor Ricardo Moscoso por su conocimiento y su paciencia.

AGRADECIMIENTOS

Dicen que la mejor herencia que nos pueden dejar los padres son los estudios, sin embargo, nosotros no creemos que sea el único legado del cual estamos agradecidos, nuestros padres nos han permitido trazar caminos con su dedicación y esfuerzo. Ellos son nuestros pilares de la vida, le dedicamos este trabajo de titulación. Así mismo, a los representantes de las instituciones públicas, por brindarnos su apoyo y disposición para compartir mayor información, así como opiniones que contribuyen con el presente trabajo de investigación.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo analizar los factores que influyeron en el incremento de las exportaciones de uvas frescas de la región de Ica bajo el TLC Perú-China del periodo 2008-2019. Donde se investigó, como esta integración comercial benefició al Perú para generar una mayor exportación en sus productos agropecuarios, en este caso la uva. En el primer capítulo, se presentan los antecedentes; bases teóricas de internacionalización, negociación internacional, factores determinantes de empresas exportadoras y la descripción de la uva. En el segundo capítulo, se muestra el análisis del contexto de la investigación y se plantea el problema, los objetivos y las hipótesis. En el tercer capítulo, se describe la metodología, la cual es mixta, también se menciona los perfiles de empresas exportadoras de uvas y se encuentra la relación entre las variables de cada factor. Para ello, se entrevistó a empresas exportadoras de uvas de Ica. En el cuarto capítulo, se presenta la aplicación, estructura y análisis de las encuestas elaboradas a expertos y especialistas en comercio internacional y en exportación de uvas. Así mismo, se analizan los resultados obtenidos del SPSS. En el quinto capítulo, se validan las hipótesis planteadas para esta investigación. Finalmente, en el sexto capítulo, se describe las conclusiones y recomendaciones de los resultados elaborados en este estudio.

Palabras Clave: Tratado de Libre Comercio, China, arancel, dinamismo, desgravación, uvas frescas.

ABSTRACT

This research aims to analyze the factors that influenced the increase in exports of fresh grapes from the Ica region under the Peru-China FTA of 2008-2019. Where it was investigated, how this commercial integration benefited Peru to generate a greater export in its agricultural products, in this case the grape. In the first chapter, the background is presented; theoretical bases of internationalization, international negotiation, determining factors of the exporting companies and the description of the grape. In the second chapter, the analysis of the research context is shown and the problem, objectives and hypotheses are presented. In the third chapter, the methodology is described, which is mixed, the profiles of the grape exporting companies are also mentioned and the relationship between the variables of each factor is found. To do this, Ica grape exporting companies were interviewed. In the fourth chapter, its application, structure and analysis are presented to experts and specialists in international trade and export of grapes. Likewise, the results obtained from the SPSS are analyzed. In the fifth chapter, the hypotheses proposed for this investigation are validated. Finally, in the sex chapter, the conclusions and recommendations of the results elaborated in this study are described.

Key Words: Free Trade Agreement, China, tariff, dynamism, reduction, fresh grapes.

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO	3
1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.1.1 Antecedentes Nacionales	3
1.1.2 Antecedentes Internacionales	6
1.2 BASES TEÓRICAS	9
1.2.1 Teoría de Integración económica	9
1.2.2 Teoría económica del comercio internacional.....	10
1.2.3 Instrumentos de política comercial.....	12
1.2.3 Tratado de libre comercio.....	13
1.2.4 Teoría de regresión lineal múltiple.....	14
1.3 DESCRIPCIÓN DE LAS UVAS	15
CAPÍTULO II. PLAN DE INVESTIGACIÓN	17
2.1 SITUACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA	17
2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	25
2.2.1 Problema Principal	25
2.2.2 Problemas Específicos.....	25
2.3 HIPÓTESIS	26
2.3.1 Hipótesis Principal.....	26
2.3.2 Hipótesis Específicos.....	26
2.4. OBJETIVOS	27
2.4.1 Objetivo Principal.....	27
2.4.2 Objetivos Específicos	27
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE TRABAJO	28
3.1 TIPO DE LA INVESTIGACIÓN	28
3.1.1 Alcance de la investigación	29
3.1.2 Diseño de la investigación.....	30
3.2 OPERALIZACION DE LAS VARIABLES	30
3.3 PROCESO DE MUESTREO: TAMAÑO Y SELECCIÓN DE LA MUESTRA	31
3.3.1 Población de estudio.....	31
3.3.2 Tamaño de la Muestra	31

3.4 INSTRUMENTOS METODOLÓGICOS PARA EL RECOJO DE LA INVESTIGACIÓN	38
3.4.1 Primera Etapa: Investigación Cualitativa	40
3.4.2 Segunda Etapa: Investigación Cuantitativa	41
CAPÍTULO IV. DESARROLLO Y APLICACIÓN.....	42
4.1 DESARROLLO CUALITATIVO	42
4.1.1 Planteamiento de la desgravación arancelaria	42
4.1.2 Planteamiento del precio FOB.....	43
4.1.3 Planteamiento de las Normas fitosanitarias.....	45
4.1.4 Análisis Cualitativo con Atlas Ti.....	46
4.2 DESARROLLO CUANTITATIVO: ANÁLISIS DE DATOS	50
4.2.1 Análisis estadístico.	52
CAPITULO V. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	66
5.1. ANÁLISIS DE OBJETICO GENERAL	66
5.1.1. Análisis de Objetivo Específico N° 01	66
5.1.2. Análisis de Objetivo Específico N° 02	67
5.1.3. Análisis de Objetivo Específico N° 03	67
5.2 VALIDACIÓN DE HIPÓTESIS GENERAL	67
5.2.1 Validación de Hipótesis Específica N° 1	68
5.2.2 Validación de Hipótesis Específica N° 2.....	68
5.2.3 Validación de Hipótesis específica N°3	69
CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	70
BIBLIOGRAFÍA	73
ANEXOS	77
MATRIZ DE CONSISTENCIA	77
FICHAS DE ENTREVISTAS	85
ENTREVISTA A ESPECIALISTAS.....	89
SOLICITUD DE CARTA PARA ENTREVISTAS	95

Índice de Tabla

Tabla 1 Calendario anual de cosecha por tipo de uva	16
Tabla 2: Exportación de Uvas a China en miles de Toneladas	18
Tabla 3: Principales países exportadores de Uvas al mercado chino en miles de dólares	19
Tabla 4: Desgravación Arancelaria	21
Tabla 5: Precio Fob USD por Kilogramo	23
Tabla 6: Beneficios del Tlc entre Perú y China.....	23
Tabla 7: Alcance de la Investigación.....	30
Tabla 8: Empresas exportadoras de uvas de la región de Ica	32
Tabla 9: Empresas exportadoras de Ica en valor FOB	33
Tabla 10: Empresas exportadoras de uvas de Ica hacia China expresado en kilogramos	36
Tabla 11: Perfil de los entrevistados.....	40
Tabla 12 : Perfil de las bases de datos	41
Tabla 13: Cuadro de Variables	50
Tabla 14 : Prueba de Correlación de Variables	53
Tabla 15: Análisis de Multicolinealidad.....	54
Tabla 16 : Análisis de la teoría arancelaria.....	56
Tabla 17: Resumen del modelo	59
Tabla 18: Anova- Regresión Lineal Múltiple.....	60
Tabla 19 : Tabla de Coeficiente.....	61

Índice de Gráficos

Gráfico 1 : Exportaciones de uvas a China en miles de toneladas	18
Gráfico 2: Exportación de Uvas Frescas de Chile a China.....	19
Gráfico 3: Exportaciones Peruanas De Uvas Frescas a China Expresado en Miles de Toneladas.....	21
Gráfico 4: Exportación de uvas de la región de Ica a China	22
Gráfico 5: Exportación de uvas por empresa valor FOB	34
Gráfico 6: Exportación de uvas por empresa valor fob	34
Gráfico 7: Exportación de uvas por empresa valor fob	35
Gráfico 8: Exportación de uvas por empresa expresado en kilogramos.....	37
Gráfico 9: Exportación de uvas por empresa expresado en kilogramos.....	37
Gráfico 10: Exportación de uvas por empresa expresado en kilogramos.....	38
Gráfico 11 : Análisis Cualitativo Utilizando Atlas ti – Entrevista a Marcelo Valverde	48
Gráfico 12: Análisis Cualitativo Utilizando Atlas ti – Entrevista a Javier Oyarse.....	49
Gráfico 13: Teoría Arancelaria.....	56
Gráfico 14: Ingreso Monetario por la exportación de Uvas frescas a China.....	61
Gráfico 15: Variación Arancelaria	62
Gráfico 16: Variación del Precio en dólares Por Kilogramo de Uva	63
Gráfico 17: Comportamiento del arancel en el periodo 2008-2019	66

INTRODUCCIÓN

Según el informe realizado por el INEI, en el mes de octubre de 2019, el volumen total de exportación de bienes registró la tasa más alta de crecimiento de un 8,5% respecto a octubre del 2018, debido a la recuperación en los envíos de productos tradicionales 6,4%, principalmente, los minerales 11,7%. Asimismo, los embarques de productos no tradicionales posiciono su mantenimiento con un 13,7%. En tanto que, el valor de las exportaciones registró US\$ 3 985,6 millones aumentando en 3%, impulsado por las ventas de productos mineros y pesqueros, principalmente. Se sabe que, los índices de precios de exportación e importación disminuyeron en 5,0% y 4,2%, respectivamente, en relación a similar al mes del año anterior.

Este importante crecimiento se manifiesta como consecuencia de la diversificación de mercados que han sido incentivados por el estado peruano. A través de la firma de diferentes tratados de libre comercio (TLC) y a la firma de protocolos fitosanitarios que han facilitado el ingreso de productos a diversos países como el mango, la quinua, la alcachofa, el arándano y las uvas. El producto bandera del sector agropecuario es la uva fresca, que comprende la partida arancelaria: 080610. En el 2018 se ha registrado un nivel récord de exportación, en valor y volumen, esto posiciono a la uva en el primer producto más importante de agro exportación, con US\$ 817,9 millones de dólares y con un volumen de 342,5 mil toneladas (Minagri, 2017).

Uno de los mercados con mayor potencial para las uvas frescas es China, ya que es el mayor importador a nivel mundial. China es el país líder en producción y consumo de uvas frescas. Sin embargo, la gran cantidad de población superior a los 1 360 millones de habitantes, hace que su producción local se consuma solo en el mercado interno, ya que apenas el 2% se exporta y representa solo 1.8% en sus importaciones. Es por ello, que China es un prometedor mercado para las uvas peruanas (Minagri, 2017).

Las exportaciones peruanas de uvas frescas que tenían gravado un arancel base de 13%, mantuvieron un crecimiento exponencial desde el 2006 y se intensificó aún más luego de entrar en vigencia el TLC con la República Popular China en el 2010. Además, con la finalidad de complementar dicho tratado en mayo del 2015, se firma un protocolo

fitosanitario para la autorización del ingreso de principales productos frutícolas peruanas desde agosto de 2015.

En este plan de tesis se analizarán los factores que incentivaron el incremento de las exportaciones de uvas frescas a la República de China. Se analizará el dinamismo del que ha sido efecto a la fecha. Entre los factores a desarrollar se analizará la desgravación arancelaria, valor del precio Fob y la nueva normativa fitosanitarias reguladas por la República de China.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes de la investigación

La vigente investigación se orienta en determinar los factores que aplicaron las empresas exportadoras de uvas frescas de la Región de Ica para lograr el incremento de las exportaciones a la República China, bajo el TLC Perú- China. Del mismo modo, existen autores que fundamentan el incremento de las exportaciones según el contexto interno y externo de las empresas. La investigación se centra en una literatura fundamentada en base de artículos científicos y libros de autores de diferentes partes del mundo. De manera que, se pueda justificar los objetivos e hipótesis planteadas en la presente investigación.

1.1.1 Antecedentes Nacionales

Benites y Cruz (2017) presentaron una tesis titulada “Determinantes de la oferta exportable de quinua peruana para el periodo 2000-2016” para la Universidad Privada del Norte (UPN). La finalidad de este estudio es determinar los factores más trascendentes de la oferta exportable peruana de quinua durante el período 2000-2016, aplicaron un modelo econométrico de “Regresión lineal múltiple” enfocado en cuantificar el impacto de cada una de las variables seleccionadas (precio de exportación, rendimiento por hectárea, producción, precio al productor y número de empresas exportadoras) bajo la teoría económica en el volumen exportado de quinua. Se llegó a la conclusión, los que principales factores determinantes de la oferta exportable de quinua peruana para el periodo 2000-2016 son los siguientes: precio de exportación (con una incidencia negativa), rendimiento por hectárea (con una incidencia negativa) y precio de producción (con una incidencia positiva). No obstante, los signos de los coeficientes de las variables resultaron contradictorios a la teoría económica. Esto se debe a los efectos que ha tenido la sobreproducción de quinua en el año 2014. Finalmente, se presenta una propuesta de desarrollo de una marca sectorial con el fin de fortalecer la imagen de los orígenes de este cultivo, fomentar su consumo y su fortalecimiento institucional. Este trabajo científico se tomara en cuenta para nuestra investigación, ya que plantea una investigación descriptiva dándonos a conocer factores que influyen en el comercio internacional,

además presenta el mismo estudio cuantitativo. Finalmente, coincide en una variable de suma importancia como es el precio FOB en esta investigación aplicada.

Mamani (2015) sustentó su tesis titulada “Factores determinantes de las exportaciones de orégano (*organum vulgare* L.). En la región de Tacna hacia Brasil período 1993 – 2013”, para la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann. En la investigación se presenta como principal objetivo determinar los factores que influyeron en las exportaciones de orégano en la región de Tacna hacia Brasil, se usó datos de series de tiempo. Además, las variables utilizadas fueron el crecimiento económico de Brasil, términos de intercambio, tarifa arancelaria y precios internacionales. Para el análisis cuantitativo se utilizó el modelo econométrico de “Regresión lineal múltiple” analizando las variables mencionadas. Los resultados indicaron que los factores que influyen significativamente en las exportaciones de orégano en la región de Tacna son: la economía de Brasil (3,38 %), la tarifa arancelaria (-0,40 %), los precios internacionales (1,30 %) y el tipo de cambio real (7,27 %). Finalmente, este trabajo científico se tomará en cuenta para nuestra investigación, ya que plantea un desarrollo descriptivo y explicativo dando a conocer factores que influyen en el comercio internacional, además presenta el mismo estudio cuantitativo. Finalmente, se tomará como referencia la variable aranceles y precio FOB, ya que coinciden con el objetivo para la investigación aplicada.

Coronel (2017) presentó una tesis titulada “Factores que determinan la oferta exportable de uva fresca en el Perú: 2000-2015” para la Universidad Nacional Agraria La Molina (UNALM). La finalidad de este estudio es resaltar el papel significativo dentro del comercio exterior de un producto no tradicional como la uva fresca peruana durante los años 2000-2015. Su objetivo, fue analizar los factores que determinan la oferta exportable de este producto en el Perú. La metodología de investigación que se utilizó fue descriptiva. Así mismo, las variables utilizadas para este estudio fueron el precio de las exportaciones de uva fresca, índice de tipo de cambio real multilateral, índice de remuneración mínima vital, coeficiente de inversión bruta fija y exportaciones totales de uva fresca. Para medir la relación entre las variables se utilizó un modelo econométrico de análisis de regresión múltiple. Como resultado, se obtuvo que los factores a nivel nacional que determinaron las exportaciones de uva fresca fueron: el índice de remuneración mínima vital y el coeficiente de inversión bruta fija, mientras que en un enfoque internacional fue el precio de las uvas frescas, los cuales contribuyeron al incremento de las exportaciones y sectores productivos. El trabajo científico se tomará en

cuenta para el desarrollo de la tesis, ya que plantea una investigación descriptiva dándonos a conocer factores que influyen en el comercio internacional de la uva fresca peruana y cómo cuantificarlos para entender el éxito que tuvo el producto dentro de un periodo determinado.

Herrera (2012) sustentó una tesis muy notable titulada “Determinantes de las Exportaciones no tradicionales entre los años 2000-2010” para la Universidad San Martín de Porres (USMP) para optar por el título de economista. Para encontrar estos determinantes, Herrera analizó la relación durante un periodo largo con las variables demanda externa y términos de intercambio. Para este estudio se aplicó la metodología descriptiva, explicativa y correlacional. En dicho modelo, el autor consideró la información de dos países: el país en vías de desarrollo (Perú) y el país extranjero (EEUU). Este fue analizado por un método auto regresivo, ya que permite determinar las características de los efectos entre las variables y el estudio durante un periodo de tiempo. En esta investigación se concluyó como resultado, que sí existe una relación positiva entre las exportaciones no tradicionales con el PBI de EEUU y los términos de intercambio. Por otro lado, también se demostró que no existe una relación positiva entre las exportaciones no tradicionales y el índice de tipo de cambio real. Este trabajo, aportó a la investigación brindando factores cualitativos que se pueden llegar a medir bajo el enfoque de regresión lineal, partiendo de los hallazgos positivos del incremento de las exportaciones no tradicionales.

Según Cueva (2012), en su artículo de Contabilidad y Negocios de Perú: The biological control as a strategy to support nontraditional agricultural exports in Peru: An empirical analysis. Se analiza las características generales de la actividad agrícola, el control biológico como mecanismo de control de plagas y la industria agroexportadora. Las buenas prácticas a favor del cumplimiento en las medidas fitosanitarias internacionales incentivarán la preservación del ambiente y la salud. De esta manera, las empresas agroexportadoras peruanas pueden tener una ventaja competitiva sostenible y buscar un posicionamiento como firmas socialmente responsables. Este artículo, permite entender y profundizar con respecto a una variable para nuestra investigación “la inversión en medidas fitosanitarias”, aporta información descriptiva con respecto al marco local para analizar el sector de estudio.

1.1.2 Antecedentes Internacionales

Trivillo y Villena (2018) en su artículo publicado en Scopus, titulada “La industria del maíz y su incidencia en la matriz productiva del Ecuador en el período 2013-2017”. Se analizó la industria del maíz en Ecuador y su incidencia en la matriz productiva. Para este estudio se aplicaron la metodología descriptiva y exploratoria, consiguiendo la recopilación de datos estadísticos para facilitar el análisis de la situación actual del sector productor. Además, para el estudio cuantitativo se usó el modelo matemático de regresión lineal simple, en el cual se exploraron las variables económicas más relevantes de la industria del maíz y su aporte económico. Tales como el Producto Interno Bruto, exportaciones e Importaciones, y así verificar su aporte a la cadena de valor de la matriz productiva del Ecuador durante el período 2013-2017. En esta investigación se concluyó que si existe una relación positiva entre el sector agroalimentario y la matriz productiva debido a que este sector ofrece alimentos de alta calidad por ser dirigidos al consumo humano. Esto contribuye al incremento de los ingresos de los productores, los que a su vez generan empleo. Finalmente, se tomará como referencia la metodología y modelo para el análisis cuantitativo y cualitativo. La variable que resalta para el objetivo de la investigación con respecto a las uvas frescas sería la exportación de maíz en volumen durante un periodo de tiempo. Cabe resaltar, que el análisis para este estudio tomará como sustento los resultados obtenidos que fueron probados para validar las conclusiones del mencionado artículo. Estos estuvieron analizados y demostrados con investigación de datos para ser efectos en las corridas correlacionales.

Valle (2014) presentó en su tesis para el grado de Magíster titulada “Impacto de la inversión tecnológica y de la demanda externa sobre la producción y competitividad de la uva en el Perú: período 1961-2011” para la Universidad de Buenos Aires. En la investigación se estudia si el incremento sostenido que presentaba la uva en sus exportaciones correspondía a ventajas competitivas del propio sector y de sus procesos de innovación o si el crecimiento correspondía a factores heredados. En el objetivo de su investigación fundamentó la relación del impacto de la inversión tecnológica y demanda externa sobre la producción y la competitividad del sector de la uva en el Perú durante el período 1961-2011. La metodología que se utilizó fue descriptiva, cualitativa y cuantitativa que se basa en fuentes secundarias y primarias normalizadas. Para realizar el estudio cualitativo utilizó el Diamante de Porter y la Matriz FODA, en cuanto al estudio cuantitativo utilizó el Índice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR) y modelos

econométricos. Las conclusiones a las que llegó en esta investigación fueron que la uva peruana tiene una posición favorable frente a otros competidores debido al clima en las áreas productoras, el costo de mano de obra, la ubicación en América del Sur, un desarrollo incipiente de innovación tecnológica y acuerdo comerciales. Además, es necesario resaltar que se mostró una relación positiva entre la inversión tecnológica y la demanda externa respecto a la producción y la competitividad para el periodo analizado.

En este estudio se tomará como referencia para analizar nuestras variables, el precio FOB de las exportaciones y su variabilidad en referencia a hechos internos y externos.

Calua (2017) presentó su tesis titulado “Factores que influyen en el crecimiento de las exportaciones de Sacha Inchi en Perú” para la Universidad de Buenos Aires. El objetivo de esta investigación fue identificar y analizar los factores que han influenciado en el crecimiento de las exportaciones de Sacha Inchi del Perú con el fin de medir su impacto en el mercado internacional. Para ello, se utilizó una metodología mixta: descriptiva, cuantitativa y cualitativa. En el enfoque cuantitativo, se consideró la descripción de los agentes que intervinieron en la comercialización internacional del producto. Luego se analizó el Índice de Balassa de ventajas comparativas, para revelar el grado de especialización de la exportación del Sacha Inchi. Complementa el estudio con el método cualitativo a través del Diamante de Porter para identificar el origen de la ventaja competitiva del Sacha Inchi, desde la condición de los factores y condición de la demanda. Se obtuvo como resultado, que el país no tiene especialización exportadora en la exportación de Sacha Inchi, sin embargo, este indicador se ve incrementado por la demanda externa. De la misma manera, concluye que los factores que determinan el crecimiento de las exportaciones de Sacha Inchi en Perú son el desarrollo de elementos que intervienen en el cultivo del producto como la tierra, clima y altitudes óptimas, así como también el aumento de la demanda externa debido a la tendencia de consumo saludable de países importadores del producto. Este estudio, aporta a esta investigación para comparar el enfoque cualitativo de los productos, además de ello se tomará como referencia los factores que pueden ser determinantes en el precio del producto a exportar.

Otro artículo interesante publicado en ProQuest titulado “Perú y China firmarán acuerdos para exportar uvas andinas al país asiático” para la editorial United Press International (2004). Este artículo, tiene como finalidad confirmar el avance del crecimiento del intercambio comercial, para ello se realizaron viajes de representantes del

país asiático en la misma zona productora. Con la finalidad de verificar que el Perú está dando cumplimiento al protocolo fitosanitario que permitirá que la uva peruana ingrese sin restricciones al mercado chino. Se concluye, con datos más resaltantes que el Perú, tiene una proyección muy estandarizada con relación al cumplimiento de inversión e investigación para el desarrollo de calidad como referencia en ventaja comparativa. Este artículo, apoya a nuestra investigación, ya que se pretende determinar si la inversión en medidas fitosanitarias tuvo impacto para acelerar el incremento de las exportaciones de uva fresca.

Jouanjean (2016) en la revista publicada en Scopus llamada Restricciones fitosanitarias estadounidenses: La barrera no arancelaria olvidada. Para este estudio, el cual es de análisis cualitativo se aplicó una metodología explicativa. Según el autor las medidas fitosanitarias en los EE. UU están diseñadas principalmente para proteger a los cultivos nacionales de las plagas que puedan venir de otros países y proteger la salud pública. A su vez, representa una barrera importante de acceso al mercado de frutas frescas y vegetales. Así mismo, el autor comenta que la entrada al mercado estadounidense ha sido lenta, y no todos los países pueden exportar las frutas frescas y vegetales a Estados Unidos. Se dice, que las medidas fitosanitarias juegan un papel importante en el mercado, en particular el enfoque de “Lista Positiva” aplicada por los EE. UU, la cual recibe a todas las importaciones de frutas frescas y vegetales de países que han sido específicamente aprobadas por las autoridades estadounidenses y estas pueden exportar frutas frescas y verduras (FF&V) a los Estados Unidos. Este sistema es potencialmente y altamente restrictivo, ya que prohíbe la entrada de cualquier producto que no haya sido aprobado previamente y requiere que los productores pasen por el control adecuado de regulaciones y estándares antes de acceder al mercado. Por otro lado, al leer esta publicación ayudará a ver mejor el proceso de medidas fitosanitarias, las cuales son muy rigurosas al momento de la exportación especialmente en China, el país donde se quiere vender las Uvas frescas. Basándonos en los antecedentes que tiene EE.UU en su control fitosanitario se observa que hay un gran control para el ingreso de productos de agricultura. Esta publicación, tendrá inferencia en las medidas que tiene el Perú para cumplir los estándares de calidad que requiere china y como hace el país peruano para que cumplan las medidas fitosanitarias de acuerdo al TLC.

1.2 Bases Teóricas

1.2.1 Teoría de Integración económica

En el análisis a desarrollar en la investigación, se debe tener en claro, cual es el escenario de integración del Perú a nivel internacional. Es importante, señalar que el Perú es miembro fundador de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y miembro pleno del Foro de Cooperación Económica Asia Pacifico (APEC), este último conformado por 21 economías. A nivel latinoamericano, el Perú es miembro de la Comunidad Andina de Naciones (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú) y en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Perú ha suscrito un Acuerdo de Complementación Económica con el MERCOSUR.

“La interacción económica se puede definir como los acuerdos políticos y económicos entre países que otorgan preferencias a los países miembros de mutuo acuerdo. Existen diversos modelos tales como; el libre comercio, la unión aduanera, un mercado común, una unión económica y una integración completa” (Daniels, Radebaugh y Sullivan, 2018).

La teoría guarda relación con el objetivo de la investigación, ya que da un soporte para entender la base del comercio internacional sobre el estudio a desarrollar. El proceso de integración comercial entre Perú y China, es el escenario de análisis para llegar a ampliar los objetivos. Estos, se presentan en función a las regularizaciones y acuerdos político-comercial. Así mismo, Ayuda a definir la variación arancelaria, precio valor FOB y las regularizaciones de ingreso de mercancía perecible a un mercado chino, como las medidas fitosanitarias. Además, el Perú es un actor activo en la política de integración comercial con el mundo. Esto se refleja, en su estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para los productos peruanos con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva que, a su vez, genere más y mejores empleos. Por consiguiente, a través de diversos esquemas de integración, se ha logrado el acceso a importantes mercados desarrollados, hacia los cuales podrá acceder el inversionista que se establezca en el país.

Para entender la procedencia de la teoría, se debe conocer, los inicios de cómo se propició los acuerdos, para llegar a entender con más claridad todos los detalles que presenta como beneficios a los integrantes. El Perú es un país con gran diversidad de productos agropecuarios y con una magnífica naturaleza y clima.

En el marco de la integración, se define El GATT, “El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio” fue establecido en 1947, el cual cuenta con un conjunto de normas de política comercial internacional que ayudó a incentivar la liberalización del comercio (Zavala, 2015).

Por ello, se dan los protocolos para seguir normalizando y colocando reglas claras para la integración comercial. El GATT constituye la Organización Mundial del Comercio (OMC) en la Ronda de Uruguay a partir del 1 de enero de 1995 como organismo rector del comercio mundial cuyos principales objetivos son administrar, supervisar y aplicar los acuerdos comerciales que pueden surgir de las negociaciones (Zavala, 2015).

En el periodo de vigencia, existieron rondas de negociación que beneficiaron a la reducción de aranceles. Para el apoyo del objetivo, debe quedar claro, los benéficos que Perú obtuvo, uno de ellos es la exoneración que se llevó a cabo durante el pacto comercial con China. El análisis de esta investigación, está enfocado en el acuerdo comercial entre la República China y Perú. Los aranceles exonerados de manera gradual, como parte del acuerdo de las exportaciones de uvas frescas, brindan el sustento para analizar un antes y un después de la exoneración total en base a los incrementos de exportación hacia el país destino.

La OMC tiene como principal objetivo que los acuerdos apoyen a que el comercio fluya con libertad, con normas transparentes y previsibles. Dichos acuerdos, presentan obligaciones para reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio, aportan mecanismos para resolver conflictos de intereses. Se debe recalcar, que estos acuerdos están prestos a modificaciones y agrupamiento de nuevos acuerdos.

Estos otros beneficios, deben aprovecharse bajo el acuerdo entre Perú y China, el cual maneja un comercio transparente con relación a sus competidores directos. Se plantea desarrollar un enfoque de diferenciación, estos se regularizan dentro del marco de la integración económica.

1.2.2 Teoría económica del comercio internacional

El comercio internacional se puede definir como el intercambio de recursos (bienes, capitales o servicios) que satisfacen las necesidades entre dos o más países, lo cual permite liberar las barreras comerciales, analizar y orientar las ventajas competitivas en el mercado internacional.

“Adam Smith desarrolló en su obra la importancia del comercio internacional, La riqueza de las naciones. Publicada en 1776, indicaba que una de las claves para el desarrollo económico era abrirse al comercio con otras naciones.” (Daniels, Radebaugh y Sullivan, 2018).

En el intercambio comercial que se analiza en la investigación, entre Perú y China, se sabe que este fue suscrito el 28 de abril del 2009 en la ciudad de Beijing-China por la entonces Ministra de Comercio Exterior y Turismo de Perú, Mercedes Aráoz y por el Viceministro de Comercio de China, Yi Xiaozhun. El acuerdo entró en vigencia el 01 de marzo de 2010. Para analizar se explicarán las principales teorías del comercio exterior.

“Adam Smith, en su teoría de la ventaja absoluta, sostenía que la ventaja del libre comercio se basa en la especialización y la división del trabajo tanto entre las naciones como entre los ciudadanos. Dicha teoría, dio cuenta de que algunos países producen ciertos bienes con mayor eficiencia que otros, por lo que la eficiencia global se puede incrementar a través del libre comercio” (Daniels, Radebaugh y Sullivan, 2018).

Bajo este enfoque, se plantea en la investigación dos objetivos relacionados con la ventaja competitiva que presenta el Perú, especialmente en el comercio agropecuario de las uvas frescas. Se maneja la producción de uvas frescas, la cual cuenta con una calidad excepcional. Este viene justificado, ya que el Perú es una región con un clima propicio para la cosecha de este producto. Por ende, la presentación de las uvas frescas peruanas es considerada con una calidad óptima, el precio que se maneja en el mercado internacional es sostenido y avalado con el prototipo agradable para el mercado asiático.

Por ello, la teoría de Smith que se enfoca en la especialización ayuda a identificar de qué forma se puede analizar el incremento de las exportaciones de uvas frescas a China, tales como el precio y el cumplimiento de las medidas fitosanitarias. Este último, es un factor clave para elevar el valor del producto a exportar. Esto se considera, ya que, analizando el mercado en China, presenta diversos estándares de calidad para el manejo del ingreso de mercancía fresca. Sin embargo, según el punto de vista de los economistas Heckscher y Ohlin esta ventaja es resultado de distintos factores que intervienen en la producción. Se puede decir, que se debería exportar aquellos bienes cuyos costos relativos más bajos estén determinados por el uso del factor o factores más abundantes. Se menciona, que el comercio internacional contribuiría a la reducción de la escasez y abundancia de factores y por consiguiente contribuiría a la eliminación de sus costos relativamente diferentes. La liberalización del comercio internacional, la cual consiste en la reducción de los diferentes tipos de barreras.

A esta actividad económica se le denomina exportación cuando se vende al exterior e importación cuando se le compra a otro país. Para la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el comercio internacional es un poderoso catalizador del desarrollo económico al permitir el flujo de financiación, tecnología y servicios necesarios para fomentar de las industrias.

Entre los beneficios del Comercio Internacional podemos encontrar los siguientes:

- El comercio internacional tiene como principales beneficios el acceso a recursos escasos e ilimitados incentivando y extendiendo la variabilidad en cuando a recursos tangibles e intangibles.
- Las importaciones generan que las empresas del país local incrementen la competitividad para poder mantenerse en el mercado. El sector local se preocupa por desarrollar, innovar y manejar estándares de calidad para incentivar la demanda.
- El comercio internacional promueve la comprensión y cooperación entre los países. Es una forma eficaz de favorecer la creación de vínculos comerciales, estrechar relaciones entre las regiones e incentivar el desarrollo común. Las políticas de iniciación al comercio internacional y a la inversión extranjera son una valiosa herramienta para el desarrollo económico y tienen un gran impacto en la reducción de la pobreza y la mejora en la calidad de vida (Rincón, Santamaría, & Calderón, 2007).

En este punto, también se considera que el sector agropecuario peruano aún no refuerza en el desarrollo de estándares indirectos que apoyen el trabajo conjunto de los exportadores de uvas frescas. En específico se puede hablar de mejoras en promociones del sector público, las infraestructuras de tránsito para la consolidación de carga exportable, entre otros. Todos ellos, son puntos importantes que en su conjunto suman a seguir mejorando en el sector, buscando la especialización y diferenciación con el resto de competidores.

1.2.3 Instrumentos de política comercial

Se revisó los conceptos del libre comercio y lo que estos tienen como consecuencia, se pasara a detallar las políticas de intercambio comercial, que tienen relación con la investigación, que adoptan los estados para promover o limitar el intercambio. Los gobiernos aplican medidas proteccionistas principalmente para proteger

a sus sectores e industrias. Entre los principales instrumentos de la política comercial se encuentran.

El arancel es el impuesto gravado a las importaciones de un bien que tiene como objetivo principalmente generar ingresos al Estado y proteger a algún sector nacional en particular. La protección de la industria nacional, tiende a incrementar el costo de las importaciones lo que encarece los productos importados y promueve que los consumidores nacionales consuman menos del bien extranjero. En este contexto, se establecen aranceles específicos, donde se aplica una cantidad fija por bien importado, aranceles ad valorem es un porcentaje del valor CIF importado y el arancel mixto, compuesto por los dos antes mencionados (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2014).

En este punto, se analizará el objetivo específico principal y como los aranceles influyen en el incremento de las exportaciones de uvas frescas. Para ello, se debe considerar que bajo un acuerdo de libre comercio se tiene como objetivo manejar la depreciación del arancel hasta llegar a la exoneración total. Este resultado genera manejar un precio más competitivo en el mercado destino, China. Se tiene como base de análisis para llegar a probar la hipótesis, analizar el periodo de 2008-2019. Donde se maneja datos cuantitativos y se analizará diversos periodos de variación del arancel para el desarrollo de estudio de uvas frescas.

1.2.3 Tratado de libre comercio

Los Tratados Comerciales (TLC) son acuerdos bilaterales o multilaterales que son ejecutados entre distintos estados, tiene como objetivo la apertura de los mercados y la eliminación de los aranceles para el trato comercial preferente de manera mutua (Acuerdos Comerciales del Perú, 2008).

Se entiende que bajo estos acuerdos se puede concretar estrategias a largo plazo para el perfeccionamiento de diversos productos o servicios, el Ministerio de Economía y Finanzas sostiene que en el TLC además de tratar beneficios arancelarios, también se plantean como objetivo: inversiones, tecnología, ambiente, sanitarias, propiedad intelectual, laboral, entre otros (MEF, 2017).

Basado en esta teoría, la investigación se centra en el TLC Perú- China, se analiza la exportación de las uvas frescas. Se revisa y compara el movimiento de salida en volumen y valor total en dólares americanos. Los datos numéricos, que se encuentren en la base de exportación anual, se llevarán al programa SPSS para realizar las corridas

necesarias que validen la hipótesis de la investigación. Para entender y clarificar el término de exportación mencionaremos la siguiente cita.

La exportación es la venta de bienes o servicios producidos por una empresa que tiene su sede en un país a clientes que residen en otro país. Se debe mencionar que existen dos tipos de clasificación, tradicional y no tradicional según los productos a exportar. (Daniels, Radebaugh y Sullivan, 2018)

Por consiguiente, se considera conocer que el TLC Perú-China permite estrechar las relaciones comerciales con un país cuyo mercado es el más grande del mundo (1 397 millones de personas) y cuyo crecimiento ha sido el más elevado a nivel mundial en las dos últimas décadas, con tasas de 9,0% anual aproximadamente. Dentro del acuerdo, en los capítulos planteados, en relación a la reducción del arancel, reflejados en el capítulo 2 así como en los Anexos 1 (Excepciones al Trato Nacional y Restricciones a la Importación y Exportación) y 2 (Eliminación Arancelaria), se establecen las preferencias arancelarias concedidas entre ambos países.

Se plantea como uno de nuestros objetivos, analizar el arancel establecido y como este tubo inferencia para aumentar el crecimiento de exportación del producto que tiene como partida arancelaria: 080610. Esta partida fue planteada para aplicar una desgravación de manera regular. Por otro lado, bajo este acuerdo también se estudia las normativas que deben cumplir los productos frescos. Estas deben pasar por un proceso de verificación y cumplimiento impuesto por la aduana del país destino.

Esta base teórica es un sustento fundamental para el problema principal, ayudará a entender el tratado de libre comercio entre Perú-China. Las condiciones y el proceso en tiempos como se llevaron a concretar. Además, ayuda a entender el dinamismo por el cual paso el proceso de acceso de las uvas frescas. Asimismo, se analiza el mercado asiático, procesos de negociación, análisis del sector agropecuario.

1.2.4 Teoría de regresión lineal múltiple

Para analizar los datos cuantitativos, es necesario entender el modelo econométrico de regresión lineal múltiple. Se realizará la vinculación con las variables independientes para probar la hipótesis. Legendre (1805) publico la primera forma de regresión lineal atreves del método de los mínimos cuadrados. El término regresión se utilizó por primera vez en el estudio de variables antropométricas al comparar la estatura de padres e hijos, donde resultó que los hijos cuyos padres tenían una estatura muy superior al valor medio, tendían a igualarse a éste, mientras que aquellos cuyos padres

eran muy bajos tendían a reducir su diferencia respecto a la estatura media; es decir, "regresaban" al promedio. La constatación empírica de esta participación se vio reforzada más tarde con la justificación teórica de ese fenómeno.

Los modelos lineales son una explicación simplificada de la realidad, mucho más ágiles y con un soporte teórico mucho más extenso por parte de la matemática y la estadística. Así mismo, la regresión lineal permite trabajar con una variable a nivel de intervalo o razón. De la misma manera, es posible analizar la relación entre dos o más variables a través de ecuaciones, lo que se denomina regresión múltiple o regresión lineal múltiple.

La regresión lineal múltiple trata de ajustar modelos lineales o linealizables entre una variable dependiente y más de unas variables independientes. Dentro del modelo es importante identificar la heterocedasticidad, la multicolinealidad y la especificación. Se conoce que el desarrollo se trabaja con variables que permitan calcular siempre promedios (promedio de una variable, de una correlación, de una tendencia, de una función, de una ratio; promedios de variables estandarizadas, estudentizadas o refuncionalizadas con cualquier otra función) y su desviación típica (la desviación típica es una denominación que se reserva a la muestra y a la población, cuando se refiere a un parámetro estimado). Una vez calculados ambos se interpretan conjuntamente (si son altos, bajos, en términos absolutos o lo que es más usual, en relación a algo como por ejemplo una distribución normal). (Granados, 2016)

Es este análisis, se manejará tres variables independientes. Estas serán analizadas e ingresadas al programa de SPSS. Tales como, variación arancelaria, precio valor FOB y medidas fitosanitarias. Trivillo y Villena (2018), en su artículo publicado en Scopus, titulada "La industria del maíz y su incidencia en la matriz productiva del Ecuador en el período 2013-2017". Realizan una ejecución con el modelo detallado, llegando a definir resultados claros para sus objetivos. Así mismo, se desea probar que tanto influye al probar las variables para el afecto del incremento de las exportaciones, digitalizados en ingresos monetarios.

1.3 Descripción de las Uvas

La uva es un fruto de sabor dulce y agradable, cuenta con vitaminas C y calcio, los cuales aportan innumerables beneficios antioxidantes para favorecer a la purificación de la sangre, combatir el colesterol y evitar la formación de cataratas protegiendo posibles

enfermedades de la vista. La uva, al ser de una planta pequeña, no excede los dos metros de altura, su cosecha es sencilla, no obstante, requiere de cuidados específicos al momento de su recolección. En la actualidad, tiene una gran demanda comercial, según COMEXPERU, Perú se posicionó en el quinto lugar como el primer exportador de uva fresca, de manera que, se logró comercializar con 40 mercados internacionales, según las estadísticas de la FAO. A fines del 2017, Perú se ubicó en el tercer lugar a nivel mundial de productividad por hectárea de uvas frescas, obteniendo 21,498 Kg/ha, dejando atrás en la competencia a China, Italia, Estados Unidos, España y Francia, países que se posicionaron entre los 5 primeros productores de uva fresca a nivel mundial.

También llamado Vid y con nombre científico Vitis tiene su origen en las regiones meridionales del mar caspio. Así mismo, la zona de producción en el Perú son Piura, Cajamarca, Lima, Ica, Arequipa, Moquegua y Tacna.

Tiene un periodo de producción a partir del segundo año de instalado donde se desarrolla exitosamente en suelos franco-arcilloso y requiere un clima tropical con temperaturas entre 7° y 24° C.

Tabla 1 Calendario anual de cosecha por tipo de uva

Variedad	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCTU	NOV	DIC
Red Globe												
Flame Seedles												
Sugarone												
Thompson Seedles												
Crimson Seedles												

FUENTE 1: Elaboración propia sacado de Senasa

CAPÍTULO II. PLAN DE INVESTIGACIÓN

2.1 Situación de la Problemática

Según Reinoso (2010), en su artículo de investigación publicado en ProQuest, China recibe primeros contenedores de fruta peruana por tratado comercial. Informa que el TLC ayuda al Perú hacer más competitivo según informe Vladimir Kocerha, consejero económico y comercial de Perú en Shanghái. Dicha revista describe que la uva tiene una ventaja arancelaria frente a la misma fruta de otros países que producen y exportan en el mismo periodo. Según Kocerha el impulso que ha dado el TLC Perú-China ha logrado una brecha para que más productos agroalimentarios lleguen al país asiático.

Siguiendo lo mencionado en el párrafo anterior, se investigó como se ha desarrollado la uva, se encontró que la producción de uva a nivel mundial ha crecido a gran escala con un incremento de 16.8 % en el periodo 2000 – 2017. Es decir, un crecimiento promedio anual de 0.9 % que está relacionado a un aumento en el consumo mundial. China es el principal país productor y consumidor en el mundo pues representa el 18% de la producción mundial, un aproximado de 13.2 millones de toneladas (FAOSTAT, 2017).

A continuación, se observa lo mencionado en el siguiente cuadro.

Gráfico 1 : Exportaciones de uvas a China en miles de toneladas

Exportaciones de uvas en Miles de toneladas											
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Chile	27,721	54,242	43,621	75,267	79,492	90,481	84,859	90,958	120,429	99,347	120,287
Perú	5,574	6,100	7,978	15,345	22,325	31,438	69,949	74,028	65,382	55,758	46,022
Australia	2	22	36	632	1,983	5,487	7,520	16,165	34,776	42,866	44,804
Uzbekistán			633	5,527	8,625	7,576	10,843	22,954	25,376	20,482	25,738
EE. UU	28,192	35,667	41,329	41,914	38,783	50,897	45,267	31,703	29,715	25,892	15,732
Sudáfrica	161	85	54	617	15,308	11,042	9,870	12,346	11,291	18,045	11,096
India						522	1,532	1,220	1,578	2,920	2,240

FUENTE: Elaboración propia adaptado de Trademap

Tabla 2: Exportación de Uvas a China en miles de Toneladas

FUENTE: Elaboración propia adaptado de Trademap

En la tabla y grafico anterior, se observa los países que exportaron mayor cantidad de uvas frescas al país asiático, donde se aprecia que Perú tiene una gran participación durante el periodo mostrado. Así mismo, en el mercado asiático las uvas son una de las frutas más solicitadas por los consumidores chinos, ellos encuentran en esta fruta un buen sabor y frescura al momento de consumirla. La temporada de donde se cultiva las uvas en china va desde el mes de mayo hasta el mes de octubre, por lo que existe un gran potencial para las uvas peruanas importadas que complemente la cosecha domestica durante los meses fuera de temporada en china.

Por otro lado, en la tabla 3 se observa a los países que más exportan uvas frescas en miles de dólares. Se aprecia que Perú ha ido creciendo en sus exportaciones a lo largo de los años.

Tabla 3: Principales países exportadores de Uvas al mercado chino en miles de dólares

Exportadores	Valor FOB en Miles de Dólares										
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Chile	45,352	94,379	95,773	188,480	193,819	232,286	229,588	229,147	282,363	221,635	267,699
Australia	-	-	-	1,313	4,813	17,130	24,315	48,558	101,871	130,445	140,426
Perú	10,301	12,553	19,030	42,637	64,926	98,339	202,161	210,764	158,903	134,126	112,524
Estados Unidos de América	38,388	56,940	73,282	83,607	82,277	119,951	110,068	60,168	54,317	51,903	32,430
Sudáfrica	305	93	107	1,533	37,460	29,879	27,202	34,123	28,514	45,136	25,513
India	-	-	-	-	-	1,402	3,608	3,226	3,590	6,662	4,999

FUENTE: Elaboración Propia adaptado de TradeMap

Al observar las tablas 2 y 3, se puede apreciar que el único país con el que Perú compite de manera pareja es Chile, seguido de Estados Unidos como un principal exportador de Uvas al país asiático. Según Cid, García, Pinolef y Barbaa (2019), en su artículo publicado en ProQuest, hacen una investigación de herramientas de fenotipado para el mejoramiento genético de uvas de mesa en Chile. Esta investigación describe que Chile cuenta con una herramienta que se utiliza para mejorar la calidad de uvas, esta herramienta llamada 'Maylen' ('Iniagrape-One'), es un cultivar negro de mitad de temporada del Programa de Mejoramiento de Chile en INIA. Destaca por su sabor y excelente vida poscosecha, para acelerar el desarrollo de nuevas uvas de mesa bajo condiciones locales. Por esa razón, Chile es líder mundial de exportación de uva de mesa en volumen y es el país que exportan más uvas frescas a China.

Gráfico 2: Exportación de Uvas Frescas de Chile a China

Fuente: Elaboración Propia adaptado de Trade Map

- **Arancel de las uvas exportadas**

Según Wise & Carol (2012), en su artículo de investigación en *ProQuest*, llamado *acuerdos de libre comercio al estilo chino: Chile-China y Perú-China*, menciona a Perú y su Tratado de Libre Comercio con China el 28 de abril de 2009 entrando en vigencia el 01 de marzo de 2010, donde informa que el comercio del Perú con el país asiático representaba alrededor del 12% de su comercio total.

Cabe resaltar, según Reinoso (2010), en su artículo de investigación en *ProQuest*, *Relaciones económicas Perú-China*, hace mención a la desgravación arancelaria que se dieron en el acuerdo del TLC en diferentes categorías. Se encuentra la categoría B en una desgravación lineal en 5 años, la categoría C desgravación lineal en 10 años, dentro de estas dos categorías se encuentran las del sector industria y confecciones textiles. En otras categorías se encuentran productos específicos de distintos sectores que son muy sensibles para la economía China respecto al Perú. Dentro de estos están las categorías F que tienen los productos pesqueros, en la G, H e I están los productos agropecuarios, pero dentro de la categoría K esta un producto agrícola, la uva.

Como se mencionó en el párrafo anterior se establece 114 categorías de desgravación que, van desde la A hasta la L, agrupadas según su importancia para el país, siendo algunas desgravadas inmediatamente, otras progresivamente y otras no sujetas a desgravación. También, se puede señalar que el TLC Perú-China, se ha convertido en una alternativa de mucha importancia para el país, las agro exportaciones peruanas han aumentado progresivamente y ha permitido que productos como la uva, espárragos, frutas

en general y productos no tradicionales, pueden ingresar con aranceles preferenciales; demostrándose así que este acuerdo comercial es de mucho interés para el Perú (CAPECHI, 2018).

Siguiendo el marco de este acuerdo, firmado entre Perú y china, se desea investigar los siguientes puntos. En primer lugar, como los aranceles han generado un incremento en las exportaciones de uvas frescas en la región de Ica hacia el país asiático. Para esto se observa que las uvas frescas están encasilladas en la categoría K de desgravación arancelaria adoptada en el marco del TLC entre Perú y China.

El proceso de desgravación en esta categoría estuvo planteado bajo el siguiente cronograma.

Tabla 4: Desgravación Arancelaria

	01 DE ENERO 2009	01 DE ENERO 2010	01 DE ENERO 2011	01 DE ENERO 2012	01 DE ENERO 2013	01 DE ENERO 2014	01 DE ENERO 2015
ARANCEL APLICADO	7.80%	6.50%	5.20%	3.90%	2.60%	1.30%	0%

Fuente: Elaboración Propia de Desgravación Arancelaria-Categoría K adaptado de MINCETUR

Se observa en tabla 4, la desgravación de los aranceles, la cual busco alinearse a los mismos beneficios arancelarios que tenían las uvas exportadas por chile, que ya contaba con un TLC con el país asiático. Es por ello, que se fijó un porcentaje de 7.8% para el 2009, por ser el mismo porcentaje de desgravación de las uvas frescas chilenas en ese año, al igual que los demás porcentajes anuales de desgravación de las uvas (KURIYAMA, 2017).

Gráfico 3: Exportaciones Peruanas De Uvas Frescas a China Expresado en Miles de Toneladas

Fuente: Elaboración Propia adaptado de Trade Map

Por otro lado, se observa en el gráfico 3, las exportaciones de uvas a china en toneladas, donde se aprecia claramente que, en el año 2008, 2009 y 2010 las exportaciones de dicha fruta no representaban mucho volumen exportado al país asiático. A partir de la entrada en vigencia al TLC Perú-China, en el año 2010, donde los aranceles iban disminuyendo se observa como las exportaciones aumentaron de 82 000 toneladas en el 2010 hasta 216 000 toneladas en el año 2015. Además, se aprecia como a partir del 2015 cuando el Perú tiene arancel 0% las exportaciones de uvas frescas, estas aumentando en el año 2016 a 252 000 toneladas.

Si bien en los años 2017 y 2018 no hubo un gran incremento en la venta de uvas frescas, el promedió exportador superaba por mucho a los años anteriores hasta llegar al año 2019, donde alcanzo un pico más alto respecto al 2008-2017.

Gráfico 4: Exportación de uvas de la región de Ica a China

Fuente: Elaboración Propia adaptado de Adex

- **Precio Fob de las uvas**

En segundo lugar, se desea investigar como el TLC Perú- China ha influido en los precios FOB en las exportaciones de uvas frescas y como estas han ido variando durante el periodo, tal como lo muestra en la tabla 5.

Tabla 5: Precio Fob USD por Kilogramo

PRECIO FOB USD POR KILOGRAMO												
CHINA	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
PRECIO USD	1.9	1.94	2.35	2.48	2.57	2.71	2.42	2.17	1.94	1.83	2.44	2.00

Por otro lado, en la tabla 6, beneficios del TLC entre Perú y China, se observa que gracias al tratado los precios por kilo con un arancel de 0 % son menores. Esto permite que las empresas del sector de Ica sean más competitivas para exportar sus productos al mercado chino.

Tabla 6: Beneficios del Tlc entre Perú y China

CONCEPTO	ANTES DEL TLC 2008-2009	DESPUES DEL TLC 2012	ARANCEL 0 % 2015
PRECIO USD FOB POR KILO	2.57	2.57	2.57
PRECIO USD FOB POR CAJA	21.07	21.07	21.07
NUMERO DE CAJAS DE 8.2 KG C/U	2,280.00	2,280.00	2,280.00
VALOR USD FOB	48,048.72	48,048.72	48,048.72
FLETE USD FOB	5,506.00	2,900.00	2,500.00
VALOR C&F USD	53,554.72	50,948.72	50,548.72
ARANCEL	13%	3.9%	0%
ARANCEL A PAGAR A CHINA EN USD	6,962.11	1,987.00	-
VALOR C&F + ARANCEL	60,516.83	52,935.72	50,548.72

IGV - CHINA	13%	13%	13%
IGV A PAGAR EN CHINA EN USD	7,867.19	6,881.64	6,571.33
TOTAL IMPUESTO A PAGAR EN USD	14,829.30	8,868.64	6,571.33
COSTO FINAL EXPORTADO	68,384.02	59,817.36	57,120.05
COSTO FINAL POR CAJA USD	29.99	26.24	25.05
COSTO FINAL POR KILO USD	3.66	3.20	3.06

- **Medidas Fitosanitarias**

Por último, se analizará la inversión que hacen las empresas exportadoras en medidas fitosanitarias de las exportaciones de uvas frescas. Para exportar uvas frescas de Perú a China hay un protocolo firmado por ambos países, en el marco del TLC Perú-China, donde se han establecido normas y procedimientos que se deben cumplir, las cuales deben estar bajo la supervisión del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (CAPECHI, 2018).

Cabe resaltar, según Cueva (2012), en su artículo de investigación en ProQuest, el control biológico como estrategia para apoyar las exportaciones agrícolas no tradicionales en Perú. Indica que se pretende promover el uso del control biológico como estrategia para apoyar las exportaciones no tradicionales, como lo son el espárrago y uvas frescas. También, menciona acerca de las normas generales que son proporcionadas por la Comisión del Codex Alimentarius para desarrollar normas alimentarias.

El protocolo indica que para exportar a China se debe cumplir con los siguientes requerimientos sanitarios (FMI, 2017).

- Cumplir con las leyes relevantes y regulaciones fitosanitarias de China.
- Productos libres de plagas de importancia cuarentenaria para China. Según el protocolo, las plagas de interés para China son:

1. *Ceratitiscapitata* Wiedemann (Mosca de la Fruta)
2. *Anastrepha fraterculus* Wiedemann (Insecto Díptero)
3. *Anastrepha obliqua* (Macquart) (Insecto Díptero)
4. *Eriophyes vitis* (Acaro en la Hoja)
5. *Frankliniella occidentalis* (Insecto llamado Trips)
6. *Monilinia fructicola* (Hongo llamado Botritis)

Según Cueva (2012), en su artículo de investigación en ProQuest, Senasa inicia campaña en Ica para erradicar la mosca de la fruta, la cual actúa poniendo huevos en el fruto y esta se convierte en una larva que se alimenta de la fruta echando a perder la maduración temprana. De la misma manera, actúa la plaga *anastrepha fraterculus* y *anastrepha obliqua*, las cuales generan unas picazones en la fruta generando la entrada de hongos y bacterias que descomponen la pulpa de la uva. Esta plaga ha logrado adaptarse a climas fríos, templados, semitropicales y desérticos. Así mismo, menciona que Senasa en conjunto con las empresas exportadoras están mejorando el control de esta plaga para adaptarse a las medidas fitosanitarias que requiere China al momento de su exportación.

2.2 Formulación del Problema

2.2.1 Problema Principal

¿Cuáles son los factores que influyeron en las exportaciones de uva en la región de Ica en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019?

2.2.2 Problemas Específicos

- **Problema Específico 1**

¿De qué forma los aranceles han logrado el incremento de las exportaciones de uvas frescas de la región de Ica en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019?

- **Problema Específico 2**

¿De qué forma el precio FOB contribuyó en el incremento de las exportaciones de uvas frescas de la región de Ica en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019?

- **Problema Específico 3**

¿De qué forma las medidas fitosanitarias se han regulado a favor de las exportaciones de uvas frescas de la región de Ica en el marco del proceso de integración comercial entre Perú-China en el periodo 2008-2019?

2.3 Hipótesis

2.3.1 Hipótesis Principal

La desgravación del arancel, el precio valor Fob y las medidas fitosanitarias son determinantes en el incremento de las exportaciones de uvas frescas a china de la región de Ica bajo el TLC Perú - china del periodo 2008 -2019.

2.3.2 Hipótesis Específicos

- **Hipótesis específica 1**

La desgravación arancelaria es determinante en el incremento de las exportaciones de uvas frescas a china de la región de Ica bajo el TLC Perú - china del periodo 2008 - 2019.

- **Hipótesis específica 2**

El precio valor Fob es determinantes en el incremento de las exportaciones de uvas frescas a china de la región de Ica bajo el TLC Perú - china del periodo 2008 -2019.

- **Hipótesis específica 3**

Las medidas fitosanitarias son determinantes en el incremento de las exportaciones de uvas frescas a china de la región de Ica bajo el TLC Perú - china del periodo 2008 -2019.

2.4. Objetivos

2.4.1 Objetivo Principal

Determinar cuáles son los factores que influyeron en el incremento de las exportaciones uvas frescas de la región de Ica en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019.

2.4.2 Objetivos Específicos

- **Objetivos Específicos 1**

Analizar la variación de los aranceles en el incremento de las exportaciones de uvas frescas en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019.

- **Objetivos Específicos 2**

Analizar el impacto del precio FOB para el incremento de las exportaciones de uvas frescas en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019.

- **Objetivos Específicos 3**

Analizar como las medidas fitosanitarias han tenido un impacto en el incremento de las exportaciones de uvas frescas en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE TRABAJO

3.1 Tipo de la investigación

El actual trabajo sigue un diseño de investigación descriptiva y explicativa, ya que se desea describir los acontecimientos que hicieron que las exportaciones de uvas frescas a China tengan un crecimiento favorable para los exportadores de Ica. Así mismo, la investigación de tipo explicativa busca manifestar las causas que originaron la situación analizada. En este caso, se explicará cómo dentro del marco del proceso de integración comercial entre los países Perú – China en el periodo 2008-2019 ha generado un impacto favorable para los exportadores de uva de la región de Ica.

Por otro lado, en el presente capítulo se dará a conocer la metodología de investigación y los puntos más importantes que se desarrollarán como los aranceles, ya que sirve para investigar los antecedentes acerca de cómo ha ido fluctuando. También, se dará a conocer cómo ha ido cambiando el precio FOB. Asimismo, se incluirá las normas fitosanitarias y como los tres factores ya mencionados han ido cambiando y como afectan en el incremento de las exportaciones de uvas frescas antes y después del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019.

Según los estudios descriptivos tienen como finalidad especificar propiedades y características de conceptos, fenómenos, variables o hechos en un contexto determinado. Por otro lado, el estudio explicativo tiene como propósito establecer las causas de los sucesos, problemas o fenómenos que se estudian (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

Además, la investigación no experimental son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

El presente trabajo tiene como objetivo analizar y describir las posibles causas que han hecho que las exportaciones de uvas provenientes de la región de Ica hacia el mercado chino en el periodo 2008-2019 tengan un impacto favorable para los productores de esta fruta. Así mismo, esta es una investigación no experimental y según la información que se tiene disponible en diversas fuentes de carácter público y sus limitaciones; el método a desarrollar en el estudio es de enfoque mixto.

Se puede decir que 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 y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

Según lo dicho por Hernández en su párrafo, las variables mencionadas serán revisadas a nivel teórico cualitativo bajo mediciones numéricas y estadísticas de manera cuantitativa. Todo esto, servirá como base de refutación y sustento en los resultados del estudio, permitiendo así desarrollar el planteamiento del problema con mayor exactitud debido a que se cuenta con información cuantitativa (datos estadísticos y numéricos) y a su vez información cualitativa (datos no estandarizados como entrevistas) lo que lleva a un análisis más profundo.

3.1.1 Alcance de la investigación

La investigación implica que el investigador siga paso a paso un número de procesos analíticos y sistemáticos, donde busca dar una respuesta al problema planteado, en el cual se pueda evidenciar los descubrimientos de forma ordenada para confirmar la hipótesis principal.

Por tal motivo, los estudios descriptivos pretenden especificar las propiedades, características y perfiles de personas, empresas, grupo o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, miden o recolectan datos y reportan información sobre diversos conceptos, variables o componentes del fenómeno o problema a investigar (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

Según este modelo de investigación, se adapta al estudio descriptivo, ya que en esta tesis se han seleccionado variables, las cuales se van a desarrollar para luego tener la información sobre cada una de ellas y así representar lo que se investiga.

Así mismo, se expone que los estudios explicativos van más allá de la descripción de fenómenos, conceptos o variables; están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos. El interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

Como dice Hernández el interés se centra en explicar lo que está ocurriendo y como se manifiesta. En esta investigación se dará a conocer como el TLC influyo en el comercio de la agroexportación de uvas en la región de Ica.

Tabla 7: Alcance de la Investigación

Alcance de la Investigación			
Exploratorio	Correlacional	Descriptivo	Explicativo

Fuente: Elaboración propia adaptado del libro de Hernández

Como se puede observar en la tabla 7, existen cuatro alcances de la investigación. En esta tesis, se ha analizó que para este estudio se dará un alcance descriptivo-explicativo, ya que sirve para investigar los antecedentes acerca de cómo ha ido fluctuando los aranceles. También, daremos a conocer cómo ha ido cambiando el precio FOB. Asimismo, se incluirá las normas fitosanitarias y como los tres factores, ya mencionados, han ido cambiando antes y después del TLC con China en el periodo 2008-2019.

3.1.2 Diseño de la investigación

En el estudio se priorizará el enfoque cuantitativo para el tipo de muestra. Se utilizará como instrumento la elaboración de datos numéricos que se tomaran de páginas específicas como, trade map, sunat, Promperú, Siicex, Adex y Sunat con la finalidad de recoger datos específicos de exportación de uvas frescas.

3.2 Operalización de las variables

- Variable independiente (X)

Se define esta variable como independiente, puesto que no va a depender de otra variable. La variable independiente para este análisis es: Factores que ayudaran a entender y probar la hipótesis, para analizar el incremento de las exportaciones de uvas frescas hacia China (TLC Perú-China). Estos serían:

- A. La variación de los aranceles
- B. El precio del valor FOB
- C. Inversión en medidas Fitosanitarias

- Variable dependiente (Y)

Se detalla la variable como dependiente, ya que se utiliza para poder medir el efecto que tiene la variable independiente sobre la misma.

La variable dependiente es: El Ingreso en dólares de uvas exportadas

3.3 Proceso de muestreo: Tamaño y selección de la muestra

3.3.1 Población de estudio

La población a investigar son las empresas exportadoras de uvas frescas del sector de Ica bajo la partida arancelaria 0806100000 desde al año 2008 – 2019. El método de investigación del trabajo es mixto. Este método contiene la parte cualitativa y cuantitativa, donde la parte cuantitativa se mediará por datos numéricos que se tomaran de páginas específicas. Por otro lado, mediante el enfoque cualitativo tendremos las entrevistas con expertos para confirmar nuestra hipótesis si el TLC con China ayudo al incremento de las exportaciones en las empresas de Ica.

3.3.2 Tamaño de la Muestra

La muestra serían las empresas exportadoras de la región de Ica que exportan uvas frescas hacia el mercado chino desde el año 2008 hasta el 2019. Se busca explicar mediante la investigación como estas empresas han logrado un incremento en sus exportaciones gracias al TLC Perú – China.

Una muestra es un subgrupo de la población o universo, sobre la cual se recolectarán los datos pertinentes y deberá ser representativa de dicha población (de manera probabilísticas, para que puedas generalizar los resultados encontrados en la muestra a la población (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018),

A continuación, se observar la lista de empresas exportadoras de uva del sector de Ica. Además, se aprecia cuánto es su participación en la exportación de dicha fruta hacia el mercado chino en el periodo 2017-2018. Así mismo, podemos ver que empresas son las que exportan mayor volumen al mercado asiático.

Tabla 8: Empresas exportadoras de uvas de la región de Ica

N°	RUC	EMPRESAS Y ASOCIACIONES
1	20293718220	AGRICOLA DON RICARDO S.A.C.
2	20325117835	SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S. A
3	20154697650	AGRICOLA RIACHUELO S.A.C
4	20325346435	SOCIEDAD AGRICOLA DON LUIS S. A
5	20452630886	FUNDO SAN MIGUEL S.A.
6	20409763961	LA CUESTA VIEJA EIRL
7	20452343399	AGRICOLA EL GUAYABO S.A.C.
8	20515552520	EXPORTADORA SAFCO PERU SA
9	20452634873	AGRICOLA CARMEN LUISA S.A.C.
10	20176770474	CORPORACION AGROLATINA S.A.C
11	20297939131	COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA

Fuente: Elaboración propia adaptado de Siicex

Existen 97 empresas exportadoras de uva fresca al país asiático, de las cuales no todas tienen la misma participación. En la tabla 9 se podrá observar las empresas del sector de Ica que tienen mayor participación en la exportación de uvas a china.

Tabla 9: Empresas exportadoras de Ica en valor FOB

EMPRESA	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019
AGRICOLA RIACHUELO	-	174 734	85 820	273 844	969 410	1 140 772	1 697 325	241 995	105 838	405 258	181 009	127 638
AGRICOLA DON RICARDO	-	-	-	444 600	203 782	383 665	181 635	516 862	25 920	89 856	218 160	468 422
LA CUESTA VIEJA EIRL	-	-	-	-	76 608	35 977	185 974	-	-	-	155 231	314 539
SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S. A	-	-	-	-	-	847 738	751 144	691 709	648 168	726 151	2 260 575	798 023
FUNDO SAN MIGUEL S.A.	-	-	-	-	-	-	84 782	1 122 101	567 145	32 450	634 527	811 846
SOCIEDAD AGRICOLA DON LUIS S. A	31 863	-	445 974	542 544	1 613 912	1 348 043	2 589 845	1 161 476	560 419	861 985	344 824	311 497
AGRICOLA EL GUAYABO S.A.C.	-	43 434	174 648	173 508	50 274	52 440	157 548	51 731	-	159 600	27 360	-
AGRICOLA CARMEN LUISA S.A.C.	32 604	31 008	162 235	269 300	242 654	105 852	537 098	879 466	466 614	209 792	217 841	-
CORPORACION AGROLATINA S.A.C.	31 920		118 142	1 074 450	1 222 776	3 495 090	6 665 676	1 403 093	7 468 233	2 062 131	4 556 072	10 104 960
COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA	5 642 494	3 871 970	3 156 718	5 174 818	4 844 863	4 734 954	2 699 298	5 500 081	1 783 594	1 093 220	3 498 704	6 910 864
EXPORTADORA SAFCO PERU S.A.	-	-	157 654	461 281	327 616	-	548 170	2 548 584	-	-	757 021	1 124 040

Fuente: Elaboración propia sacado de Adex

Gráfico 5: Exportación de uvas por empresa valor FOB

Fuente: Elaboración propia sacado de Adex

En el gráfico 5 se observan las exportaciones de uvas frescas hacia China de las empresas con mayor participación de mercado.

Gráfico 6: Exportación de uvas por empresa valor fob

Fuente: Elaboración propia sacado de Adex

En el gráfico 6 se observan las exportaciones de uvas frescas hacia China de las empresas con una participación promedio en el mercado.

Gráfico 7: Exportación de uvas por empresa valor fob

Fuente: Elaboración propia sacado de Adex

En el gráfico 7 se observa las exportaciones de uvas frescas hacia China de las empresas con menor participación de mercado.

Tabla 10: Empresas exportadoras de uvas de Ica hacia China expresado en kilogramos

EMPRESA	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019
AGRICOLA RIACHUELO	-	73 800	37 392	92 496	296 184	366 958	579 576	112 176	59 499	186 960	93 480	74 784
AGRICOLA DON RICARDO	-	-	-	168 264	74 784	146 616	65 510	230 256	17 712	35 424	79 704	117 383
LA CUESTA VIEJA EIRL					37 392	18 696	74 784	-	-	-	93 464	-
SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S. A	-	-	-	-	-	299 136	373 920	411 312	355 224	354 240	1 028 280	411 312
FUNDO SAN MIGUEL S.A.	-	-	-	-	-	-	37 392	729 144	317 832	18 696	336 528	486 096
SOCIEDAD AGRICOLA DON LUIS S. A	18 696	-	149 568	201 720	595 664	549 146	1 084 368	504 792	258 333	498 503	149 568	186 960
AGRICOLA EL GUAYABO S.A.C.	-	18 696	74 784	74 784	18 696	18 696	56 088	18 696	-	93 480	18 696	-
AGRICOLA CARMEN LUISA S.A.C.	18 696	18 696	74 784	112 151	112 176	37 392	243 048	560 880	280 440	168 264	168 264	-
CORPORACION AGROLATINA S.A.C.	-	-	56 088	507 744	533 328	1 234 920	2 621 376	867 888	3 133 212	1 549 800	2 000 472	5 178 792
COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA	3 215 712	2 000 472	1 402 200	2 168 736	1 831 404	1 588 952	1 028 280	2 841 792	934 800	560 880	1 663 944	3 552 240
EXPORTADORA SAFCO PERU S.A.	-	-	56 088	178 104	130 872	-	205 656	616 968	-	-	159 579	274 476

Fuente: Elaboración propia sacado de Adex

Gráfico 8: Exportación de uvas por empresa expresado en kilogramos

Fuente: Elaboración propia sacado de Adex

En el gráfico 8 se observa las exportaciones de uvas frescas hacia China de las empresas con mayores ventas en kilogramos.

Gráfico 9: Exportación de uvas por empresa expresado en kilogramos

Fuente: Elaboración propia sacado de Adex

En el gráfico 9 se observa las exportaciones de uvas frescas hacia China de las empresas con un volumen de ventas en kilogramos no muy elevadas.

Gráfico 10: Exportación de uvas por empresa expresado en kilogramos

En el gráfico 10 se observa las exportaciones de uvas frescas hacia China de las empresas con menores ventas en kilogramos.

3.4 Instrumentos metodológicos para el recojo de la investigación

El trabajo de investigación utilizará tanto fuentes primarias como secundarias. Para delimitarlas, se tuvo que definir primero el diseño de esta, así como la muestra en base al planteamiento del problema. Con la finalidad de obtener los datos cualitativos y cuantitativos de esta investigación, se diseñará un plan de entrevistas a empresas exportadoras de uvas y expertos con experiencia en el sector agrario que tienen un claro conocimiento de la problemática propuesta. Así mismo, para el lado cuantitativo se tomarán base de datos extraídas de instituciones nacionales donde muestren la variación en la exportación de uvas frescas para el periodo investigado.

Tipo de Investigación

La investigación no experimental es aquella que se utiliza sin manipular deliberadamente las variables. Es decir, es la investigación donde no se varía intencionalmente las variables independientes. Lo que se hace en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

Por tal motivo, el tipo de investigación a utilizar será la no experimental, descriptiva. El diseño de investigación es no experimental, debido que las variables no van a ser alteradas en la investigación de la exportación de uvas frescas. También se tomará el diseño de tipo correlacional para poder definir el grado de similitud entre las variables.

Tipo de Enfoque

El enfoque de la presente investigación será de enfoque mixto, debido a que permite tener una visión más extensa y detallada del estudio a tratar, en la cual se va a desarrollar el planteamiento del problema con mayor exactitud, debido a que se cuenta con información cuantitativa (datos estadísticos) y a su vez información cualitativa (datos no estandarizados como entrevistas) lo que lleva a un análisis más profundo.

Además, el enfoque mixto y las técnicas de recolección pueden ser múltiples. Para la investigación cuantitativa, se pueden utilizar cuestionarios tabulados, registro de estadísticos, mediciones estandarizadas, entre muchas otras. En el caso del enfoque cualitativo, se pueden realizar entrevistas estructuradas, observaciones minuciosas, y cuestionarios abiertos (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

Técnicas de Investigación

Una vez seleccionado el diseño de la investigación apropiado y la muestra adecuada de acuerdo con el problema de estudio, la siguiente etapa consistirá en recolectar los datos pertinentes acerca de las variables involucradas en la investigación. Así mismo, existen algunas técnicas que nos ayudaran a mejorar la recolección de información.

Las técnicas de recolección de los datos pueden ser múltiples. Por ejemplo, en la investigación cuantitativa: cuestionarios cerrados, registros de datos estadísticos, pruebas estandarizadas, sistemas de mediciones fisiológicas, aparatos de precisión, etc. En los estudios cualitativos: entrevistas exhaustivas, pruebas proyectivas, cuestionarios abiertos, sesiones de grupos, biografías, revisión de archivos, observación, entre otros (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

Por tal motivo, las técnicas que se utilizara para la recolección son análisis de data y documentos, realización de entrevistas a especialistas al sector. Además, se utilizará fuentes científicas como papers, revisitas, algunas tesis confiables y libros que tengan

relación con el tema a estudiar, esto permitirá obtener respuestas al planteamiento del problema.

Así mismo, para las entrevistas a los diferentes expertos, productores, entidades h entre otros actores se utilizará una guía de preguntas para que esta se encuentre estructura y se pueda obtener información que sea de utilidad para la investigación. En relación a las fuentes bibliográficas, se utilizará como instrumento resúmenes para tener la información que sea de utilidad, también se citará las diferentes fuentes de respaldo para la investigación. Por último, para la información cuantitativa se extraerá de las páginas de las diferentes entidades que nos brinden los datos.

3.4.1 Primera Etapa: Investigación Cualitativa

Para el estudio cualitativo se usará revisiones bibliográficas y entrevistas con expertos en el sector agropecuario de uvas. Esta información de expertos se obtiene mediante entrevistas personales no estructuradas, es decir, sin la aplicación de un cuestionario formal, pero es importante contar con un esquema de preguntas que ayudaran a obtener la información necesaria que se busca. Asimismo, se determinó que la investigación posea un enfoque mixto, en lo que respecta la dimensión cualitativa se usará como instrumento de medición las entrevistas a profundidad a expertos. Para ello, se procederá una guía estructurada de preguntas, y para el procesamiento de los datos se desarrollará un análisis del resultado de las entrevistas.

Tabla 11: Perfil de los entrevistados

Promperú	Especialista y conocedores del tema
Adex	Especialista en agroexportadores
Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)	Especialista y conocedores del tema
Ministerio de Agricultura (MINAGRI)	Especialista y conocedores del tema
Agrícola Don Ricardo	Arturo Hoffman (G.ventas) y Alejandro Fuentes
Sociedad Agrícola Drokasa S. A	Jose Briceño
Agrícola Riachuelo S. A	Dulio Gonzales (G. Producción)
Sociedad Agrícola Don Luis S. A	Nicolini Rios Emilio Luis
Agrícola Cerro Prieto	Alfredo Lira (G.General)
Fundo San Miguel S. A	María Elena Céspedes
La cuesta vieja EIRL	
	Humberto Pena Moreno (General)
Agrícola Carmen Luisa S.A	Falcone Rios Eduardo Jose Luciano

Fuente: Elaboración propia

3.4.2 Segunda Etapa: Investigación Cuantitativa

De acuerdo con la metodología descrita anteriormente, enfoque mixto, las técnicas de recolección pueden ser múltiples. Para la investigación cuantitativa, se pueden utilizar cuestionarios tabulados, registro de estadísticos, mediciones estandarizadas, entre muchas otras, y en el caso del enfoque cualitativo, se pueden realizar entrevistas estructuradas, observaciones minuciosas, y cuestionarios abiertos, (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

Tabla 12 : Perfil de las bases de datos

Sunat	Datos de exportación y aranceles
TradeMap	Datos de exportación como precio Fob y volumen
ADEX	Datos de exportación
Siicex	Datos de exportación como precio Fob y volumen
PromPeru	Datos de exportación

Fuente: Elaboración propia

Para el tema del procesamiento de información se considera el software *SPSS Statistics versión 25* y Microsoft Excel, para elaborar un pre procesamiento de información.

CAPÍTULO IV. DESARROLLO Y APLICACIÓN

4.1 Desarrollo Cualitativo

Los entrevistados seleccionados para el análisis cualitativo de esta tesis son personas con amplia experiencia en las exportaciones de uvas de las empresas más reconocidas, así como destacados profesionales especialistas en estudios de investigación, relaciones internacionales, comercio internacional, comercio justo y especialistas en medidas fitosanitarias. La finalidad de las entrevistas es profundizar y ampliar el conocimiento que permita explorar desde la perspectiva de los participantes, con respecto de sus experiencias, puntos de vista y manejo de los procesos. De esta manera, los entrevistados aportaran para el desarrollo de los objetivos planteados en el presente trabajo investigación.

4.1.1 Planteamiento de la desgravación arancelaria

Se debe mencionar como consecuencia de la firma del TLC entre China y Perú, en el caso particular de la partida arancelaria 080610 de uvas frescas, paso por una etapa de desgravación hasta llegar al porcentaje de 0%. En este punto, se entrevistó a Roberto Angüis, Director de Zonas Económicas del MINCETUR representante ante la Junta de Administración del Centro de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios. Especialista con más de 20 años de experiencia en temas de Comercio Exterior. Desde su punto de vista, manifestó que bajo la negociación del TLC, Perú supo tener una ventaja competitiva que se refleja en el incremento actual de las exportaciones en volumen e ingresos en dólares. También acota, que la desgravación total desde que entró en vigencia en el 2010, presento un decrecimiento significativo después del 2015, año en el que la tasa arancelaria alcanzó el 0%, este se reflejó en el año 2016, donde tuvo una caída en el nivel de volumen de exportación. Este fenómeno lo explica desde el dinamismo de la economía mundial. Además, indicó que en el 2015, China freno su crecimiento ocasionando un estancamiento de sus requerimientos. Sin embargo, este fenómeno externo “Recalca no tiene mención directa con el factor desgravación arancelaria”. Finalmente, acota que la exoneración total de los aranceles si es un factor de suma importancia para seguir desarrollando el crecimiento de las exportaciones del sector de frutas, en particular las uvas frescas. Sin embargo, menciona y resalta que aun necesitamos llegar a ser más competitivos y desarrollar otras ventajas con nuestro competidor directo, el país vecino Chile.

Javier Gustavo Oyarse Cruz, docente de la UPC - Comercio Internacional y funcionario de la Administración Aduanera – SUNAT, con más de 25 años de experiencia laboral. En su opinión, sostiene tomando como referencia el año 2018 y revisando los datos del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), el Perú se convirtió en el tercer exportador mundial de uvas frescas. Menciona que desde su punto de vista, de la apertura de mercados que la reducción y eliminación de aranceles en el mercado Chino para las exportaciones peruanas, han contribuido en gran medida al incremento de nuestros volúmenes de exportación. De la misma forma, Marcelo Alonso Valverde Arevalo, Especialista en Requisitos Técnicos para el Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Por su parte, sostiene que gracias al TLC las uvas frescas están afectas a la desgravación aduanera, esto es uno de los factores que siempre favorece a las exportaciones peruanas. También, resalta que los aranceles tienen más impacto cuando se juntan con las medidas fitosanitarias y un plan de mejoras en presentación de valor agregado del producto.

Por otro lado, Marcelo Alonso Valverde Arévalo dice que gracias al TLC varios productos agrícolas han tenido una desgravación arancelaria, esto es uno de los factores que siempre favorece las exportaciones peruanas. Al día de hoy los aranceles han disminuido notablemente pero aún continúan sectores que son sensibles y no ha disminuido mucho el arancel. Si bien los aranceles tienen más impacto cuando se tienen un acceso como es el TLC y junto con las medidas fitosanitarias y una desgravación arancelara tiene un gran beneficio para la exportación.

4.1.2 Planteamiento del precio FOB

En la entrevista realizada a Alfredo Lira, Gerente General de la empresa Agrícola Cerro Prieto, comenta que el precio dólar por cada kg de uvas, se encuentra en una constante variación. Se sabe que la principal variedad exportada a China “Red Globe”, esta viene siendo desplazada por otras variedades como las Seedless, Flame y Crimson, ya que maneja costos internacionales más competitivos. La fluctuante variación se generaría principalmente por la sobreproducción de las uvas frescas “Red Globe”, variedad que empezó en el 2013 con la gran producción en la zona norte. Según Lira, es de suma importancia enfocar y analizar el factor precio ya que las áreas sembradas de Red Globe ha sido bastantes amplias y por lo tanto la gran oferta a China ha traído los precios abajo. Como un dato adicional, Alfredo Lira menciona que países como Chile y Estados Unidos han tenido proyecciones erradas con campañas de producción local y ha

generaron que se recurra a mayores importaciones a mejores precios en este mercado desviando aún más los envíos que se hacían a China. Además, menciono directamente al factor precio como causa del incremento de las exportaciones de uvas a China. Finalmente, nos hace saber que desde su punto de vista, se debe fortalecer la posición de los empresarios, brindándoles herramientas que sean útiles para su desarrollo. Asimismo, indica que falta una política de estado de invertir en el recurso humano, es decir, en capacitar a los pequeños empresarios para que puedan hacer frente a las necesidades del mercado local y posteriormente, del mercado internacional.

A su vez, Roberto Angüis explica que el precio de las exportaciones de uvas frescas es un factor determinante para ser competitivos a nivel mundial. Por ello, es necesaria brindar una asistencia técnica a los Productores en todo el proceso, su enfoque se centra en logística que debe haber, desde el lugar de producción hasta el de embarque destino. Para él, el precio en el mercado internacional debe ir acompañado de la mejora competitiva en transporte, flete y calidad del producto, para así seguir incrementando el volumen de exportación a ofrecer al exterior.

Por otra parte, Javier Gustavo Oyarse Cruz, nos menciona que el precio Fob es uno de factores primordiales que si afectarían a la variación de las exportaciones de uvas fresca. Sin embargo, comenta que se debe continuar fortaleciendo las exportaciones con tres aspectos básicos. Estos serían, mejorar la calidad de la agroindustria desde la capacitación a la mano de obra hasta la obtención de maquinarias, ampliar las hectáreas dedicadas a la siembra de la uva fresca en las zonas geográficas de mayor potencialidad para su desarrollo y la fidelización de los actuales clientes ubicados en el sudeste asiático.

Así mismo, Marcelo Alonso Valverde Arévalo informa que el Perú cuenta con 2 planes estratégicos, el primero es el Plan Regional Exportador –PERX. Es una herramienta que les ayudará a entender y conocer la oferta exportable del Perú. Con el PERX podrás conocer el contexto productivo comercial por región, así como los productos a nivel regional. El segundo es el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) es: “Desarrollar agresivamente el comercio exterior en base al esfuerzo conjunto del Estado y al sector privado para incrementar y diversificar nuestra oferta exportable y lograr una inserción competitiva en los mercados internacionales.

Estos planes se están implementando en las regiones donde también se exporta la uva (Ica). Se identificó las acciones que se deben implementar las acciones para ser más

competitivas en la cadena de producción y exportación de uvas al año 2020-2025. Al día de hoy los planes estratégicos regionales están finalizados y se tiene la visión clara a donde se quiere llegar para poder ser más competitivos frente a otros países.

4.1.3 Planteamiento de las Normas fitosanitarias

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo las medidas fitosanitarias de la uva hacia China cumplen todos los protocolos de Requisitos Fitosanitarios para la Exportación de Uva. Esta fue firmada entre la Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y de la República Popular de China y el Ministerio de Agricultura de la República del Perú en el 2005.

Alfredo Lira, manifiesta que el fortalecimiento de los estándares de calidad de este producto y las normas fitosanitarias exigidas a las uvas de mesa del Perú, se han estandarizado. Como consecuencia, se ha propiciado que los productores conserven la calidad de los productos, empaque y embalaje. Sin embargo, también se ha detectado la necesidad de hacer más competitivas las instituciones fitosanitarias de nuestro país para aprovechar el éxito de esta industria. En cuanto a inversión, nos menciona que como empresa manejan un fondo destinado para seguir invirtiendo en medidas fitosanitarias, ya que es parte del paquete de competitividad y diferenciación en el mercado mundial, más si hablamos de mercados tan estrictos como China. Finalmente, menciona que como bloque país se debe exigir adicionar en la búsqueda de mejoras constantes adicionales en este tema que podrían generar un desarrollo en la competitividad en la calidad de las uvas.

También, Marcelo Alonso Valverde Arevalo, Especialista en Requisitos Técnicos para el Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Comenta que las medidas fitosanitarias aún mantienen el protocolo firmado entre Senasa y la GACC (*General Administration of Customs of China*), no existe un cambio en el protocolo, pero se debe tener en cuenta que las medidas sanitarias no solo se rigen en fitosanitario. También están las medidas Sanitarias, la cual es tener en cuenta un límite máximo de residuo de plaguicida, pesticidas u otros químicos aplicados para su desarrollo de producción, todo esto tiene que ir acorde a las normas propuestas por China. Estas medidas Sanitarias se ven a nivel mundial con mayor rigor que las medidas fitosanitarias entonces hay que tenerlo en cuenta a nivel internacional y el Perú lo está haciendo.

Así mismo, Marcelo Valverde informa que, si no se tienen las medidas fitosanitarias o sanitarias de acuerdo a lo planteado por China, simplemente no ingresan

la exportación de productos agrícolas al mercado asiático. Por esto motivo, el Perú ha sido riguroso sobre estas medidas y logrado tener una ventaja competitiva, es que el Perú tiene el primer acceso frente a otros países que buscan acercarse a china y agilizar su entrada. En el ámbito fitosanitario y sanitario Perú está bien visto, ya que hasta el momento cumple con dicho acuerdo y es algo que siempre se debe cumplir sin margen de error, porque si no lo cumples no entras así de sencillo.

Además, Valverde comenta que, en el ámbito privado como importador chino, se puede exigir más medidas fitosanitarias como lo serian productos orgánicos que no tengan residuo de pesticidas químicos, entonces se puede decir que no siempre las medidas fitosanitarias serán del ámbito gubernamental, también pueden ser del sector privado y más exigentes.

4.1.4 Análisis Cualitativo con Atlas Ti

Para el análisis cualitativo se empleará el programa ATLAS Ti, el cual es un programa de análisis cualitativo que permite asociar códigos o etiquetas con fragmentos de texto que no pueden ser analizados significativamente con enfoques formales y estadísticos. Se utilizó el programa ATLAS Ti para importar la transcripción de cada entrevista con los especialistas y así obtener una codificación más sistemática con respecto a los conceptos básicos dados por los entrevistados.

Se puede observar en el análisis que los especialistas en la entrevista dan amplios conocimientos del tema donde fortalece la investigación y ayuda a resolver la primera hipótesis planteada, la cual es la desgravación arancelaria obtenida en el marco del proceso de integración, esto brindó beneficios a los exportadores de uvas, permitiéndoles incrementar el valor de sus exportaciones. Para Marcelo Valverde y Javier Oyarse la desgravación arancelaria ha tenido un gran impacto en la firma del TLC entre Perú y China, ya que este acuerdo ha traído grandes beneficios para el Perú y ha generado un gran impacto en las exportaciones peruana. Ellos dicen que al tener un arancel de 0 % en la exportación de uvas hace que el país sea más competitivo frente a otros que exportan lo mismo.

Por otro lado, los especialistas entrevistados dan referencia acerca de la segunda hipótesis la cual es, el precio FOB. Este ha ido cambiando a lo largo del tiempo en las exportaciones de uva a China y como esto ha generado mayores beneficios para los agroexportadores e la región de Ica. Según Valverde y Oyarse uno de los factores

principales para que el Perú sea más competitivo frente a otros países y tenga un mejor precio se debe por el arancel 0 % que en la actualidad tiene el Perú al momento de exportar sus productos agrícolas, en este caso la uva. Así mismo, se aprecia en la tabla 6 donde se observar, que el Perú tiene un mejor precio Fob de exportación en la actualidad frente a los años anteriores, esto quiere decir que las empresas peruanas al contar con una buena calidad de producto y un precio competitivo son bien vistos como proveedores para el mercado chino.

Asimismo, para probar la tercera hipótesis, que son las exportaciones peruanas de uvas frescas a China y si estas han seguido un ritmo de variabilidad constante y como las mejoras en las medidas fitosanitarias han ido evolucionando a favor de las exportaciones de las uvas peruanas. Para este caso, los dos especialistas han sido claramente específicos en sus respuestas, el Perú y China han firmado un protocolo a nivel fitosanitario entre Senasa y la Gacc. Las cuales son los requerimientos sanitarios y fitosanitarios establecidos por la Administración General de Aduanas de la República Popular China. Estas medidas deben ser cumplidas para evitar los rechazos indebidos de los productos agrícolas exportados por parte del Perú y evitar restricciones al comercio.

Por último, al analizar las entrevistas con los expertos y con gerentes de empresas exportadoras de uvas, se puede dar respuesta a las hipótesis planteadas en esta investigación. Se están demostrando con sucesos y hechos evidentes de expertos, los cuales dicen que ahora tienen un mayor beneficio con el arancel 0 %, un mejor precio FOB para ser competitivos y un cumplimiento correcto de los estándares sanitarios y fitosanitarios.

Gráfico 11 : Análisis Cualitativo Utilizando Atlas ti – Entrevista a Marcelo Valverde

Gráfico 12: Análisis Cualitativo Utilizando Atlas ti – Entrevista a Javier Oyarse

4.2 Desarrollo cuantitativo: Análisis de datos

Tabla 13: Cuadro de Variables

	Variable	Unidades de medida
Variable dependiente (Y)	Ingreso en dólares de uvas exportadas	Miles de dólares americanos
Variable independiente (X)	La variación de los aranceles	Miles de dólares americanos
	El precio del valor FOB	Miles de dólares americanos
	Inversión en medidas Fitosanitarias	Miles de dólares americanos

- **Ingreso en dólares de uvas exportadas**

La presente investigación analiza la variable dependiente de ingreso en miles de dólares de uvas exportadas de Perú hacia China. Y como se ha logrado crear un mayor ingreso de dinero para los exportadores de uvas frescas de la región de Ica.

Según Mincetur (2018), el Perú cuenta con un plan estratégico nacional de exportador llamado Penx. El cual sirve para desarrollar agresivamente el comercio exterior en base al esfuerzo conjunto del estado y al sector privado. Además, incrementar y diversificar la oferta exportable, lograr una inserción competitiva en los mercados internacionales y generar mayores ingresos para los agros exportadores.

Cabe resaltar, que según Mankiw (1998), la relación entre el precio y la cantidad ofrecida se denomina “Ley de la Oferta”: “manteniéndose todo lo demás constante, cuando sube el precio de un bien, también aumenta la cantidad ofrecida y si aumenta la cantidad ofrecida tiende a aumentar los ingresos monetarios. Por tal motivo, para efecto de la investigación, se consideró ver si la exportación de uvas logró generar ingresos monetarios ascendentes, las cuales traerían beneficios a las empresas exportadoras de uvas frescas.

- **La variación de los aranceles**

La presente investigación analiza la variable independiente de variación de los aranceles, la cual ha tenido una desgravación desde el año que se firmó el TLC con China hasta la actualidad. Se analiza la variable arancel, ya que cuando tiene en un porcentaje muy elevado afecta al comercio bilateral entre los países miembros.

Así mismo, Daniels, Sullivan & Radebaugh (2010), un arancel tiende a incrementar el costo de las importaciones, encareciendo los productos importados para proteger a alguna industria nacional o promover que los habitantes consuman menos de un determinado bien extranjero.

Cabe resaltar, que Según Carbaugh (2009), las barreras arancelarias al comercio incrementan el precio de los bienes comerciados y por lo tanto la demanda se reduce y a su vez lleva a exportar e importar menores cantidades. En otras palabras, el comercio y las barreras arancelarias se relacionan de manera inversa. Es decir, las barreras arancelarias al comercio disminuyen el comercio bilateral. Debido a esto, se consideró el arancel como una variable de investigación para saber que tanto influyen en las exportaciones y si estos aranceles son un obstáculo para las exportaciones de uvas.

- **El precio del valor FOB**

La presente investigación analiza la variable independiente el precio del valor FOB. La cual, ha tenido un cambio luego de la firma del tratado de libre comercio logrando que el Perú sea más competitivo.

Según Mankiw (1998), el precio de un bien es uno de los determinantes de la cantidad ofrecida. Cuando el precio es alto, las exportaciones son rentables y por lo tanto, la cantidad ofrecida es elevada. En cambio, cuando el precio es bajo, las exportaciones no son muy rentables, por lo que se produce y oferta menos. Si el precio es aún más bajo, es posible que decida abandonar totalmente el negocio, por lo que la cantidad ofrecida descenderá.

- **Inversión en medidas Fitosanitarias**

La presente investigación analiza la variable independiente de inversión en medidas fitosanitarias, la cual desde que se firmó el TLC con China se ha invertido más para cumplir los estándares establecidos.

Para Senasa (2019), menciona que para exportar uvas Frescas de Perú a China hay un protocolo firmado por ambos países, en el marco del TLC donde se han establecido normas y procedimientos que se deben cumplir. Así mismo, las empresas exportadoras peruanas tendrán que invertir en estas medidas fitosanitarias, las cuales están bajo la supervisión del Servicio Nacional de Sanidad.

Cabe resaltar que, para Gereffi, Fernandez-Stark, &Bamber (2016), las normas fitosanitarias exigidas a las uvas de mesa de Perú, se han estandarizado mediante el protocolo firmado en el 2005, lo que ha propiciado que los productores mantengan la calidad de los productos. Sin embargo, se ha detectado la necesidad de hacer más competitivas las instituciones fitosanitarias e invertir un poco más para así ser mejor visto internacionalmente. Se sabe, que existe una necesidad de hacer más competitivas las empresas exportadoras del Perú. Además, se relaciona con la variable de esta tesis, ya que las empresas exportadoras manejan un fondo destinado para seguir invirtiendo en medidas fitosanitarias. Por consiguiente, los exportadores tendrían una alta competitividad y diferenciación en el mercado mundial, más si se vende a mercados tan estrictos como China. Debido a esto, se consideró la variable fitosanitaria en la investigación para ver la importancia que tienen estas medidas en la exportación productos agrícolas como la uva.

4.2.1 Análisis estadístico.

El tipo de diseño que se aplica a la investigación es no experimental, porque la variable independiente no se manipula. Es de tipo “horizontal”, por las características propias que posee, hace un manejo de datos ordenados y tiene como propósito evaluar y explicar principalmente la relación que existe entre las variables en cuestión (variación de aranceles, precio del valor FOB y medidas fitosanitarias). Es decir, medir cada variable presuntamente relacionada y después analizar la correlación, para poder analizar los efectos que tienen estos en la exportación de uvas frescas.

Es importante mencionar que, para la presente investigación, se trabajó desde el año 2008 hasta el 2019, ya que se observara como fue las exportaciones de uvas antes y después del TLC. Además, se podrá analizar si las exportaciones peruanas tuvieron un cambio positivo o negativo en el comercio de uvas en el periodo mencionado. En primera instancia se clasificó la información, luego se transformó los datos de las variables y se analizó estadísticamente mediante el modelo de regresión lineal múltiple. La prueba estadística utilizada es: Test “T de Student” para probar la relevancia individual de las variables, el Test “F de Fisher” para la relevancia global del modelo de regresión, la Prueba P valor para determinar el grado de significancia de las variables independientes en conjunto, el estadístico de Durbin – Watson para prueba de autocorrelación y el análisis de correlación de Pearson para determinar la multicolinealidad.

La regresión lineal es un modelo estadístico para estimar el efecto de una variable sobre la otra y está asociado con el coeficiente R de Pearson. Representa una extensión de este y asume causalidad. Te brinda la oportunidad de predecir las puntuaciones de una variable a partir de las puntuaciones de la otra variable (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

- **Modelo estadístico de regresión múltiple**

La regresión lineal múltiple se representa mediante la ecuación

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \dots + \beta_p x_p + \epsilon$$

- **B₀, β₁, β₂, β₃,.... β_p** = Son los Parámetros
- **X₁, X₂,X₃,.....X_p** = Las variables independientes
- **Y** = Son los valores estimados de la variable dependiente

Según Pérez (2013) un punto importante a revisar cuando se está estudiando más de una variable es la multicolinealidad, la que existe cuando hay una fuerte correlación entre dos o más predictores. El Coeficiente de correlación es una medida que permite conocer el grado de asociación lineal entre dos variables cuantitativas (X, Y) (Perez, 2013).

4.2.1.1 Prueba de Correlación de Variables

Tabla 14 : Prueba de Correlación de Variables

		Correlaciones			
		Y_INGRESO	X1_ARANCELES	X2_PRECIOKILO	X3_FITOSANITARIA
Y_INGRESO	Correlación de Pearson	1	-,784**	,116	,525
	Sig. (bilateral)		,003	,719	,080
	N	12	12	12	12
X1_ARANCELES	Correlación de Pearson	-,784**	1	,055	-,878**
	Sig. (bilateral)	,003		,865	,000
	N	12	12	12	12
X2_PRECIOKILO	Correlación de Pearson	,116	,055	1	-,337
	Sig. (bilateral)	,719	,865		,283
	N	12	12	12	12
X3_FITOSANITARIA	Correlación de Pearson	,525	-,878**	-,337	1
	Sig. (bilateral)	,080	,000	,283	
	N	12	12	12	12

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

La tabla 14 de correlación de variables presenta las variables que se analizarán para ayudar a identificar cuáles serán aquellas variables que posiblemente se encuentren en el modelo. En esta tabla, se examinará la variable dependiente (ingreso en dólares de uvas exportadas) con las independientes (La variación de los aranceles, el precio del valor FOB y la Inversión en medidas Fitosanitarias) y cuáles de estas variables pueden estar en la ecuación de del modelo de investigación. En la correlación de variable se podrá descartar las variables que no estarán en el modelo y saber que variables estarán dentro de la ecuación. En esta investigación, para seguir con el modelo diseñado y demostrar que las variables planteadas en esta tesis son las correctas, se analizó cada variable para comprobar cuales formaran parte del modelo de regresión múltiple y para eso aplicara la multicolinealidad.

Según Pérez (2013) un punto importante a revisar cuando se está estudiando más de una variable es la multicolinealidad, la que existe cuando hay una fuerte correlación entre dos o más predictores. Por esta razón, se aplicará la multicolinealidad, la cual es el proceso por el cual se analiza si todas las variables están en el modelo o solo algunas de ellas.

Tabla 15: Análisis de Multicolinealidad

Intersección de variables	Variables	Resultado	
x1x2	x1	0,784	X1 y X2 si pueden estar juntas en el modelo
0,055	x2	0,116	
No Existe Multicolinealidad			
x1x3	x1	0,784	X1 y X2 No pueden estar juntas en el modelo
0,878	x3	0,525	
Existe Multicolinealidad			
x2x3	x2	0,116	X1 y X2 No pueden estar juntas en el modelo
0,337	x3	0,525	
Existe Multicolinealidad			

Según Novales (2000), en su libro Econometría, para analizar la multicolinealidad la intersección de variables tiene que ser menor a cada variable de manera independiente. Cuando esta regla se cumple se puede afirmar que las variables pueden estar juntas en un mismo modelo. Por tal motivo, se analizará que variables estarán dentro de la ecuación,

la cuales cumplan con la hipótesis planteada en este trabajo. Cabe resaltar que para analizar la multicolinealidad los resultados se extrajeron de la tabla 15 de prueba de correlación de variables.

Siguiendo con el análisis de la tabla 15, se observa que el resultado entre X_1X_2 es 0.055, el cual es menor que X_1 que es 0.784 y X_2 que es 0.116. Así mismo, X_1X_3 es 0.878, el cual es mayor que X_1 que es 0.784 y X_3 que es 0.525. Además, X_2X_3 es mayor que X_1 , pero menor que X_2 . En conclusión, cumpliendo lo dicho por Novales, estas dos Variables X_1X_2 (X_1 Aranceles y X_2 Precio x kilo) se demuestra que pertenecen a nuestro modelo de regresión lineal múltiple.

La investigación aplica un modelo de regresión múltiple, donde la prueba de correlación de variables dio dos resultados (X_1 Aranceles y X_2 Precio x kilo) que forman parte importante de la investigación. Estos resultados fueron comprobados con la teoría de Novales (2000), la cual ayudo para ver qué tanta correlación existe entre las variables aceptadas por el modelo.

Por otro lado, se explicará el resultado siguiendo la teoría arancelaria de Carbaugh (2009), y como esta variable arancelaria influye de acuerdo a los objetivos e hipótesis planteados en esta tesis.

Como se observa en el grafico 13, se tiene una curva de oferta y demanda, donde se parte con un punto de equilibrio de mercado (P_0 y Q_0). Así mismo, al haber exportaciones se genera un precio de mercado internacional, generando dos efectos. Primero, la cantidad ofrecida $N^{\circ}1$ será menor que la cantidad demandada $N^{\circ}1$. Segundo, la diferencia entre estas es cantidades será igual a todas las importaciones.

Por otro lado, aplicando un arancel, el precio internacional tendrá un aumento creando nuevamente dos efectos. Primero, que la cantidad ofrecida $N^{\circ}2$ aumente con respecto a la inicial. Segundo, que la cantidad demandada $N^{\circ}2$ disminuya con respecto a la inicial. Este suceso se da, porque con un arancel elevado incrementa el precio y es más caro comprar un producto.

Gráfico 13: Teoría Arancelaria

Luego de haber entendido el grafico y tener los datos correspondientes se calculará los excedentes que genera un arancel. Para esto, se tomará dos situaciones, el precio internacional sin arancel y el precio con arancel.

Los resultados se pueden apreciar en la tabla 16, tomando los datos del grafico 13. Así mismo se explicará cada uno de ellos a continuación.

Tabla 16 : Análisis de la teoría arancelaria

	Situaciones	Excedente del consumidor	Excedente del Productor	Excedente del gobierno	Excedente total
1	Precio Con arancel	A,B,C	D,I	F,G	A,B,C,D,E,F,G,I
2	Precio Sin Arancel	A,B,C,D,E, F,G,H	I	-	A,B,C,D,E,F,G,H,I
	Variación (1 – 2)	- (D,E,F,G,H)	D	F,G	- (E,H)

- **Primera situación, Precio sin arancel.**

Cuando no existe un arancel para la exportación el gobierno no participa, Por lo tanto, el excedente del consumidor será todo lo que está debajo de la curva de demanda y sobre la curva de precio internacional N°1 tal como se aprecia en la tabla 16.

El excedente del productor en cambio, va ser todo lo que está debajo del precio internacional N°1 y sobre la curva de oferta. Se concluye con un excedente total de (A, B, C, D, E, F, G, H, I).

- **Segunda Situación, precio con Arancel**

Todo el excedente del consumidor será lo que está bajo la curva de demanda y sobre el precio internacional N°2. El excedente del productor será todo lo que está sobre la curva de oferta y bajo la curva del precio internacional N° 2.

Ahora que se aplica un arancel, el gobierno entra a participar en el modelo. El gobierno va a recolectar por cada unidad importada el arancel. Así mismo, la cantidad que pagan arancel serán todas las unidades que están entre la cantidad demandada N°2 y la cantidad ofertada N°2 en el gráfico13.

Para concluir con la teoría, al haber un incremento en el arancel, los consumidores tuvieron una reducción de su excedente, por lo tanto, consumen menos. Así mismo, Los productores y el gobierno tuvieron un aumento de su excedente, por lo tanto, están mejor. Pero el total de excedente que refleja todo el mercado en su conjunto está peor que antes, porque perdieron más de lo que ganaron. Esto significa, que lo que ganaron el gobierno y los productores no fue tan grande como todo lo que perdieron los consumidores.

Luego de haber analizado la teoría arancelaria, se demuestra que a un mayor porcentaje arancelario los consumidores y empresas se ven afectadas. Por tal motivo, siguiendo con el análisis se aprecia que los aranceles son importantes en el modelo de las exportaciones de uvas hacia el mercado chino. Antes del TLC entre Perú y China, las exportaciones de Uvas no eran tan significativas, después del 2010 las exportaciones de uva mantuvieron una tendencia creciente a lo largo de los años y especialmente cuando el arancel llegó a ser 0%. Esto se ve reflejado con la teoría de Carbaugh (2009), siguiendo con su teoría se puede explicar que este modelo planteado, mientras el arancel baje cada punto porcentual el ingreso monetario de las exportaciones subirá. Es decir, ahora las exportaciones están afectos a un arancel 0 %. Por consiguiente, las exportaciones a lo largo del tiempo llegaron a aumentar y mantenerse en un nivel estable.

Adicionalmente, usando el mismo modelo de regresión lineal múltiple en la tesis de Mamani (2015), se comprueba que la tarifa arancelaria es una variable determinante para su investigación de las exportaciones de orégano de Tacna hacia Brasil. En dicha

investigación, las exportaciones de orégano no eran tan significativos, pero después del año 2005, las exportaciones del orégano mantuvieron una tendencia creciente a lo largo de los años. Es así en el período de investigación las exportaciones de orégano de la región de Tacna es explicada en -0,40 % ante una variación en la tarifa arancelaria, vale precisar que la relación entre estas variables es inversa; es decir, que ante una disminución del 1 % en la tarifa arancelaria las exportaciones aumentarían en 0,40 %.

Por otro lado, también se considera que el precio por kilogramo es una variable correcta en el modelo estudiado y citando teoría de Mankiw (1998), se puede concluir que el precio de exportación, es sin duda, uno de los determinantes con mayor impacto en la oferta exportable de uvas frescas el modelo analizado. Así mismo, las empresas se ven incentivadas a aumentar su oferta cuando mayor sea el precio, pero también mantienen su oferta si el precio no tiene índices a bajar.

Por esta razón, en la investigación aplicando una regresión lineal múltiple se puede observar que la variable x2 precios por kilogramo, conecta en el modelo. Donde por cada dólar/kilo adicional el ingreso monetario de exportación aumenta en 7 531 dólares. Esto quiere decir, que para el modelo el precio internacional influye directamente en el ingreso monetario en la exportación de uvas frescas.

Así mismo, usando Mismo modelo econométrico de regresión lineal múltiple en la tesis de Mamani (2015), el precio internacional expresado en dólares tiene relación directa con las exportaciones, donde un aumento porcentual en el precio internacional tendrá un aumento en las exportaciones.

Cabe resaltar, que para Benites y Cruz (2017), usando un modelo econométrico de regresión lineal múltiple, el precio promedio de exportación de quinua peruana durante los años 2000 al 2016 expresado en dólares por kilogramo tiene relación directa en su investigación. El comportamiento del precio de la quinua, en una economía de mercado, está determinado por la oferta y la demanda. En los años 2013 y 2014 el precio aumentó en 46% y 27% respectivamente, debido al aumento de la demanda internacional.

4.2.1.2 Prueba del resumen del modelo

Tabla 17: Resumen del modelo

Resumen del modelo ^b					
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	,800 ^a	,640	,559	10094,85864	1,086

a. Predictores: (Constante), X1_ARANCELES, X2_PRECIOKILO

b. Variable dependiente: Y_INGRESO

En la tabla 17 del resumen del modelo se muestra un R que indica el grado de correlación, la cual es el grado de cercanía y asociación entre las dos variables independientes (X1 Arancel y X2 Precio x kilo) con la variable dependiente (Y Ingreso de dólares en uvas exportadas).

Según Novales (2000), el R indica que mientras el resultado sea más cercano a 1 existe mayor correlación entre las variables dependientes con las independientes. Por lo tanto, en nuestro modelo el R es de 0.800 lo cual es un número muy cercano a 1 donde demuestra que las variables X1 y X2 tienen una correlación alta. Por otro lado, el R-cuadrado significa que tan determinante es la variable Y “dependiente” con respecto al modelo con X1 y X2. El R-cuadrado en el modelo significa que el 64 % de la variabilidad del ingreso está representado en el modelo por los aranceles y el precio. La diferencia de 36 % está representado por otros factores.

Los resultados obtenidos guardan relación con lo comentado por Mamani (2015), en su análisis de investigación: Factores determinantes de las exportaciones de orégano en la región de Tacna hacia Brasil con un resultado en su estudio econométrico de regresión lineal múltiple. Describe que sus factores identificados tienen gran influencia en el crecimiento de las exportaciones de orégano hacia Brasil en el periodo 1993-2013. Adicionalmente, menciona que en su modelo planteado el R- cuadrado es 0.855, lo que indica, que un 85.50% presenta resultado alto en la concentración de sus variables.

De forma similar, coronel (2017), en su investigación llamada “factores que determinan la oferta exportable de uva fresca en el Perú: 2000-2015”. Explica en su modelo econométrico de regresión lineal múltiple con las variables oferta exportable, precio por kilogramo y tipo de cambio un resultado con un R-cuadrado de 77.83 %. Esto quiere decir, que el modelo presenta en sus variables independientes un resultado alto en la concentración de sus variables.

4.2.1.3 Anova- Regresión Lineal Múltiple

Tabla 18: Anova- Regresión Lineal Múltiple

ANOVA ^a						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1627121365	2	813560682,3	7,983	,010 ^b
	Residuo	917155539,0	9	101906171,0		
	Total	2544276904	11			

a. Variable dependiente: Y_INGRESO

b. Predictores: (Constante), X1_ARANCELES, X2_PRECIOKILO

Para Sanz (2010), en su libro métodos estadísticos y econométricos define el cuadro de anova como un resultado que permitirá hacer una prueba de relevancia global. Donde se comprueba las variables utilizadas en la investigación y que estas sean válidas.

Así mismo, según Sanz (2010), para demostrar los resultados de la tabla de anova, el Sig debe ser menor que alfa, esto quiere decir, que las variables están relacionadas.

Haciendo referencia a lo mencionado, se puede determinar el nivel de significancia entre la variable independiente y dependiente. Para este análisis, se observa el valor Sig en la tabla 18, la cual es de 0.010 y se compara con el alfa que es 0.05.

Prueba de relevancia global

H0: Sig > α las variables no son válidas en el modelo

H1: Sig < α las variables si son válidas en el modelo

Sig: 0.010 y Alfa: 0.05

Siendo alfa mayor a Sig rechazamos la hipótesis nula y confirmamos que las variables utilizadas son válidas para el modelo que se está planteando en la tesis. Por lo tanto, mediante el Anova se pudo determinar el nivel de significancia entre las variables independientes contra la variable dependiente comprobando que el modelo sea correcto.

4.2.1.4 Resultado de la tabla de Coeficiente

Tabla 19 : Tabla de Coeficiente

Coeficientes ^a						
Modelo	Coeficientes no estandarizados			Coeficientes estandarizados		
	B	Desv. Error		Beta	t	Sig.
1	(Constante)	16709,832	20682,189		,808	,440
	X2_PRECIOKILO	7531,002	9422,613	,160	2,799	,045
	X1_ARANCELES	-377733,691	95549,354	-,792	-3,953	,003

a. Variable dependiente: Y INGRESO

En la presente sección, se procederá a realizar una revisión histórica de la información para el estudio.

En base a los datos obtenidos por el portal de DataTrade de Adex (2020), se aprecia las exportaciones en miles de dólares de uva, la variación porcentual y el precio por kilo para los años 2008 a 2019. A continuación, se aprecia los gráficos correspondientes donde se observa cómo ha ido cambiando los ingresos, los aranceles y el precio durante el periodo de los años de la presente investigación.

Gráfico 14: Ingreso Monetario por la exportación de Uvas frescas a China

Como se puede observar, en el gráfico 14 los ingresos en miles de dólares durante el periodo analizado fueron aumentados durante los años. Según el modelo de esta tesis

los factores de precio por kilo y arancel han influenciado para que las ventas de uvas al país asiático hayan tenido un incremento favorable. Donde claramente se puede apreciar una escala creciente desde el año 2010 hasta el 2015. Luego del año 2015 se presenta un decrecimiento significativo, año en que la tasa arancelaria alcanzó el 0%. Este suceso se reflejó en el año 2016, donde tuvo una caída en el nivel de volumen de exportación, por consecuencia, genero una reducción en el ingreso monetario para los exportadores. Este fenómeno se explica desde el dinamismo de la economía mundial. Además, se sabe que, en el 2015, China freno su crecimiento ocasionando un estancamiento de sus requerimientos.

Gráfico 15: Variación Arancelaria

Como se aprecia en el gráfico 15, gracias al acuerdo comercial entre Perú y China se logró una desgravación arancelaria para las exportaciones peruanas de uvas frescas.

Haciendo referencia a Daniels, Sullivan & Radebaugh (2010), un arancel alto tiende a incrementar el costo de las importaciones, encareciendo los productos importados, pero un arancel bajo puede generar una disminución en el costo de las exportaciones.

Gráfico 16: Variación del Precio en dólares Por Kilogramo de Uva

Luego de observar los cuadros que representan las viables investigadas, se analizará los resultados de la tabla 19 de coeficientes. En ella, se demuestra de manera independiente las variables x_1 y x_2 , las cuales pertenecen al modelo de regresión múltiple planteado en la tesis. Además, en la tabla es posible evaluar los parámetros del modelo, con esto obtendremos los valores β para la ecuación de regresión lineal múltiple. Si el valor de β es positivo podemos afirmar que existe una relación positiva entre el predictor y el resultado, por otro lado, un coeficiente negativo representa una relación negativa

Al ver los resultados en la tabla de coeficientes se demuestra cada uno de las variables x_1 y x_2 de manera independiente, las cuales pertenecen al modelo planteado en la tesis de investigación. Primero se observa que el precio de exportación para el modelo es de suma importancia, ya que al tener un precio favorable en el mercado y tener un TLC con China hace que los exportadores de la región de Ica sean más competitivos. Esto logra que dichas empresas tengan un mejor impacto en la exportación de uvas hacia el país asiático. Por tal motivo, el precio de exportación en este modelo es favorable para el análisis que se está desarrollando.

Los resultados obtenidos guardan relación con lo mencionado por Benites y Cruz (2017), el precio de exportación es, sin duda, uno de los determinantes con mayor impacto en la oferta exportable de quinua. Desde el punto de vista económico, las empresas se verán incentivadas a aumentar su oferta en la medida que el precio sea mayor. En el caso del modelo estimado con volumen de exportaciones como variable dependiente, el signo del coeficiente precio se ve afectado por el comportamiento de las exportaciones, ya que

su precio de exportación aumenta la oferta por parte de las empresas tienden a aumentar. Sin embargo, el precio también tiende a disminuir si existe una sobreoferta, por lo tanto, el exceso de producto origina que la cantidad exportada aumente, pero a precios menores.

Así mismo, los resultados obtenidos guardan relación para Angüis (2020), Director de Zonas Económicas del MINCETUR. El menciona que la apertura de mercados, la reducción y eliminación de aranceles en el mercado chino para las exportaciones peruanas, han contribuido en gran medida al incremento de nuestros volúmenes de exportación.

De la misma forma Valverde (2020), especialista en Requisitos Técnicos para el Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Sostiene que gracias al TLC las uvas frescas están afectas a la desgravación aduanera, esto es uno de los factores que siempre favorece a las exportaciones peruanas.

Luego de haber realizado el sustento respectivo y a su vez encontrar relación en diferentes autores que dan credibilidad que las variables mencionadas forman parte de la investigación de esta tesis. Se pasa a comprobar la prueba de hipótesis para cada variable y así comprobar el modelo de regresión lineal múltiple en esta investigación.

- **Prueba de hipótesis para los aranceles**

H0: $\beta_1 = 0$ (no es valido)

H1: $\beta_1 \neq 0$ (si es valido)

Sig 0.003 y Alfa: 0.05

Con un nivel de significancia de 5% existe evidencia estadística para rechazar H0, por lo tanto, la variable aranceles es válida dentro del modelo.

- **Prueba de hipótesis para precio x kilo**

H0: $\beta_2 = 0$ (no es valido)

H1: $\beta_2 \neq 0$ (si es valido)

Sig 0.045 y Alfa: 0.05

Con un nivel de significancia de 5% existe evidencia estadística para rechazar H0, por lo tanto, la variable precio x kilo es válida.

El modelo general del impacto de las variables independientes para las exportaciones de uva fresca peruana a China quedaría de la siguiente forma.

$$Y = 16709,832 - 377733,691X_1 + 7531,002X_2$$

La interpretación de la ecuación dice que por cada punto porcentual adicional en el arancel el ingreso monetario de exportación baja 37 773 dólares, manteniéndose los demás factores constantes.

Así mismo, por cada dólar por kilo adicional el ingreso monetario de exportación aumenta en 7 531 dólares, manteniéndose los demás factores constantes.

CAPITULO V. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

5.1. Análisis de Objetivo General

Determinar cuáles son los factores que influyeron en el incremento de las exportaciones uvas frescas de la región de Ica en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019.

En este punto, especialistas como Angüis (2020), menciona que la exoneración total de los aranceles si es un factor de suma importancia para seguir desarrollando el crecimiento de las exportaciones del sector de frutas, en particular las uvas frescas. Así mismo, Oyarse (2020), menciona que la apertura de mercados con una reducción y eliminación de aranceles en el mercado chino para las exportaciones peruanas, han contribuido en gran medida al incremento de nuestros volúmenes de exportación. Por otro lado, Angüis (2020), comenta que el precio en el mercado internacional debe ir acompañado de la mejora competitiva en transporte, flete y calidad del producto, para así seguir incrementando el volumen de exportación a ofrecer al exterior. Además, Valverde (2020) informa que, si no se tienen las medidas fitosanitarias o sanitarias de acuerdo a lo planteado por China, simplemente no ingresan las exportaciones de productos agrícolas al mercado asiático. Por este motivo, el Perú ha sido riguroso sobre estas medidas y ha logrado tener una ventaja competitiva

5.1.1. Análisis de Objetivo Específico N° 01

Analizar la variación de los aranceles de uvas frescas antes y después en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019.

Gráfico 17: Comportamiento del arancel en el periodo 2008-2019

Según de Valverde (2020), menciona que las exportaciones de uvas tuvieron un gran cambio luego de los años 2008 y 2009, ya que en el 2010 el acuerdo comercial con

China hizo que el Perú incremente sus exportaciones. Por tal motivo, se pudo dar información que a través de Adex DataTrade las exportaciones de uva en el sector de Ica crecieron entre el año 2010 a 2011 en 52.37%. Este crecimiento se dio cuando recién iniciaba la desgravación arancelaria que para esa fecha era de 5.2%.

5.1.2. Análisis de Objetivo Específico N° 02

Analizar el impacto del precio FOB para el incremento de las exportaciones de uvas frescas en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019.

A partir de los hallazgos encontrados, los entrevistados Oyarse (2020), Anguiss (2020), Valverde (2020), estos guardan relación quienes señalan que efectivamente el precio valor FOB es importante para considerar los incrementos de las exportaciones. Plantean, mejorar el precio final considerando una mejora en presentación y colocación a nivel internacional. Ello es acorde con los resultados hallados en este estudio.

5.1.3. Análisis de Objetivo Específico N° 03

Analizar como las medidas fitosanitarias han ido evolucionando a favor de las exportaciones de uvas frescas en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019.

Desde este objetivo, se llega a vincular lo que sostienen Valverde (2020), Oyarse (2020) y Lira (2020) los entrevistados mencionan, que las medidas fitosanitarias se han convertido en un gran aliado para el crecimiento sostenido de las exportaciones. Además, concuerdan que se debe ver la inversión en investigación de este factor como una oportunidad de mejora competitiva, que los exportadores deben empezar a priorizar. Por ello, se resalta que este factor actualmente no genera impacto en el incremento de las exportaciones.

5.2 Validación de Hipótesis General

Para validar la hipótesis general: “La desgravación del arancel, el precio valor FOB y las medidas fitosanitarias son determinantes en el incremento de las exportaciones de uvas frescas a China de la región de Ica bajo el TLC Perú- China del periodo 2008-2019”.

Analizando las variables y datos definidos al inicio de la investigación de uva fresca, se requiere validar si los factores tienen gran impacto en el crecimiento sostenible

de las exportaciones hacia China. En la investigación, se cuenta con información de actores entrevistados, papers e investigaciones previas que corroboran la metodología planteada.

Debido a esto, el Perú es un reconocido exportador agropecuario a nivel mundial. Este se ve obligado a mantener un crecimiento sostenible, en particular de las exportaciones de uva fresca, para ello se analiza las hipótesis específicas.

5.2.1 Validación de Hipótesis Específica N° 1

La desgravación arancelaria es determinante en el incremento de las exportaciones de uvas frescas a China de la región de Ica bajo el TLC Perú- China del periodo 2008-2019”.

En cuanto al TLC entre Perú y China, analizando las variables de investigación a través del modelo de regresión lineal múltiple, se concluye que si existe un impacto positivo de las exportaciones al mercado asiático de uvas frescas. Es decir, se manifiesta una relación directa entre el decrecimiento de los aranceles y el aumento de las exportaciones. Sin embargo, se debe resaltar que, existe incremento de las exportaciones, pero de la misma forma se tiene que considerar que existe diversos tratados del país destino con otros países. Estos últimos, como el caso de Chile, manejan los mismos niveles de desgravación. Por consiguiente, se concluye que es un factor que si refleja la respuesta de la investigación, más no aporta un nivel prioritario para el crecimiento del sector.

5.2.2 Validación de Hipótesis Específica N° 2

El precio valor FOB es determinante en el incremento de las exportaciones de uvas frescas a China de la región de Ica bajo el TLC Perú- China del periodo 2008-2019”.

En cuanto al precio valor FOB, se encuentra una relación directa con el incremento de las exportaciones de uvas frescas hacia china. Según el análisis, el Perú puede ofrecer un precio aún más competitivo. Siempre en cuando, se incremente el apoyo del gobierno para facilitar los factores externos para llegar a concluir la exportación. Es decir, para facilitar y priorizar los trámites aduaneros con la finalidad de manejar un mejor precio final al país destino.

5.2.3 Validación de Hipótesis específica N°3

Las medidas fitosanitarias influyen significativamente en el incremento de las exportaciones de uvas frescas a china de la región de Ica bajo el TLC Perú- China del periodo 2008-2019”.

En relación con las medidas fitosanitarias, se concluye que no tiene impacto directo con el incremento de las exportaciones. Es decir, se realizó un análisis con bases de datos de cuanto invertían para mejorar la calidad internacional de las uvas frescas. Sin embargo, esto no presenta un nivel de afectación directa.

Se debe mencionar, que la información recabada no puede ser del todo lúdica y clara, ya que las empresas investigadas manejan un presupuesto mínimo para estas medidas. La gran mayoría de estas empresas tienen claro el cumplimiento de medidas fitosanitarias para el ingreso al país destino. Sin embargo, las empresas deben manejar un mejor presupuesto para innovación en tecnología para la producción de uvas frescas.

CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- **Conclusiones**

1. Se concluye que, el Acuerdo Comercial firmado entre China y Perú tuvo un impacto positivo en la industria agropecuaria de exportación de uvas frescas en la provincia de Ica. Así mismo, se puede decir, que gracias a este acuerdo comercial se reconoce un alto desarrollo en el mercado asiático cuando la tarifa arancelaria tiende a bajar porcentualmente hasta llegar a un arancel 0%. Es ahí donde los exportadores de uvas fueron beneficiados en sus exportaciones, ya que aumentaron el volumen exportado, generando así un mejor ingreso por venta. Sin embargo, a pesar de este beneficio comercial que brindó el estado peruano al sector de uvas frescas, el valor de las exportaciones tuvieron una caída en los años (2016, 2017). Además, se sabe que las exportaciones peruanas de uvas a China mantuvieron un ritmo de crecimiento constante hasta el año 2015. Para el año 2016 donde ya se contaba con un arancel 0%, las exportaciones inician una tendencia negativa que se proyecta hasta el 2017, esto se debe, ya que China freno su crecimiento ocasionando un estancamiento de sus requerimientos de uvas frescas.
2. Así mismo, se concluye que el precio por kilogramos, es determinante en la exportación de uvas frescas, se sabe que gracias al estado peruano los productos agrícolas son competitivos y bien vistos en el mercado extranjero. Por tal razón, un precio de competencia tendrá un gran impacto en la venta de uvas en el país asiático. Además, se concluyó que el precio va de la mano con los aranceles, ya que con un arancel bajo los consumidores asiáticos, que aprecian mucho las uvas por el gusto sabor y textura, se incrementara el consumo, esto gracias al acuerdo comercial entre Perú y China. Por otro lado, se observa en el análisis que los precios de exportación en el mercado chino disminuyeron en los años 2016, 2017 y 2018, esto se debió a la producción desmesurada de uvas red globe en el Perú. Los exportadores peruanos, en los años mencionados, inundaron el mercado con la variedad Red Globe ocasionando el desplome de los precios. A esto se suma la creciente producción local en China de uvas que posiblemente abarcaron parte de la demanda de este producto.

3. En relación con las inversiones fitosanitarias, estas quedaron dentro del modelo. Puesto que, algunas empresas no han destinado un presupuesto para una mejor tecnología para los cultivos de uvas. Esto quiere decir, que el Perú aún carece de priorizar la inversión en tecnología para mejorar los cultivos de uvas frescas. Pero se afirma que el Perú cumple estrictamente los requerimientos sanitarios y fitosanitarios establecidos por Gacc (GACC, por sus siglas en inglés *General Administration of Customs of China*).

Recomendaciones

A los exportadores:

Formular e implementar una mejor tecnología a través de la digitalización y la automatización dentro de los fundos para procesos internos productivos de manera que, lleve a los productores a disminuir riesgos tales como plagas, fenómenos climáticos, pudriciones, riego y entre otros; así como para mejorar la calidad de sus productos y reducir la pérdida de los mismos.

Tener el apoyo del estado en sus planes estratégicos como lo son el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX). El cual es, desarrollar agresivamente el comercio exterior en base al esfuerzo conjunto del estado y el sector privado para incrementar y diversificar la oferta exportable y lograr una inserción competitiva en los mercados internacionales. Asuvez, se encuentra el Plan Regional Exportador – PERX, la cual es una herramienta que les ayudará a entender y conocer la oferta exportable del Perú.

Aprovechar que el Perú cuenta con un TLC con China, donde varios productos han tenido una desgravación arancelaria, esto es uno de los factores que siempre favorece a las exportaciones peruanas.

Reforzar las acciones de marketing internacional para lograr mayor presencia comercial en los cinco continentes, por la calidad del producto peruano y lo variado de nuestra geografía que ofrece productos naturales de mayor calidad y mejor precio

Para Investigadores

Adicional, se pide que indaguen y profundicen acerca de las causas que influyen la variabilidad del precio de las uvas frescas y cuál es el impacto que estas tienen en el sector agropecuario para las exportaciones.

Se invita a futuras investigaciones a identificar las externalidades positivas y negativas en la industria agrícola para resolver las variables basadas en un modelo econométrico, de tal forma que se pueda calcular a futuro los cambios en el precio que puedan existir e influenciar la cantidad total exportada.

BIBLIOGRAFÍA

- BCRP. (2018). *Banco Central de Reserva del Perú, Guía Metodológica de la Nota Semanal: Balanza Comercial.*
- Benites, & Cruz. (2017). *Determinantes de la oferta exportable de quinua peruana para el periodo 2000-2016.* Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/13010>
- Calua. (2017). *Factores que influyen en el crecimiento de las exportaciones de Sacha Inche en Peru .*
- CAPECHI. (2018). Obtenido de <http://capechi.org.pe>
- CAPECHI. (01 de ENERO de 2020). *Relaciones Diplomáticas entre Perú y China.* Obtenido de Obtenido de: <http://capechi.org.pe>
- Carbaugh, R. J. (2009). *Economía Internacional.*
- Carpio & Sandoval. (2017). Obtenido de TLC Perú-China: un análisis de los factores no arancelarios que afectaron las exportaciones de uvas.
- Cid, Garcia, Pinolef y Barbaa. (2019). *Phenotyping tools for genetic improvement of table grapes in Chile, Revista Scopus (1248) 267-273.*
- Coronel. (2017). *Factores que determinan la oferta exportable de uvas frescas en el Peru 2000-2015.*
- Creamer. (2004). OPEN REGIONALISM IN THE ANDEAN COMMUNITY: Creation or diversion of trade?, ProQuest (71). 45-71.
- Cueva. (2012). Biological control as a strategy to support non-traditional agricultural exports in Peru, ProQuest (14). 81-100.
- Cueva, F. D. (2012). Senasa inicia campaña en Ica para erradicar la mosca de la fruta. *ProQuest.*
- Daniels, Radebaugh y Sullivan. (2018). *Negocios Internacionales Ambientes y operaciones 15ª ed.* México: Pearson Educación de México.
- De, E. (2019). Perú como proveedor de alimentos global. *CE Noticias Financieras, Spanish ed.; Miami, 1-1.*

- Dizgah, M. (2019). The ability of Iranian exporters to price discriminate in agricultural sector trade: Case comparison of fig and grape. *Journal of Agricultural Science and Technology*, 1411-1422.
- Duarte Cueva, F. (2012). The biological control as a strategy to support nontraditional agricultural exports in Peru: An empirical analysis. *Contabilidad y Negocios*, 81-100.
- Endoh, M. (1999). *Trade creation and trade diversion in the EECC, the LAFTA and the CMEA 1960-1964*.
- FAOSTAT. (2017). *Organizacion de las Naciones Unidas para la Alimentacion y la Agricultura*. Obtenido de <http://www.fao.org/faostat/es/#data>
- FMI. (29 de OCTUBRE de 2017). *Perspectivas de la economía mundial al día*. Obtenido de FMI. Obtenido de <http://www.imf.org>
- Granados, R. M. (01 de 02 de 2016). *Modelos de regresión lineal múltiple*. Recuperado el 21 de 04 de 2020, de Universidad de Granada: https://www.ugr.es/~montero/matematicas/regresion_lineal.pdf
- Gutierrez. (2007). *Mapas sociales: método y ejemplos prácticos*.
- Hernández-Sampieri & Mendoza. (2018). *Metodología de la Investigación*. Mexico: McGraw-Hill Internamericana.
- Herrera. (2012). *Determinantes de las exportaciones no tradicionales entre los años 2000-2010*.
- Jouanjean, M.-A. (2016). Restricciones fitosanitarias estadounidenses: la barrera no arancelaria olvidada. *Scopus*, 2-27.
- Krugman, Obstfeld, & Melitz. (2014). *Economía Internacional; Teoría y Política*. Pearson.
- KURIYAMA. (27 de Noviembre de 2017). *TLC Perú-China*. (D. Sandoval, Entrevistador).
- Leite Santos, P., Da Silva Filho, L. A., & Da Silva, J. L. (2017). Competitividade internacional na comercialização de uvas frescas de Pernambuco. *Perspectiva Econômica*, 44-58.

- Mamani. (2018). *“Factores determinantes de las exportaciones de orégano” en la Región de Tacna hacia Brasil periodo 1993-2013.*
- Mankiw, G. (1998). *Diez principios de economía .*
- Minagri. (2017). *Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI) Análisis Económico de la Producción Nacional Uva Fresca.* Obtenido de http://agroaldia.minagri.gob.pe/biblioteca/download/pdf/tematicas/ftaxonomia_
- Montero. (2005). *Del GATT a la OMC, 1947-2005: la economía política internacional del sistema multilateral del comercio.* Lima: Universidad del Pacífico.
- Novales, A. (2020). *ECONOMETRIA.*
- ODEPA. (Nomviembre de 18 de 2017). *Oficina de Estudios y Políticas Agrarias.* Obtenido de www.odepa.cl
- OMC. (2017). *Organización Mundial del Comercio.* Obtenido de <https://www.wto.org>
- Panagariya, A. (2000). *“Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments”.* *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, No. 2, (Jun. 2000), pp.287-331.
- Perez, L. A. (2013). *Estadística Básica Para ciencias Sociales y Educación.* Lima: San Marcos .
- Reinoso. (2010). China recibe primeros contenedores de fruta peruana por tratado comercial. *ProQuest.*
- Reinoso. (2010). Relaciones económicas Perú-China. *ProQuest*, 11-35.
- Reinoso, A. F. (2010). Relaciones económicas Perú-China. *Comentario Internacional : Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales; Quito*, 11-35.
- Rincón, Santamaría, & Calderón. (2007). *El Tratado de Libre Comercio, la Integración Comercial y el Derecho de los Mercados.* Bogotá: Universidad del Rosario.
- Romero, C. A. (2013). Comercio Agropecuario A Cuatro Años De La Entrada En Vigencia Del Tlc Entre Peru Y China. *Agro Enfoque*, 6-10.

- Sandoval & Carpio. (2018). *TLC Perú-China: un análisis de los factores no arancelarios que afectaron las exportaciones de uvas frescas a China*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10757/624976>
- Sanz, J. A. (2010). *Métodos estadísticos y econometricos en la empresa y para finanzas*. Universidad Pablo de Olavide.
- SENANSA. (NOVIEMBRE de 11 de 2017). *PROTOCOLO DE REQUISITOS FITOSANITARIOS PARA LA EXPORTACION DE UVA A CHINA*. Obtenido de <https://www.senasa.gob.pe>
- Sunat. (23 de Noviembre de 2019). *La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, Mercancía restringida. Lima: SUNAT*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/mercanciasrestringidas/>
- Valcárcel, M. (2002). AGROEXPORTACIÓN NO TRADICIONAL, SISTEMA ESPARRAGUERO, AGRICULTURA DE CONTRATA Y ONG1. *Debate Agrario; Lima*, 29-44,209.
- Valle. (2014). *Impacto de la inversión tecnológica y de la demanda externa sobre la produccion y competitividad de la uva en el Peru 1961-2011*.
- Verter, N. (2019). The performance of grape production in the Czech Republic. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 333-342.
- Viner. (1950). *Customs Union Theory*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Wise & Carol . (2012). Chinese-style free trade agreements: Chile-China and Peru-China , ProQuest (161). 188-263.
- Zavala. (2015). *Acuerdo de integración regional y competitividad de las exportaciones peruanas : caso comunidad andina periodo 1993-2002*.

ANEXOS

• Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLE	METODOLOGIA
<p>Problema Principal</p> <p>¿Cuáles son los factores que influyeron en las exportaciones de uva en la región de Ica en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019?</p> <p>Problema Secundario</p> <p>¿De qué forma los aranceles han logrado el incremento de las exportaciones de uvas frescas de la región de Ica en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019?</p> <p>¿De qué forma el precio FOB contribuyó en el incremento de las exportaciones de uvas frescas de la región de Ica en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019?</p> <p>¿De qué forma las medidas fitosanitarias se han regulado a favor de las exportaciones de uvas frescas de la región de Ica en el marco del proceso de integración comercial entre Perú-China en el periodo 2008-2019?</p>	<p>Objetivo Principal</p> <p>Determinar cuáles son los factores que influyeron en el incremento de las exportaciones uvas frescas de la región de Ica en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019</p> <p>Objetivo secundario</p> <p>Analizar la variación de los aranceles de uvas frescas antes y después en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019.</p> <p>Analizar el impacto del precio FOB para el incremento de las exportaciones de uvas frescas en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019.</p> <p>Analizar como las medidas fitosanitarias han ido evolucionando a favor de las exportaciones de uvas frescas en el marco del proceso de integración comercial entre Perú – China en el periodo 2008-2019.</p>	<p>HIPOTESIS</p> <p>La desgravación del arancel, el precio valor Fob y las medidas fitosanitarias son determinantes en el incremento de las exportaciones de uvas frescas a china de la región de Ica bajo el TLC Perú - china del periodo 2008 -2019.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>La desgravación arancelaria es determinantes en el incremento de las exportaciones de uvas frescas a china de la región de Ica bajo el TLC Perú - china del periodo 2008 -2019.</p> <p>El precio valor Fob es determinantes en el incremento de las exportaciones de uvas frescas a china de la región de Ica bajo el TLC Perú - china del periodo 2008 -2019.</p> <p>Las medidas fitosanitarias son determinantes en el incremento de las exportaciones de uvas frescas a china de la región de Ica bajo el TLC Perú - china del periodo 2008 -2019.</p>	<p>Enfoque Mixto</p> <p>Tipo: Cuantitativa</p> <p>Nivel: No experimental</p> <p>Diseño: Longitudinal de evolución de grupo</p> <p>Tipo: Cualitativa</p> <p>Diseño: Estudio de casos</p> <p>Población y muestra</p> <p>Población: 10 Empresas exportadoras de uvas frescas del Perú.</p> <p>Técnicas e instrumentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recolección de estudio pertinente y revisto, Proquest, Scopus. - Histórico de importaciones (SUNAT, - Entrevista a expertos <p>Técnicas de procesamiento de datos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Software SPSS - Software Microsoft Excel 	<p>VARIABLES</p> <p>Variable independiente</p> <p>Ingreso en dólares de uvas exportadas</p> <p>Variable dependiente</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Aranceles 2.Precio FOB 3. Inversión en Medidas Fitosanitarias.

- **Fichas De entrevistas**

Anexo 1 Ficha Entrevista-Roberto Angüis

Nombre: Roberto Angüis

Cargo: Director de Zonas Económicas Especiales-MINCETUR

Preguntas:

1. ¿Cree que la desgravación de los aranceles es un factor que favorece el incremento de las exportaciones a China?
2. ¿Cómo evalúa el desempeño de las exportaciones de las uvas frescas hacia el mercado asiático (China)?
3. Siendo las uvas frescas uno de los principales productos dentro de nuestra oferta exportable ¿Cuál cree que deberían ser las políticas a implementar para seguir consolidando este producto en el mercado exterior?
4. En su experiencia en el sector, ¿Cómo evalúa usted las prácticas de promoción comercial por parte del Estado para impulsar nuestras exportaciones uvas?
5. En el marco del TLC Perú y China, las uvas frescas han tenido un crecimiento admirable ¿Cuál cree usted que ha sido el principal motivo para el fomento de las exportaciones a dicho mercado?
6. Según el TLC, muchos productos han tenido desgravaciones aduaneras. En el caso de las uvas de mesa, ¿Cree que este fue uno de los factores que favorecieron el incremento de las exportaciones? ¿A qué cree que se debe esto?
7. ¿Cuál cree que es nuestro principal reto para seguir impulsando a las exportaciones?
8. Si vemos a los principales competidores en este mercado, ¿Cuáles serían las enseñanzas que tendríamos de ellos?
9. ¿Cree usted que las medidas fitosanitarias en las exportaciones de uvas fresca, fueron un aliado para el ingreso al mercado Chino? ¿Se debe mejorar y verlo como una oportunidad de ventaja competitiva? ¿Por qué?

Anexo 2 Ficha Entrevista-Alfredo Lira

Nombre: Alfredo Lira

Cargo: Gerente General de Agrícola Cerro Prieto

Teléfono: 990379816

E-mail: alira@acpagro.com

Preguntas:

1. ¿Cuál es la razón principal que influye en el crecimiento de las exportaciones de uvas al mercado chino?
2. En su opinión, ¿Cree que el factor precio fue un factor determinante? ¿Por qué?
3. ¿Qué fenómeno considera fue el que incidió en este cambio de precio de las uvas?
4. ¿De qué manera ha afectado el factor precio en el norte de nuestro país la calidad de las uvas?
5. ¿Cree usted que en los últimos años se ha dado una competencia más fuerte entre Chile y Perú en cuanto al envío de uvas a China?
6. ¿Cree usted que las medidas fitosanitarias en las exportaciones de uvas fresca, fueron un aliado para el ingreso al mercado Chino? ¿Se debe mejorar y verlo como una oportunidad de ventaja competitiva? ¿Por qué?
7. ¿Cree usted que el nivel de exportaciones peruanas de uvas seguirá en crecimiento en un futuro Próximo? ¿Por qué?

Anexo 3: Ficha Entrevista- Marcelo Alonso Valverde Arévalo

Nombre: Marcelo Alonso Valverde Arévalo

Cargo: Especialista en Requisitos Técnicos para el Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

Teléfono: 941459824

E-mail: mvalverde@mincetur.gob.pe

Preguntas:

1. ¿Cuál es la razón principal que influye en el crecimiento de las exportaciones de uvas al mercado chino?
2. En su opinión, ¿Cree que el factor precio fue un factor determinante? ¿Por qué?
3. ¿Qué fenómeno considera fue el que incidió en este cambio de precio de las uvas?
4. ¿De qué manera ha afectado el factor precio en el norte de nuestro país la calidad de las uvas?
5. ¿Cree usted que en los últimos años se ha dado una competencia más fuerte entre Chile y Perú en cuanto al envío de uvas a China?
6. ¿Cree usted que las medidas fitosanitarias en las exportaciones de uvas fresca, fueron un aliado para el ingreso al mercado Chino? ¿Se debe mejorar y verlo como una oportunidad de ventaja competitiva? ¿Por qué?
7. ¿Cree usted que el nivel de exportaciones peruanas de uvas seguirá en crecimiento en un futuro Próximo? ¿Por qué?

Anexo 4 Ficha Entrevista- Javier Gustavo Oyarse Cruz

Nombre: Javier Gustavo Oyarse Cruz

Cargo: Docente UPC - Comercio Internacional. Funcionario de la Administración Aduanera – SUNAT con más de 25 años de experiencia laboral.

E-mail: magoyarse@gmail.com

Preguntas:

1. ¿Cómo evalúa el desempeño de las exportaciones de las uvas frescas hacia el mercado asiático (China)?
2. ¿Cree que la desgravación de los aranceles es un factor que favorece el incremento de las exportaciones a China “producto uvas frescas”? ¿Por qué?
3. Siendo las uvas frescas uno de los principales productos dentro de nuestra oferta exportable ¿Cuál cree que deberían ser las políticas a implementar para seguir consolidando este producto en el mercado exterior?
4. En su experiencia en el sector, ¿Cómo evalúa usted las prácticas de promoción comercial por parte del Estado para impulsar nuestras exportaciones uvas?
5. En el marco del TLC Perú y China, las uvas frescas han tenido un crecimiento admirable ¿Cuál cree usted que ha sido el principal motivo para el fomento de las exportaciones a dicho mercado?
6. Según el TLC con China, ¿Cree que este fue uno de los factores que favorecieron el incremento de las exportaciones? ¿Específicamente a qué cree que se debe esto?
7. ¿Cuál cree que es nuestro principal reto para seguir impulsando a las exportaciones?
8. Si vemos a los principales competidores en este mercado, ¿Cuáles serían las enseñanzas que tendríamos de ellos?
9. ¿Cree usted que las medidas fitosanitarias en las exportaciones de uvas fresca, fueron un aliado para el ingreso al mercado Chino? ¿Se debe mejorar y verlo como una oportunidad de ventaja competitiva? ¿Por qué?

- **Entrevista a especialistas**

Entrevista a Marcelo Alonso Valverde Arévalo

Siendo las uvas frescas uno de los principales productos dentro de nuestra oferta exportable ¿Cuál cree que deberían ser las políticas a implementar para seguir consolidando este producto en el mercado exterior?

El Perú cuenta con 2 planes estratégicos, el primero es el Plan Regional Exportador – PERX. Es una herramienta que les ayudará a entender y conocer la oferta exportable del Perú. Con el PERX podrás conocer el contexto productivo comercial por región, así como los productos a nivel regional. El segundo es el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) es: “Desarrollar agresivamente el comercio exterior en base al esfuerzo conjunto del Estado y al sector privado para incrementar y diversificar nuestra oferta exportable y lograr una inserción competitiva en los mercados internacionales.

Estos planes se están implementando en las regiones donde también se exporta la uva (Ica). Se identificó las acciones que se deben implementar las acciones para ser más competitivas en la cadena de producción y exportación de uvas al año 2020-2025. Al día de hoy los planes estratégicos regionales están finalizados y se tiene la visión clara a donde se quiere llegar para poder ser más competitivos frente a otros países.

En su experiencia en el sector, ¿Cómo evalúa usted las prácticas de promoción comercial por parte del Estado para impulsar nuestras exportaciones uvas?

Yo creo que el Perú a través de PromPeru hace un buen trabajo para la promoción comercial. Ya que tiene mucha experiencia en temas de agro exportación en productos no tradicionales como son las uvas, mangos, paltas y también superfoods. El estado peruano es minucioso en la promoción comercial con los exportadores y busca siempre impulsar el tema del agro dando una buena imagen al Perú que tiene los recursos necesarios para una mejor producción de estos productos comestibles.

En el marco del TLC Perú y China, las uvas frescas han tenido un crecimiento admirable ¿Cuál cree usted que ha sido el principal motivo para el fomento de las exportaciones a dicho mercado?

En el caso de China con las uvas tiene un protocolo a nivel fitosanitario de Senasa por parte de Perú y GACC que son los requerimientos sanitarios y fitosanitarios establecidos por la Administración General de Aduanas de la República Popular China (GACC, por sus siglas en inglés *General Administration of Customs of China*). Que se firmó poco antes del TLC en el 2009. Estas medidas deben ser cumplidas para evitar los rechazos indebidos de los productos agrícolas exportados por parte del Perú y evitar restricciones al comercio. Una medida sanitaria no es una barrera, solo es una medida que se tiene que cumplir debidamente, ya que son normas de carácter necesario.

Según el TLC, muchos productos han tenido desgravaciones aduaneras. En el caso de las uvas de mesa, ¿Cree que este fue uno de los factores que favorecieron el incremento de las exportaciones? ¿A qué cree que se debe esto?

Gracias al TLC varios productos han tenido una desgravación aduanera, esto es uno de los factores que siempre favorece las exportaciones peruanas. Al día de hoy los aranceles han disminuido notablemente pero aún continúan sectores que son sensibles y no ha disminuido mucho el arancel. Si bien los aranceles tienen más impacto cuando se tienen un acceso como es el TLC y junto con las medidas fitosanitarias y una desgravación arancelaria tiene un gran beneficio para la exportación.

¿Cómo han ido evolucionando las medidas fitosanitarias luego de la firma del TLC con China para las exportaciones de uvas de la región de Ica?

Las medidas fitosanitarias se mantiene del protocolo firmado entre Senasa y la GACC (*General Administration of Customs of China*), no ha habido un cambio de protocolo y se mantiene, pero tener en cuenta que las medidas sanitarias no solo se rigen en fitosanitario.

También están las medidas Sanitarias, la cual es tener en cuenta un límite máximo de residuo de plaguicida, pesticidas u otros químicos aplicados para su desarrollo de producción, todo esto tiene que ir acorde a las normas propuestas por China.

Estas medidas Sanitarias se ven a nivel mundial con mayor rigor que las medidas fitosanitarias entonces hay que tenerlo en cuenta a nivel internacional y el Perú lo está haciendo.

9. ¿Cree usted que las medidas fitosanitarias en las exportaciones de uvas fresca, fueron un aliado para el ingreso al mercado Chino? ¿Se debe mejorar y verlo como una oportunidad de ventaja competitiva? ¿Por qué?

Claro que fueron un gran aliado para el ingreso, si no se tenía las medidas fitosanitarias simplemente no ingresaban la exportaciones de productos agrícolas al mercado chino.

Sobre la ventaja competitiva, es que Perú tiene el primer acceso frente a otros países que buscan acercarse a china y agilizar su entrada. El ámbito fitosanitario y sanitario es algo que siempre se debe cumplir sin margen de error, porque si no lo cumples no entras así de sencillo.

Asimismo, en el ámbito privado como importador chino, se puede exigir mas medidas fitosanitarias como lo serian productos orgánicos que no tengan residuo de pesticidas químicos, entonces se puede decir que no siempre las medidas fitosanitarias serán del ámbito gubernamental, también pueden ser del sector privado y más exigentes.

La ventaja competitiva real por el lado de Perú, sería un sello privado para diferenciar el producto que es orgánico y que diga producto peruano. Ya que en las aduanas especialmente en China existe una gestión de riesgo, donde se abren los contenedores dependiendo de qué país proviene. Si el país es más riesgoso tiene mayor rechazo de contenedores pero si no lo es procede más rápido su ingreso de los productos agrícolas.

10. ¿Cree usted que se ha generado creación o desviación de comercio luego de la firma de TLC entre Perú y china?

Se ha generado creación comercial, la estrategia el Perú es no poner todo en una sola canasta, ya que si dependemos de un solo mercado y este cambia su normativa puede afectarnos mucho.

El Perú anteriormente ya paso por ese escenario en otros tipos de productos, por tal motivo el nuestro país está preparado para afrontar dichas medidas en la actualidad.

Por otro lado, el tema de los TLC y apertura comercial es para poder ver alternativas de mercado para los exportadores, Asia es un continente donde el Perú y otros países tienen en la mira, cabe resaltar que se está negociando la modernización del acuerdo con China, lo que se busca es optimizar más las preferencias de comercio con este país para un mejor beneficio de exportadores peruanos.

Nombre: Javier Gustavo Oyarse Cruz

Cargo: Docente UPC - Comercio Internacional. Funcionario de la Administración Aduanera – SUNAT con más de 25 años de experiencia laboral.

¿Cómo evalúa el desempeño de las exportaciones de las uvas frescas hacia el mercado asiático (China)?

Tomando como referencia el año 2018 y recogiendo los datos del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), el Perú se convirtió en el tercer exportador mundial de uvas frescas. Las cifras que expuso dicho sector indicaban que el crecimiento se puede medir por el volumen exportado, comparando el año 2017 donde se exportó 270,000 toneladas y en el año 2018 se exportó 343,000 toneladas. Siendo importante mencionar que los principales destinos para la uva son Estados Unidos, la Unión Europea y China.

¿Cree que la desgravación de los aranceles es un factor que favorece el incremento de las exportaciones a China “producto uvas frescas”? ¿Por qué?

La suscripción del Tratado de Libre Comercio entre Perú y China permitió que las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado chino obtengan una desgravación arancelaria para la subpartida 08061000 que en el año 2011 estaba en 5.2% y a partir del año 2015 está gravado con 0% de arancel nacional.

En consecuencia, desde el punto de vista de la apertura de mercados, podemos inferir que la reducción y eliminación de aranceles en el mercado chino para las exportaciones peruanas, han contribuido en gran medida al incremento de nuestros volúmenes de exportación que estuvimos comentando en la pregunta anterior.

Siendo las uvas frescas uno de los principales productos dentro de nuestra oferta exportable ¿Cuál cree que deberían ser las políticas a implementar para seguir consolidando este producto en el mercado exterior?

En principio se debe continuar fortaleciendo con tres aspectos básicos:

- a) Mejorar la calidad de la agroindustria desde la capacitación a la mano de obra hasta la obtención de maquinarias y equipos.
- b) Ampliar las hectáreas dedicadas a la siembra de la uva fresca en las zonas geográficas de mayor potencialidad para su desarrollo.
- c) Búsqueda y apertura de nuevos mercados en el extranjero, así como la fidelización de los actuales clientes ubicados en el sudeste asiático.

En su experiencia en el sector, ¿Cómo evalúa usted las prácticas de promoción comercial por parte del Estado para impulsar nuestras exportaciones uvas?

Considero que MINCETUR viene realizando una importante labor en beneficio de los exportadores de uvas frescas, no solo por haber incorporado este producto en todos los acuerdos comerciales celebrados con países hermanos, también porque a nivel gubernamental se han realizado diversas coordinaciones para agilizar y simplificar los procedimientos administrativos para la obtención del certificado fitosanitario, por ejemplo las “Reglas Administrativas de Inspección, Cuarentena y Supervisión de Ingreso de fruta fresca a China” (AQSIQ); y finalmente, la promoción y financiamiento de los exportadores peruanos para que asistan a las ferias internacionales.

En el marco del TLC Perú y China, las uvas frescas han tenido un crecimiento admirable ¿Cuál cree usted que ha sido el principal motivo para el fomento de las exportaciones a dicho mercado?

Además de la rebaja arancelaria que tenemos pactada en los Acuerdos Comerciales, debemos enfatizar la corriente cultural en materia de consumo de productos orgánicos que están reconocidos por los profesionales de la salud como beneficiosas para el organismo humano.

A lo cual se suma, la competitividad que estos productos generan en el mercado internacional por su alta rotación y rentabilidad de los negocios internacionales.

Según el TLC con China, ¿Cree que este fue uno de los factores que favorecieron el incremento de las exportaciones? ¿Específicamente a qué cree que se debe esto?

Efectivamente, coincido con este planteamiento, en la medida que se trata de un acuerdo comercial celebrado con un país que tiene más de mil cuatrocientos millones de habitantes,

con alta capacidad de consumo e inversión extranjera directa, además de su posicionamiento en nuestra balanza comercial como el principal destino para las exportaciones peruanas.

¿Cuál cree que es nuestro principal reto para seguir impulsando a las exportaciones?

El principal reto que tiene nuestro país es mejorar la calidad de los productos que exportamos al mundo, añadiendo algún valor agregado a los mismos, y ampliando nuestra oferta exportable en el sector agroindustria; para ir avanzando en el objetivo de no ser un país dependiente de los recursos mineros.

Si vemos a los principales competidores en este mercado, ¿Cuáles serían las enseñanzas que tendríamos de ellos?

La principal enseñanza es que necesitamos reforzar las acciones de marketing internacional para lograr mayor presencia comercial en los cinco continentes, por la calidad del producto peruano y lo variado de nuestra geografía que ofrece productos naturales de mayor calidad y mejor precio.

¿Cree usted que las medidas fitosanitarias en las exportaciones de uvas fresca, fueron un aliado para el ingreso al mercado Chino? ¿Se debe mejorar y verlo como una oportunidad de ventaja competitiva? ¿Por qué?

Las “Reglas Administrativas de Inspección, Cuarentena y Supervisión de Ingreso de fruta fresca a China” (AQSIQ), desde mi punto de vista se han convertido en un gran aliado para el crecimiento sostenido de las exportaciones de uvas frescas hacia dicho mercado, en la medida que las autoridades del Ministerio de Agricultura de China en los últimos años han realizado visitas al Perú para supervisar la calidad de nuestros productos y aportar recomendaciones o sugerencias de mejora en nuestros procesos productivos desde la siembra de las uvas.

En ese sentido, soy un convencido que debe verse como una oportunidad de mejora competitiva, desde la obtención del “Quarantine Import Permit”, que es un permiso especial donde se registra el puerto peruano de embarque de las uvas y constituye un requisito básico para la inspección del envío, con lo cual, se facilita grandemente la obtención del certificado fitosanitario.

- **Solicitud de carta para entrevistas**

Lima, 25 de enero de 2020

Señor:

Nombre: Jose Briceño

Cargo: Gerente de Sociedad Agrícola Drokasa S. A

Presente. -

Estimado:

A través de la presente es un placer saludarlo y presentar a los señores que se detallan a continuación:

exigete, innova

Nombres y apellidos	Email de contacto
Barrera Espinoza, Laydhy Jhadyra	u200811186@upc.edu.pe
Almonacid Laura, Aarón Ali	u200911796@upc.edu.pe

Ellos son egresados de la carrera de Administración de la Facultad de Negocios de la UPC, y se encuentran realizando una tesis sobre “Los factores que influyeron en el incremento de las exportaciones de uvas frescas de la región de Ica bajo el TLC Perú- China del periodo 2008-2019”.

Conocedor de su amplia experiencia y conocimiento en el tema de las exportaciones, le solicito, por favor, que les brinde una entrevista para obtener una visión acerca de cómo se vienen ejecutando las herramientas de gestión de indicadores en la planificación estratégica de las empresas.

En caso su respuesta sea positiva, le solicito que pueda otórgales respuesta a través de los correos electrónicos señalados en el acápite de la presente carta.

Hago propicia la oportunidad para reiterarle mi más profundo agradecimiento por su amable contribución en beneficio de esta investigación.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to be "J. Briceño".

Julio Ricardo Moscoso Cuaresma

Profesor a Tiempo Completo

Facultad de Negocios

Email: julio.moscoso@upc.pe

Anexo: 1852

Señor:

Nombre: **OMAR DUEÑAS ACURIO**

Cargo: Docente de Asociación de Exportadores - ADEX

Presente. -

Estimado:

A través de la presente es un placer saludarlo y presentar a los señores que se detallan a continuación:

Nombres y apellidos	Email de contacto
Barrera Espinoza, Laydhy Jhadyra	u200811186@upc.edu.pe
Almonacid Laura, Aaron Ali	u200911796@upc.edu.pe

Ellos son egresados de la carrera de Administración de la Facultad de Negocios de la UPC, y se encuentran realizando una tesis sobre “Los factores que influyeron en el incremento de las exportaciones de uvas frescas de la región de Ica bajo el TLC Perú- China del periodo 2008-2019”.

Conocedor de su amplia experiencia en el rubro y sabemos que cuentan con diversas especializaciones entre ellas en AGRONEGOCIOS y conocimiento en implementación y supervisión de Programas Nacionales de Vigilancia Sanitaria de Alimentos, le solicito, por favor, que les brinde una entrevista para obtener una visión académica acerca de cómo se vienen ejecutando las herramientas de gestión de indicadores en las exportaciones de las empresas y conocer más acerca del panorama del comercio exterior.

En caso su respuesta sea positiva, le solicito que pueda otórgales respuesta a través de los correos electrónicos señalados en el acápite de la presente carta.

Hago propicia la oportunidad para reiterarle mi más profundo agradecimiento por su amable contribución en beneficio de esta investigación.

Atentamente,

UPC
Universidad Peruana
de Ciencias Aplicadas

Tratado de Libre Comercio
Alimentos, S.A.
S.A. de C.V.
T.T.T.T.T.T.T.T.
S.A. de C.V.

00000000000000000000

A handwritten signature in dark ink, consisting of a large, sweeping initial 'J' followed by the letters 'R', 'M', 'C' in a cursive style.

Julio Ricardo Moscoso Cuaresma

Profesor a Tiempo Completo