UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

PROGRAMA ACADÉMICO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**Las barreras no arancelarias que afectan a las exportaciones peruanas de palta Hass,
partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile en el marco de La Alianza del Pacífico
entre los años 2014- 2018**

TESIS

Para optar el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR(ES)

Ore Guillen, Brenda Elizabeth (0000-0002-2303-1702)

Pumasunco Rivera, Lizbeth Susana (0000-0002-0644-5620)

ASESOR

Zorrilla Morris, Paula Mayra Jackeline (0000-0001-8893-4876)

Lima, 18 de Setiembre del 2020

DEDICATORIA

En la coyuntura actual, dedicamos esta tesis a todos los trabajadores que combaten el COVID-19 en primera línea de defensa, soldados, policías, doctores, enfermeros que arriesgan su vida día a día para que podamos salir adelante en esta pandemia, todas estas personas tienen nuestra mayor admiración y respeto.

También a todas aquellas personas que perdimos un ser querido y no pudimos despedirnos como hubiéramos querido.

Asimismo, dedicamos nuestro trabajo a todos aquellos agricultores, que aún en esta coyuntura continúan con su sacrificada labor para que el Perú y el mundo tenga cada día alimentos de mayor calidad en su mesa.

Y por supuesto a nuestros Padres, que a lo largo de nuestra vida nos han brindado todo su amor y apoyo incondicional.

Brenda Ore Guillen y Lizbeth Pumasunco Rivera

AGRADECIMIENTOS

Sin duda, agradecemos en primer lugar a Dios, por permitirnos salir adelante, llegar hasta este momento, disfrutar de cada día y además disfrutar de nuestras familias.

Gracias a nuestras familias, por el amor, el apoyo en cada decisión, y sobre todo gracias por el apoyo en el emprendimiento de nuevos proyectos.

Gracias a nuestros amigos, por estar presentes aportando lo mejor a nuestras vidas.

Gracias a las personas que nos concedieron las entrevistas, brindándonos un momento en su ocupada agenda para hacer posible este trabajo de investigación

Finalmente, queremos agradecer a nuestra asesora, Mayra Zorrilla, cuya paciencia, experiencia, perseverancia y motivación hicieron posible que hoy podamos culminar nuestra tesis.

A todos, muchas gracias por ser parte de nuestras vidas.

RESUMEN

Perú se ha ido consolidando como un proveedor importante de palta Hass en el mundo, con un crecimiento sostenido y positivo en los últimos 5 años, esto gracias a la alta demanda de este producto en el mundo, la cual se ha logrado con mecanismos de promoción organizados por el gobierno y por los propios productores, además de que los productores peruanos han sabido adaptar su oferta, y así la palta peruana ha ido ganando un nombre en el mundo, ha tenido muy buena aceptación de los consumidores y ha logrado posicionarse como un producto de alta calidad.

En el marco de la Alianza del Pacífico, aun cuando Chile es productor de palta Hass, este se ha convertido en el principal importador de palta Hass de Perú, debido a que la oferta peruana no es competencia directa sino una oferta complementaria.

Chile tiene un consumo per cápita de 7 a 8 kilos por año y es el segundo consumidor más grande del mundo, lo afirma el director del Departamento de Producción Agrícola de la Facultad de Ciencias Agronómicas de la Universidad de Chile, Thomas Fichet. El mercado chileno representa un mercado atractivo en términos de volumen; sin embargo, al ser productores y exportadores, conocen muy bien el producto y tienen requisitos muy exigentes con respecto a la calidad, además de que intentan salvaguardar su producción local, no sólo en términos de producto final sino también de plantas, por ejemplo salvar sus sembríos de alguna plaga, es por eso que se han elaborado “protocolos complicados” (calificados de esta manera por exportadores peruanos entrevistados) pero llevaderos para la exportación desde Perú; estos protocolos tienen muchas exigencias que muchas veces dificulta la exportación a este país. Exigencias de etiquetado y rotulado, muestreos y revisiones en línea de producción, ambientes separados en las cámaras de frío, son algunos de los exigentes requisitos que plantea el país sureño para permitir el ingreso de palta Hass peruana, todos estos detallados en el Protocolo de Exportación.

Es por eso por lo que el presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar si las barreras no arancelarias afectan las exportaciones a Chile de palta Hass en los últimos 5 años en el marco de la Alianza del Pacífico.

Palabras Clave: palta Hass Peruana, Barreras No Arancelarias, Alianza del Pacífico, protocolo de exportación

Non-tariff barriers which affect Peruvian Hass avocado exports, tariff code 0804.40.00.00, to Chile in the framework of the Pacific Alliance between the years 2014-2018

ABSTRACT

Peru has consolidated as an important supplier of Hass avocado in the world, with a sustained and growth in the last 5 years, thanks to the high demand of this product in the world, which has been achieved through promotion mechanisms organized by the government and by the peruvian producers. Peruvian producers have been able to adapt their offer, and thus Peruvian avocado has been gaining a name in the world, it has had a very good acceptance by consumers and has posicionated as a high-quality product.

In the framework of the Pacific Alliance, even though Chile is Hass avocado producer, it has become in the main importer of Hass avocado from Peru, because the peruvian offer is not a direct competition, it works as a complementary offer.

Chile has a per capita consumption of 7 to 8 kilos per year, it is the second largest consumer in the world, this is stated by the director of the Department of Agricultural Production of the Faculty of Agronomic Sciences of the University of Chile, Thomas Fichet. The Chilean market it represents an attractive market in terms of volume; however, as they are producers and exporters, they know the product very well and have very demanding requirements regarding quality, in addition to this, they try to safeguard their local production, not only in terms of final product but also talking about plants, for example saving their crops of some plague, that is why there are "complicated protocols" (qualified in this way by Peruvian exporters interviewed). These protocols have many requirements that often make exporting to this country a very difficult challenge. Requirements of labeling, sampling and checking on the production line, separate environments in the cold rooms, are some of the demanding requirements that the Chile raises in order to allow the entry of peruvian avocado, all of these detailed in the Export Protocol.

That is why this research aims to analyze whether non-tariff barriers affect peruvian avocado Hass exports to Chile in the last 5 years within the framework of the Pacific Alliance.

Key Words: Peruvian Hass avocado, Non-Tariff Barriers, Pacific Alliance, Pacific Partnership export protocols.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	10
CAPITULO I: MARCO TEÓRICO	13
1.1 Antecedentes	13
1.2 Teorías	25
1.2.1 Integración	25
1.2.2 Medidas no arancelarias	29
1.2.3 Barreras no arancelarias	31
1.3 Marco Legal	36
1.3.1 Reglas de origen	36
1.3.2 Codex Alimentarius	36
1.3.3 Senasa	38
1.4 Marco conceptual	41
1.4.1 Alianza del Pacífico	41
1.4.2 Instituciones u organizaciones	42
1.4.3 Obstáculos al comercio	44
1.4.4 Barreras de acceso al mercado	44
1.5 Análisis del Sector	45
1.5.1 Perfil de los países involucrados	45
1.5.1.1 Situación de Peru	45
1.5.1.2 Situación de Chile	50
1.5.1.3 Comercio Perú – Alianza del Pacifico - Chile	54
1.5.2 Palta Hass en Chile	60
1.5.2.1 Consumo per cápita	60
1.5.2.2 Producción de palta	61
1.5.3 Barreras no arancelarias	64
1.5.4 Requisitos de acceso a mercado	64
1.5.5 Producción de palta peruana	70
1.5.6 Producción mundial de palta	72
1.5.7 Exportación de paltas en Alianza Pacífico	74
CAPITULO II: PLAN DE INVESTIGACIÓN	76
2.1 El Problema	76
2.2 Hipótesis	77
2.3 Objetivos	79
CAPITULO III: METODOLOGÍA DE TRABAJO	80
3.1 Tipo de la investigación	80

3.2	Técnicas de investigación	81
3.3	Diseño de la investigación	83
3.4	Unidad de análisis	84
CAPITULO IV: DESARROLLO		91
4.1	Análisis y discusión de resultados de la investigación	91
4.2	Hallazgos de la investigación	116
4.3	Análisis del Objetivo General	120
4.3.1	Análisis del Objetivo Especifico 1	120
4.3.2	Análisis del Objetivo Especifico 2	122
4.3.3	Análisis del Objetivo Especifico 3	123
4.3.4	Análisis del Objetivo Especifico 4	124
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMEDACIONES		126
5.1	Conclusiones	126
5.2	Recomendaciones	128
6. BIBLIOGRAFIA		130
7. ANEXO		137
7.1	Anexo N°1: Cuadro de antecedentes nacionales	137
7.2	Anexo N°2: Cuadro de antecedente internacional	139
7.3	Anexo N°3: Matriz de coherencia	140
7.4	Anexo N°4: Validación del cuestionario	141
7.5	Anexo N°5: Ficha de los entrevistados	143
7.6	Anexo N°6: Entrevistas a profundidad	151

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Exportaciones peruanas de 1994 y 2014.....	16
Tabla 2 Indicadores económicos de Perú.....	47
Tabla 3 Principales 10 países proveedores de Perú a nivel mundial.....	48
Tabla 4.Subpartida nacional de palta fresca en Perú.....	49
Tabla 5 Ranking mercados de exportación de palta frescas peruanas en valor FOB (Millones) 2014-2018.....	49
Tabla 6 Exportaciones peruanas del sector de frutas a los países miembros de la Alianza del Pacífico en Miles de US\$. Periodo 2006 – 2018.....	55
Tabla 7 Exportaciones peruanas del sector de frutas a los países miembros de la Alianza del Pacífico en Miles de US\$. Periodo 2006 – 2018.....	57
Tabla 8 Estacionalidad de las Exportaciones de la palta por la Alianza del Pacífico (en valor) mensual en el 2018.....	74
Tabla 9 Estacionalidad de las Exportaciones de la palta por la Alianza del Pacífico (en cantidad) mensual en el 2018.....	75
Tabla 10 Caracterización de sujetos entrevistados en el perfil 1.....	86
Tabla 11 Caracterización de sujetos entrevistados en el perfil 2.....	87
Tabla 12 Familia y categorías a priori de la investigación.....	91
Tabla 13 Familias y categorías de la investigación a priori y emergente.....	117

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Eje de integración de América Latina.....	26
Figura 2. Alianza del Pacífico en cifras	28
Figura 3. Protocolo de trabajo para Chile en exportación.	39
Figura 4. Flujo de palta Hass en el proceso de certificación, con respecto a los países de destino. pag.27.....	40
Figura 5. Riesgo país de Perú.....	45
Figura 6. Arancel de Chile para paltas (aguacates).....	51
Figura 7: Exportación por temporada y proyección para nueva campaña en toneladas 2019.....	52
Figura 8: Precio de palta Hass de Chile por mercado 2019..	53
Figura 9. El gráfico muestra las importaciones chilenas de palta en los últimos 10 años.....	53
Figura 10. Exportaciones peruanas a los países miembros de la Alianza del Pacífico en Miles de US\$ en el sector agropecuario y agroindustrial durante el periodo de 2006 – 2018.....	54
Figura 11. Exportaciones peruanas de la palta S.P.N: 0804.40.00.00 a la Alianza del Pacífico en Miles de US\$. Periodo 2006 – 2018.	56
Figura 12. Países con potencial para exportar 080440 Aguacates/paltas frescas/secos hacia Chile..	58
Figura 13. Aguacates / paltas, frescos/ secos hacia Chile.	59
Figura 14: Chile: Participación estimada en superficie de palto por variedad (2017).	61
Figura 15:Chile - distribución de la superficie de palto por provincia.	63
Figura 16. Calendario de Estacionalidad de Oferta Exportable de palta Hass en Chile.....	63
Figura 17. Obligaciones del exportador detallado en el protocolo de exportación de palta Hass a Chile.....	66
Figura 18. Medidas Fitosanitarias a la cosecha detallado en el protocolo de exportación de palta Hass a Chile.....	67
Figura 19. Medidas Fitosanitarias y Obligaciones de las plantas empacadoras detallado en el protocolo de exportación de palta Hass a Chile.	68
Figura 20. Funcionamiento y Almacenamiento de las plantas empacadoras detallado en el protocolo de exportación de palta Hass a Chile.....	69
Figura 21. Evolución de la Superficie Cosechada de palta peruana (Miles de Hectáreas 2010-2018).	70
Figura 22. Ranking de Regiones Productoras de palta peruana (Miles de Toneladas, 2018).	71
Figura 23:Ranking de Principales Productores de palta a Nivel Mundial (Miles de Toneladas,2018..	72
Figura 24:Estacionalidad de las Exportaciones Mundiales.	73
Figura 25. Estacionalidad de Exportaciones de palta, en valor 2018.	74
Figura 26: Protocolo de transcripción.	82
Figura 27: Categoría a priori de la investigación.	92
Figura 28: Primera familia y sus categorías a priori.	92
Figura 29: Segunda familia y sus categorías a priori..	93
Figura 30: Análisis de la categoría No 1.1 de la investigación.	94
Figura 31:Análisis de la categoría No 1.2 de la investigación.	96
Figura 32: Análisis de la categoría No 1.3 de la investigación.	99
Figura 33: Análisis de la categoría No 1.4 de la investigación.	101
Figura 34:Análisis de la categoría No 1.5 de la investigación.	103
Figura 35: Análisis de la categoría No 1.6 de la investigación.	105
Figura 36: Análisis de la categoría No 2.1 de la investigación.	107
Figura 37: Análisis de la categoría No 2.2 de la investigación.	109
Figura 38: Análisis de la categoría No 2.3 de la investigación.	113

Figura 39: Categoría emergente de la investigación 116

Figura 40: Resulta de la Categoría emergente de la investigación..... 118

Figura 41: Categoría emergente "problemas en la exportación" de la familia 2..... 119

INTRODUCCIÓN

Según la Oficina comercial del Perú en el exterior (OCEX) en Santiago de Chile; las exportaciones de palta Hass de Perú a Chile crecieron en 306% durante el periodo de enero a diciembre del 2015 en comparación con el mismo período del año anterior. Este avance significativo se debió al ingreso de palta Hass sin ningún tipo de restricción a dicho país pues, coincidentemente, esto sucedió después de cuatro años de la firma del acuerdo de Alianza del Pacífico cuando en Julio el 2014, Chile rechazó los recursos de protección a la palta chilena, lo que permitió agilizar el comercio entre Perú y Chile. (MINCETUR, 2015)

Según MINCETUR (2019), la Alianza del Pacífico se define como: “un área de integración profunda que busca alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas e impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes.” Así pues, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2018), la Alianza del pacífico es la séptima economía del mundo y representa el 39% del PBI de América Latina y el Caribe. Es por esta razón, que se considera que la Alianza del Pacífico representa un bloque atractivo y representativo para el comercio exterior peruano y que el éxito e incremento de las exportaciones de palta Hass de Perú a Chile no sólo se debe al aprovechamiento de la ventana comercial entre ambos países, sino que también han influido de gran manera la disminución de barreras arancelarias y no arancelarias, las cuales han representado un factor promotor para el comercio bilateral.

Así mismo, además de la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, existen otros mecanismos promocionales para la exportación de este producto, una de ellas fue la Macro Rueda Norte Exporta y Expoalimentaria, que, según un informe del Ministerio de Comercio exterior y Turismo, invitó a negociar compradores chilenos y a las principales cadenas de supermercados con el objetivo de promover la palta Hass Peruana y generar una mayor demanda. El informe además detalla que la palta fresca es consumida en Chile durante todo el año, por lo que el Perú está en capacidad de ingresar con este producto a en una ventana comercial de abril a setiembre. (MINCETUR, 2015).

En el panorama internacional, y según los datos estadísticos de TRADEMAP (2019), se puede identificar que las exportaciones peruanas en cantidades de toneladas para el 2018

representaron el 22% de participación a nivel mundial. Además, Perú ocupa el segundo lugar dentro del marco de la Alianza del Pacífico mientras que México es el principal proveedor mundial, con el 67% de participación.

Según los datos estadísticos en ADEX DATA TRADE (2019), la principal partida exportada al bloque de La Alianza del Pacífico fue la de las paltas, con una participación de casi 5% en el volumen exportado. También se observa que la variación porcentual 2018/2017 en volumen fue de casi 234%.

Según el siguiente cuadro, que muestra las importaciones de palta en Chile, el Perú se ha convertido en el principal proveedor de este producto al país sureño, es por esta razón que el presente trabajo de investigación busca analizar barreras no arancelarias que afectan la exportación de palta Hass a Chile a fin de que estas no representen una futura restricción para el comercio bilateral a partir del análisis del comportamiento que tiene Perú dentro del bloque de la Alianza del Pacífico y de la variación en las exportaciones en los últimos 5 años, los beneficios arancelarios y no arancelarios firmados entre los países miembros del bloque y de la modificación del Protocolo de Trabajo de palta Hass peruana a Chile presentada en el 2010, donde se establecen y se detallan los principales requisitos fitosanitarios para el ingreso de este producto al mercado chileno.

Por todo lo anteriormente mencionado se escogió investigar las barreras no arancelarias que afectan las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018.

Es así que el objetivo principal será identificar cuáles son las barreras no arancelarias y determinar si estas afectan las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018. El presente documento, está compuesto por siete capítulos. En el primero de ellos, se abordarán los antecedentes, marco legal y conceptual, análisis del sector, de lo que se propone investigar. En el segundo capítulo, se especificarán los problemas, la hipótesis, los objetivos y las variables centrales como los específicos. En la tercera sección, contando con la investigación realizada como base de los dos anteriores capítulos, se explicará la metodología a utilizar para poder responder al problema planteado y validar la hipótesis. En la cuarta y quinto capítulo, se procederá aplicar la metodología planteada para así poder realizar y

analizar los resultados obtenidos. Finalmente, en el sexto y séptimo capítulo, se desarrollará la bibliografía y anexos que justifican toda la investigación realizada del presente documento.

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO

En este capítulo se describirán los componentes conceptuales relacionados al tema propuesto de investigación, cuenta con cinco apartados: antecedentes nacionales e internacionales, las teorías, el marco legal y conceptual; y análisis del sector. Primero se citarán las diferentes investigaciones relacionadas al tema propuesto y posteriormente se desarrollarán aquellas teorías relacionadas al tema. Seguido del marco legal y conceptual, el cual mostrará las definiciones a cada concepto que fuese relevante para lo que se propone como tema de investigación. Finalmente, el análisis del sector para evaluar la situación en la que se viene desarrollando la exportación de palta Hass peruana, partida arancelaria 0804.40.00.00.

Las palabras claves de investigación realizada para este capítulo fueron las siguientes: Alianza del Pacífico, acuerdos comerciales, planes de exportación de una fruta peruana, barreras arancelarias y no arancelarias, medidas no arancelarias, teorías de integración, requisitos fitosanitarios, protocolo de exportación, entre otros.

1.1 Antecedentes

- **Nacional:**

Valverde (2015) en su artículo científico “Un nuevo reto para el comercio exterior peruano: Las medidas sanitarias y fitosanitarias” que tuvieron como objetivo describir y ejemplificar las medidas sanitarias y fitosanitarias que han afectado o afectan a la comercialización de productos peruanos agropecuarios a otros mercados. La metodología empleada constó de la recopilación de los datos de diversas fuentes nacionales e internacionales. Los resultados muestran que estas medidas restringen el comercio y confunden a los exportadores en vez de proteger la salud humana, animal y vegetal. De la misma manera podemos observar que es muy importante poder negociar las barreras no arancelarias en el sector agropecuario para facilitar el ingreso de las empresas exportadoras a los países miembros del algún acuerdo comercial con el que gozamos de una preferencia arancelaria.

Por otro lado, nos ayuda mucho el análisis realizado por Valverde (2016) en su artículo científico “Medidas sanitarias y fitosanitarias, ¿barreras al comercio?: el Caso Peruano en el Asia-Pacífico” que tuvo como objetivo cuestionar si es que, a

pesar de tener una serie de tratados comerciales con diferentes países de la región, los cuales han reducido progresivamente los aranceles, el Perú ha alcanzado un acceso real al mercado del Asia-Pacífico con productos del sector agroindustrial. La metodología empleada constó de una revisión detallada de la información liberada por los organismos internacionales competentes en materia de comercio exterior y asuntos sanitarios, así como la realización de una reunión con la Dirección de Requisitos Técnicos al Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). Los resultados muestran que las medidas arancelarias ya no representan trabas que limiten la introducción de productos agropecuarios a los mercados internacionales, ya que los aranceles aplicados a las importaciones de mercancías en promedio se redujeron hasta menos del 3% en el año 2015.

Se llega a la conclusión según el párrafo anterior que el Perú ya no sólo debe preocuparse en las medidas arancelarias, ya que se puede afirmar que dichas medidas no logran ser un indicador que esté relacionado con el aumento o disminución de las exportaciones peruanas. Teniendo presente que hasta el año 2015 se ha trabajado en bajar los aranceles aplicados a la importación de mercancías en menos del 3%. Ahora se debe evaluar la situación de las barreras no arancelarias que se ejecutan de manera independiente por cada país y si estas pueden llegar a ser un indicador a nivel país que afecte las exportaciones peruanas del sector agropecuario; sector que agrupa las frutas, hortalizas, alimentos, bebidas, entre otros, cuyo manejo de exportación es sensible, debido a que son productos de consumo directo y están en contacto con la población de cada país.

Investigaciones relacionadas a las ventajas competitivas de las empresas exportadoras peruanas del sector agroindustrial muy importantes como la de Diaz (2017) en su tesis “Ventajas competitivas de la empresa exportadora de aguaymanto deshidratado caso: Villa Andina 2015” tuvo como objetivo conocer las ventajas competitivas de comercialización de la compañía Villa Andina. La muestra la conforman 30 personas que fueron personal administrativo, gerentes y jefes de exportación. La metodología que se empleó para esta investigación es no experimental –transversal. Los resultados muestran que la empresa Villa Andina si cuenta con ventajas competitivas, en calidad, producción, comercialización y medio ambiente con respecto al producto principal de exportación que es el aguaymanto deshidratado; aprovechando tanto las preferencias arancelarias como las barreras no arancelarias con las que se cuenta para ingresar principalmente al mercado americano. Cabe destacar que el crecimiento significativo de la empresa se debe a que cuentan con

especialistas en cada área y sobre todo por la información al detalle con la que cuenta el mercado americano que es el principal destino de sus exportaciones. Las barreras no arancelarias comprenden desde permisos fitosanitarios, etiquetado y rotulado entre otros, dichos requisitos son obligatorios para la exportación al mercado americano, cuyo protocolo cuenta con una explicación muy clara; explicación que permite a la empresa exportadora entender y evitar inconvenientes en el proceso de exportación. Entonces, se puede concluir que no solo las barreras no arancelarias son las que permiten aumentar o disminuir las cifras de exportación de un país, sino que también es muy importante que las empresas exportadoras gocen de una ventaja competitiva en sus productos.

La balanza comercial del Perú con Chile ha sido negativa desde el año 2015. Durante los años 2012 al 2016, las exportaciones peruanas hacia Chile e importaciones desde dicho país han decrecido sustancialmente a una tasa promedio anual de 16% y 2%, respectivamente. Según registros estadísticos de SUNAT, las exportaciones no tradicionales orientadas al mercado chileno engloban el 62% del total exportado a este país, con una participación de 28%, agropecuario (fideos y pastas alimenticias, palta fresca, cerveza, aceituna en salmuera, pulpa de frutas cocidas y congeladas, principalmente). Aun cuando las exportaciones generales hacia Chile han decrecido, se puede observar que las exportaciones de palta se han incrementado en los últimos años, convirtiendo al Perú en el principal proveedor.

En aquellas tesis de exportaciones peruanas en el sector agropecuario y agroindustrial que evalúan los indicadores de crecimiento en sus cifras de exportación como causa de un acuerdo comercial, se puede ver:

Rodríguez (2016) en su tesis “Perú: Acuerdos comerciales y su incidencia sobre el nivel de exportaciones nacionales, periodo 1994 – 2014” tuvo como objetivo analizar la incidencia que los Tratados de Libre Comercio firmados por el Perú tienen sobre el nivel de exportaciones nacionales, durante el periodo 1994 – 2014”. La muestra está conformada por el número de acuerdos comerciales suscritos por el Perú y el nivel de las exportaciones dentro del periodo de tiempo establecido en el objetivo. La metodología empleada constó en la recopilación de datos estadísticos proporcionados por herramientas de inteligencia comercial como SIICEX. Los resultados muestran que la incidencia de los acuerdos comerciales respecto al nivel de las exportaciones peruanas durante el periodo analizado fue positiva, ya que se registró una variación porcentual positiva de 232.18%. Así se

puede concluir del estudio antes mencionado que las exportaciones peruanas registran una tasa de crecimiento positiva de 6,549% y con un aumento de crecimiento en mercado de destino en el 37% como se puede observar en la Tabla N°1, lo que permite afirmar que el proceso de integración de Perú con otros países logra incrementar las cifras de exportación y esto se da a raíz de la firma de los Tratados de Libre Comercio (TLC) que el Perú decidió ejecutar y que en esta oportunidad se ve el incremento a raíz de las preferencias arancelarias obtenidas por el Perú.

Tabla 1 *Exportaciones peruanas de 1994 y 2014*

INDICADOR	1994	2014	Tasa de Crecimiento % 1994/2014
Valor FOB Millones US\$.	581.18	38,641.39	6549%
Mercados de destinos	139	191	37%

Nota: Estadísticas de exportación peruana al mundo en el periodo de 1994 y 2014 en valor FOB en Millones US\$ y la cantidad de mercados destinos con su respectiva tasa de crecimiento %. Adaptado de SIICEX. (2015)

Paredes (2018) en su tesis “Integración Regional en América Latina: Análisis Contra fáctico del Efecto de la Alianza del Pacífico sobre las exportaciones no tradicionales del Perú entre 2012-2015” tuvo como objetivo presentar el efecto de la Alianza del Pacífico sobre la evolución de las exportaciones no tradicionales del Perú comercializadas hacia México, Colombia y Chile. La metodología empleada constó de la recopilación de los datos utilizando las fuentes de información como: datos macroeconómicos, productos exportados, aranceles e indicadores que permitían evaluar las diferencias entre los países miembros de la Alianza del Pacífico. Los resultados muestran que el beneficio económico de haber suscrito el acuerdo multilateral de la Alianza del Pacífico generó un incremento de US\$ 874.8 millones durante el 2012 – 2015, que representa una variación porcentual de 0.45% del PBI entre los años en evaluación.

Del párrafo anterior se desprende que el acuerdo multilateral ha permitido promover las exportaciones no tradicionales de productos peruanos incrementando las cifras de exportación y es muy importante tenerlo presente en nuestro documento, ya que nuestro producto de exportación palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00 a evaluar se encuentra en el sector antes mencionado.

Mencionamos a continuación la siguiente tesis, ya que nos brinda la información de análisis en el marco de La Alianza del Pacífico.

Poico (2018) en su tesis “Comercio Exterior con La Alianza del Pacífico, periodo 2011-2017” tuvo como objetivo evaluar el comercio exterior, durante el periodo 2011-2017. La metodología empleada se basa en un enfoque cuantitativo, diseño no experimental y tipo descriptivo. Los resultados muestran que el comercio exterior del Perú hacia los miembros de la Alianza del Pacífico fue favorable durante el periodo de tiempo evaluado.

Según el estudio de evaluación nos ayuda afirmar que el acuerdo comercial de la Alianza del Pacífico del 2011 – 2017 fue favorable para el Perú, ya que sus exportaciones muestran cifras positivas.

Calzada (2017) en su tesis “Tratado de libre comercio Perú- Chile y el comercio exterior peruano 2002-2016” tuvo como objetivo determinar la incidencia de la firma del Tratado de Libre Comercio con Chile sobre el sector externo peruano, durante el periodo 2002 – 2016. La metodología empleada en la investigación es no experimental. Los resultados muestran que a partir de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Chile (2009) ha tenido una incidencia desfavorable sobre las exportaciones peruanas, durante el periodo 2002 – 2016. Se puede concluir, según la tesis antes mencionada, que la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con un país no siempre ayudaría a incrementar las cifras de exportación si sólo se eliminan las barreras arancelarias, ya que estas no son el único factor para el incremento, sino que existe otros indicadores como las barreras no arancelarias, oferta exportable, etc.

Román (2018) en su tesis “Productividad de la cebolla peruana y su exportación a los países miembros de la CAN¹ en el periodo 2013-2017” tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre la productividad de la cebolla peruana y su exportación a los países miembros de la Comunidad Andina durante el periodo 2013-2017. La metodología empleada constó del uso del enfoque cuantitativo, además de un diseño no experimental longitudinal de tendencia y correlacional. Los resultados de esta tesis muestran que la productividad de cebolla peruana se

¹ CAN: El 26 de mayo de 1969, se suscribió el Acuerdo de Cartagena, Tratado Constitutivo que fija los objetivos de la integración andina, define su sistema institucional y establece mecanismos y políticas que deben ser desarrolladas por los órganos comunitarios. Países miembros: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú

relaciona favorablemente con la exportación a los países miembros de la Comunidad Andina a pesar de los problemas originados por inconvenientes en la calidad en algunas embarcaciones destinada hacia Colombia o por algunas decisiones de los países miembros de colocar cierto tipo de restricciones o salvaguardias para cuidar su producción nacional evaluados en el periodo 2013-2017.

La afirmación de la tesis antes mencionada por Román (2018) contribuye a validar que no es suficiente la firma de acuerdos comerciales entre países, sino que en el caso de productos que se encuentran en el sector agropecuario y agroindustrial siempre estarán en evaluación de cada país; además de que cada país tiene la libertad de colocar otros tipos de barreras comerciales para que sus productos nacionales no se vean afectados principalmente por una preferencia arancelaria.

En términos de estudios sobre las barreras no arancelarias o requisitos fitosanitarios se halló lo siguiente:

Calderón (2016) en su tesis “Las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la región Tacna, 2015” tuvo como objetivo describir las barreras no arancelarias de aplicación más frecuente por los exportadores de productos agroindustriales, sobre todo de aceite de oliva. La muestra la conforman 5 Micro y Pequeñas Empresas formalmente constituidas que realizan la actividad de producción y comercialización de aceite de oliva en la Región Tacna. La metodología empleada constó de una investigación del tipo aplicada, en razón que iniciamos de una interrogante en fin de encontrar si existe o no relación entre dos variables. Los resultados muestran que existe una relación significativa entre las barreras para arancelarias como problemática que complican a las Micro y Pequeñas Empresas formales de la Región Tacna, la comercialización de aceite de oliva.

Evaluando el resultado del párrafo anterior se llega a la siguiente conclusión: las barreras no arancelarias en las exportaciones de productos ubicados en el sector agropecuario y agroindustrial llegan a ser un impedimento para las Micro y Pequeñas Empresas exportadoras, ya que no les permite poder crecer en sus cifras significativamente por más que se goce de una preferencia arancelaria por la firma de un acuerdo comercial.

León (2017) en su tesis “Las Barreras no Arancelarias y el crecimiento de las exportaciones de las empresas agroindustriales asociadas a la Cámara de Comercio de Tacna. Periodo 2009-2014” tuvo como objetivo determinar la relación entre las barreras para arancelarias y el incremento de las exportaciones de las compañías agroindustriales vinculadas a la Cámara de Comercio de Tacna. La muestra la conforman 23 compañías del sector agroexportador asociadas a la Cámara en mención. Los resultados muestran que las compañías se ven afectadas sus exportaciones de forma directa en función de las barreras para arancelarias establecidas para el proceso de exportación. Se aclara la definición de barreras para arancelarias que también son llamadas por algunos autores barreras no arancelarias. Según la investigación antes mencionada se concluye que por más que existan preferencias arancelarias entre países, estas no son un único factor de incremento de exportaciones, sino que las barreras para arancelarias o no arancelarias llegan a ser un indicador fundamental para este incremento o disminución de las exportaciones en el sector agropecuario y agroindustrial; ya que muchos países al colocar barreras no arancelarias buscan proteger su industria local. Respecto a las empresas exportadoras; al ingresar a un mercado deben cumplir y conocer los requisitos obligatorios de ingreso; ya que, muchas veces son las barreras no arancelarias las que representan un fuerte impedimento para la industria exportadora; haciendo largo y tedioso el tiempo de evaluación de producto, proceso de cuarentena, permisos, certificados, altos costos de exportación, entre otros, los cuales se verán reflejados en las tasas mínimas de crecimiento de las cifras de exportación durante la evaluación de una firma de acuerdo comercial con un país o en muchos casos en la disminución de las exportaciones partiendo desde el año en que fue suscrito el acuerdo comercial.

Al evaluar los antecedentes nacionales anteriores se debe sumar un acontecimiento muy importante para el trabajo de investigación planteado y es que después de la firma del Acuerdo de la Alianza del Pacífico, se registró un incremento en las exportaciones, es así que es momento de evaluar y analizar en el panorama de las barreras no arancelarias.

En el 2010, se presentó la modificación en el Protocolo de trabajo de la palta Hass peruana para el ingreso al mercado chileno donde se establecen los requisitos fitosanitarios. En Santiago, Chile publicaron el 19 de mayo del 2010 el documento de la siguiente manera: Establece requisitos fitosanitarios de importación a frutos frescos para consumo de palta

procedentes de los departamentos del Perú que se indican, deroga resolución N°1.782 de 2006 y aprueba plan de trabajo. Se debe recordar que en diciembre del 2013 se suscribió dicho trabajo sobre protocolo y los autores fueron los representantes del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), de Perú, y del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), de Chile, sobre las medidas fitosanitarias que aseguran un adecuado nivel de protección fitosanitaria en el comercio bilateral de palta Hass peruana y manzana chilena. A partir de este acuerdo, las exportaciones de palta Hass peruanas se efectuarán en mejores condiciones de competitividad al mercado chileno, puesto que ya no se exigirá el tratamiento cuarentenario, situación que generaba un sobre costo adicional para los productores y exportadores peruanos y daño a las frutas. SENASA trabajo en investigaciones para poder llegar a demostrar que la palta Hass no es hospedaría para mosca de la fruta, resultado que permitió a su homólogo, el USDA APHIS de Estados Unidos, pueda retirar el tratamiento cuarentenario exigido para la importación de esta fruta. Mientras que el SAG decidió por su parte realizar un nuevo análisis de riesgo de plagas, dilatando el ingreso al mercado chileno. Después de 2 años y medio de trabajo y gestión, se concluyó que SAG retire los requisitos fitosanitarios a la plaga Avocado *sunblotch viroid* (ASBV) y al tratamiento cuarentenario para la mosca de la fruta; por lo tanto, a partir de diciembre del 2013 se podrá exportar la palta Hass sin tratamiento cuarentenario.

En la segunda edición del libro de Novak y Namihas (2018) “La Alianza del Pacífico - Situación, perspectivas y propuestas para su consolidación” se menciona los siguientes antecedentes:

Desde el 2011 en que se creó la Alianza, esta ha sabido sortear algunas dificultades y lograr un importante grado de eficacia y legitimidad, gracias a su carácter abierto y flexible, lo que de mantenerse en el tiempo puede posibilitar que, por primera vez en la región, un proceso de integración funcione. (Fabián Novak y Sandra Namihas, 2018, p.7). Tal es así, que al momento el FMI² considera a la Alianza del Pacífico como la séptima economía del Mundo, además de que esta representa el 39% del PBI de América Latina y el Caribe.

Ver en Anexo N°1: Cuadro de antecedente internacional

² FMI: Fondo Monetario Internacional.

- **Internacional:**

Alarco (2017) publicó para la Universidad Nacional Autónoma de México - UNAM en su artículo científico del Volumen 14, Issue 42 “Tratados de libre comercio, crecimiento y producto potencial en Chile, México y Perú” tuvo como objetivo analizar los impactos sobre el crecimiento del PIB y el producto potencial de los TLC de Chile, México y Perú con Estados Unidos. La metodología empleada constó del uso pruebas estadísticas de quiebre estructural donde los resultados muestran que los Tratados de Libre Comercio no han cambiado la trayectoria de aumento del PIB de las tres economías.

Se concluye en el artículo de Alarcon (2017), que en términos económicos en los diversos sectores no se muestra una mejora significativa en la economía de los países en estudio gracias a una integración entre países que a pesar de gozar con preferencias arancelarias no fue un indicador suficiente para impulsar las exportaciones y generar divisas que ayuden a la economía de cada país aumentado su PBI anual.

Como indica el autor chileno Coppelli (2019) de la Universidad Central de Chile en su trabajo de investigación publicado en la revista anual del Derecho Internacional de la Universidad de Navarra- España: “Entre el libre comercio y el proteccionismo. Impacto de los obstáculos sobre la equidad en el comercio en el marco de la Agenda 2030”. Para resolver la problemática planteada, es importante mantener una clara definición y conocer la diferencia entre los términos de MNA y BNA, los cuales serán de utilidad para este trabajo de investigación:

Las MNA y BNA no debieran considerarse sinónimos, ya que en el contexto del comercio internacional es muy importante hacer una distinción entre ambas. Plantean que una MNA es un «concepto neutral», es decir, son medidas que pueden tener un impacto positivo o negativo sobre el comercio o incluso no tener ninguno. Muchas de las MNA, señala por el ITC, introducidas recientemente, reflejan la creciente sofisticación de la demanda de los mercados y consumidores, apuntando, por ejemplo, al cuidado de la salud de las personas o animales, y por tanto, no se ve necesario suprimirlas. Las BNA en cambio, conllevan siempre un impacto negativo

en su correspondiente aplicación. Algunas BNA provienen de las MNA, pero otras, como la distancia, no guardan ninguna relación. (Copelli, 2018, p.353)

Según la revista Logos Ciencia & Tecnología de la Universidad Militar Nueva Granada en su artículo de investigación “Las barreras no arancelarias, cómo dificultad a superar para exportar a Canadá por productores colombianos” por Lozano (2017). Menciona lo siguiente:

Los Tratados de Libre Comercio – TLC son empleados para abrir nuevos mercados, desarrollar una oferta exportable competitiva y alcanzar de alguna manera ventajas e igualdad de condiciones con otros países, pero, a pesar de esto, los últimos datos estadísticos de exportaciones e importaciones entre Colombia y Canadá, no ha llevado a apoyar este supuesto ya que la balanza comercial presenta un déficit, aunque se haya entrado en vigor el acuerdo de promoción comercial el 15 de agosto de 2011.

[..] De este modo se lleva a cabo una investigación no experimental desde una elaboración de discurso sistemática expositiva (Vallet, 2012) en la que se pudo observar la tendencia que han desarrollado los obstáculos no arancelarios al momento de importar tanto desde Canadá, como desde Colombia, que finalmente son en gran medida las promotoras de que no se avance en materia de exportaciones, a causa de que no hay una educación pertinente para los productores, ni una infraestructura sólida para que se tomen las medidas necesarias donde su producto final pase los estándares que impone Canadá. El artículo busca informar acerca de las barreras no arancelarias más generadoras de inconvenientes, además presenta sugerencias a seguir si se pretende una exportación exitosa. En conclusión, las barreras no arancelarias son de mucho más cuidado que las arancelarias para que se lleve a cabo algún negocio.

A continuación, se rescata en el artículo de Hernández y Muñoz (2015) una importante participación de la Alianza del Pacífico y apoyo en la disminución de barreras arancelarias y no arancelarias.

Hernández y Muñoz (2015) en su artículo “Desarrollo comercial y financiero e impacto en la calidad de vida de los países que conforman la Alianza del Pacífico”[..] En la séptima Cumbre realizada en la ciudad de Cali, se definió,

nuevamente, que el 90% del universo arancelario tendrá arancel 0 y que el 10% restante se desgravará conforme a lo acordado entre las partes; se anunció la culminación de las negociaciones del Capítulo de Facilitación de Comercio y Cooperación Aduanera; también se destacó la definición de los lineamientos de un Acuerdo Interinstitucional de Cooperación de las Autoridades Sanitarias de los Países Miembros de la AP en medicamentos.

La firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico fue el hecho más trascendental de la Octava Cumbre, realizada en Cartagena (Colombia), en febrero del 2014. El Protocolo recoge todas las negociaciones en las distintas materias que habían sido analizadas en las cumbres anteriores; consta de diecinueve capítulos dentro de los cuales se destacan temáticas como acceso a mercados, reglas de origen, facilitación del comercio y cooperación aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, contratación pública, comercio transfronterizo de servicios, inversión, servicios financieros, servicios marítimos, comercio electrónico, telecomunicaciones, transparencia y solución de controversias (Alianza del Pacífico, 2014).

Baena (2016) en su tesis de doctorada de la Universidad de Barcelona “Las restricciones de los aranceles a las exportaciones de mercancías en el derecho de la OMC ¿barreras tradicionales o neoproteccionismo?” tuvo como objetivo determinar hasta qué punto puede ser legal o no, en el marco del derecho de la OMC, adoptar este tipo de mecanismos dentro del sistema multilateral de comercio, destacando asimismo que dada la peculiaridad de las medidas, resultaría necesario también clasificar su propia tipología. Para resolver la problemática planteada, es importante mencionar la conclusión del trabajo antes mencionado.

[...] todas estas BNA han tenido a aumentar significativamente, y es a todo este cúmulo de medidas comerciales restrictivas a las cuales en la actualidad se les conoce como nuevo proteccionismo o neoproteccionismo.

Sucesivamente dentro de estas políticas comerciales aplicables a los flujos comerciales de entrada y/o importación, también se han desarrollado de forma paralela, políticas comerciales aplicables a los flujos comerciales de salida y/o exportación, en cuyo caso no solo se adoptan BNA sino también BA para restringir la exportación de mercancías y particularmente, al menos hasta ahora, materias

primeras y recursos estratégicos para la economía mundial como bien pueden ser alimentos, minerales entre otros más. [...] Particularmente desde los aportes teóricos del presente trabajo se hace referencia a neoproteccionismo y/o neoproteccionismo inverso exclusivamente en aquellos casos en donde son implementadas restricciones, expresadas tanto a través de BNA como BA, aplicables en las últimas solo a los flujos comerciales de salida y/o exportación.

Ver en Anexo N°2: Cuadro de antecedente internacional

Palabras clave: TLC, Barreras no arancelarias, exportación, importación. Alianza del Pacífico.

1.2 Teorías

1.2.1 Integración

Partiendo de los Tipos de Integración, se podrá identificar lo que representa la Alianza del Pacífico para este trabajo de investigación.

Según José Briceño Ruiz, Doctor en Ciencia Política del Instituto de Estudios Políticos de Aix-en-Provence en Francia escribió un artículo (2013), sobre los ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina donde explica algunas definiciones además de los modelos de integración comercial.

“La integración latinoamericana está en una nueva fase de su desarrollo en la que emergen nuevas realidades y se ha roto el consenso en cuanto al modelo de integración que existió en la década de 1990. La denominación de esta nueva etapa es aún objeto de discusión. Autores como José Antonio Sanahuja (2010), Pedro Da Motta Veiga y Sandra Ríos (2007), han acuñado la expresión «regionalismo post-liberal», para definir la sustitución del contenido de la agenda de la integración latinoamericana, que pasó de estar centrada en la liberalización del comercio y las inversiones para dar prioridad a objetivos políticos, sociales y productivos. No está claro si para los autores señalados el regionalismo post-liberal es una etapa del regionalismo latinoamericano o un modelo de integración, pero para ellos sí lo está que el periodo del regionalismo abierto concluyó. Pia Rigirozzi, en cambio, prefiere utilizar la expresión «regionalismo post-hegemónico» [...] En ese marco, el regionalismo se percibía como una respuesta defensiva a esos procesos globales. Para Rigirozzi, el regionalismo que se desarrolla en América Latina en el decenio de 2000 intenta ir más allá de ser un mecanismo defensivo y en vez de ello sería más bien un espacio de contestación y resistencia para enfrentar el neo-liberalismo y la hegemonía estadounidense (Rigirozzi, 2010)”. (Párrafo 1).

Dentro de los modelos de integración se identifican tres ejes los cuales son: el eje del regionalismo abierto, el revisionista y el anti- sistémico. En relación con los tres ejes antes mencionados se desarrollan tres modelos de integración regional: el modelo de regionalismo estratégico, regionalismo social y regionalismo productivo. En la figura 4 podemos observar los ejes de integración en América Latina iniciados en el siglo XXI.

Figura 1. Eje de integración de América Latina. Adaptado de “Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina”, por el Artículo de José Briceño Ruiz, 2013

- **Los modelos de integración económica de América Latina:**

A) *Regionalismo estratégico*

El regionalismo estratégico es un proceso que resulta de una alianza entre Estados nación y empresas multinacionales o empresas nacionales que han comenzado el proceso de internacionalización de sus actividades económicas. Como ya se indicó, el antecedente del regionalismo estratégico es la política comercial estratégica, una modalidad de política comercial desarrollada por la nueva teoría del comercio internacional para describir el funcionamiento de determinados mercados oligopólicos. (José Briceño Ruiz, 2013).

B) *Regionalismo social*

Según, Nicola Yeates (2005) y Bob Deacon et al. (2007) y Pia Riggirozzi (2012) proponen que la integración regional no sea solamente un mecanismo para construir un espacio comercial o de promoción de las inversiones, sino como un espacio para construir y aplicar una política social regional. La integración se concibe como un mecanismo para establecer estándares sociales a escala regional, fomentar políticas

redistributivas e incluso crear instituciones que permitan a los ciudadanos hacer valer sus derechos sociales. Mediante la aplicación de esta política social regional se establecerían medidas para reducir los efectos negativos que genera la apertura comercial en un proceso de integración y se aprobarían mecanismos para reducir las asimetrías existentes entre los países y al interior de estos. Mariana Vázquez (2011: 184) ha acuñado la expresión «regionalismo inclusivo» para describir la nueva etapa del Mercosur, en la cual destaca la construcción de una sólida dimensión social de la integración, concebida no solo como una respuesta a los desequilibrios nacionales y regionales causados por la apertura comercial sino más bien entendida como una estrategia regional para resolver la histórica deuda social de muchas sociedades latinoamericanas. Esta idea de «regionalismo inclusivo» es muy cercana al modelo de regionalismo social.

C) Regionalismo productivo

Este modelo se remonta a las ideas de la escuela estructuralista de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (Prebisch 1959; CEPAL, 1959) y el estructuralismo francés (Perroux 1966; Marchal, 1965, 1970), de utilizar la integración como parte de la estrategia de transformación productiva regional. En años recientes se ha visto un renacer de estas propuestas por parte de instituciones como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2007). En el modelo de integración productiva el objetivo es el fomento de un desarrollo industrial conjunto y la unificación de las economías sobre la base del principio de la solidaridad. Ahora bien, este modelo no propone exactamente un regreso a una estrategia de «crecimiento hacia adentro», sino que se acerca más a lo que el especialista Osvaldo Sunkel (1991) describe como «crecimiento desde dentro». Eso supone utilizar las capacidades endógenas y los recursos nacionales para promover la diversificación productiva, en particular, la industrialización, pero partiendo de la premisa que este proceso no está en contradicción con la conquista de mercados mundiales y la atracción de las inversiones extranjeras. Por esto, el modelo del regionalismo productivo no propone solamente la promoción de grandes proyectos industriales que impliquen una fuerte participación del Estado, sino también políticas como la creación de cadenas productivas en la cuales participan empresas locales, nacionales, regionales y transnacionales. José Briceño Ruiz, 2013.

Por otro lado, los acuerdos comerciales se definen como el proceso por el cual dos o más países establecen sinergias para formar un solo mercado con nuevos lineamientos para el intercambio comercial de bienes y servicios donde todos los involucrados se ven beneficiados. Asimismo, la importancia de los acuerdos comerciales radica en la eliminación de las barreras comerciales, las cuales se puede dar de manera bilateral, regional o multilateral. (Sosa, 2014, p. 166)

De lo expuesto anteriormente se concluye que la Alianza del Pacífico es un eje conformado por 4 países Chile, Colombia, México y Perú, este eje ha agrupado los 3 tipos de regionalismo descritos en los párrafos previos, permitiendo de esta manera articularse entre sí de forma política, económica y social, ya que promueven la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. A continuación, mostramos lo que actualmente representa La Alianza del Pacífico representa dentro de sus países miembros llegan hacer 225,3 millones de habitantes de población y con el 38% del total que llegó a América Latina en el 2017 como Inversión Extranjera Directa (IED).

Figura 2. Alianza del Pacífico en cifras. Adaptado de “Alianza del Pacífico”, por Acuerdos Comerciales., 2019

1.2.2 Medidas no arancelarias

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2018) indica que las MNAs engloban todas las medidas de política, a excepción de los aranceles y contingentes arancelarios, que tienen incidencia directa en el comercio internacional siempre que tengan un efecto en el precio y en el volumen de las exportaciones.

Las medidas no arancelarias, como su nombre lo indica son medidas de política comercial diferentes a las medidas comunes llamados aranceles que tienen el potencial de afectar el intercambio internacional de bienes. Así mismo una barrera no arancelaria se entiende como toda medida no arancelaria, que tiene un impacto proteccionista, y por ello evita el ingreso o restringe el ingreso de un producto o la prestación de un servicio a un determinado mercado. (Universidad ICESI, 2006)

Según International Trade Centre (ITC por sus siglas en inglés), Las medidas no arancelarias son medidas de política comercial diferentes a las medidas comunes llamados aranceles que tienen el potencial de afectar el intercambio internacional de bienes. El efecto de las medidas no arancelarias puede ser el principal objetivo de la política (por ejemplo, cuotas o prohibiciones), o quizás solo el subproducto de otra política (por ejemplo, el control de calidad y los requerimientos de embalaje).

De acuerdo con los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio, el uso de las medidas no arancelarias está permitido bajo algunas circunstancias. Ejemplos de ello son el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio o el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, ambos negociados durante la Ronda de Uruguay. Estos acuerdos permiten a los gobiernos perseguir objetivos legítimos por medio de las políticas comerciales adoptadas, inclusive si estas provocan un decremento en el flujo comercial. Sin embargo, las medidas no arancelarias se utilizan a veces como medio para eludir las normas de libre comercio y las industrias nacionales favorecen a expensas de la competencia extranjera. En este caso, estas se denominan barreras no arancelarias (BNAs). Es muy difícil, a veces imposible, distinguir entre una MNA legítima y otra proteccionista, especialmente cuando la misma medida puede ser utilizada para diferentes objetivos.

Por otro lado, el Centro de Comercio Internacional define las medidas no arancelarias como políticas comerciales que tienen como objetivo afectar el intercambio internacional de bienes. Asimismo, según los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio, la aplicación de las medidas no arancelarias está permitida bajo algunas circunstancias. Ejemplos de ello son el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio o el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. (Centro de Comercio Internacional, 2019)

Los términos "medidas" y "barreras" se usan con cierta ambigüedad. En el lenguaje común del comercio, para un comerciante toda restricción que no sea un arancel está dentro del concepto de "Barrera No Arancelaria", sea voluntaria u obligatoria, sea pública o privada; en tanto que en términos académicos y legales los términos regulación, norma y medida tienen connotaciones diferenciadas; la OMC, en su "informe sobre el comercio mundial 2012" dice sobre el particular: "...en el derecho de la OMC, una norma es por definición no obligatoria (...), mientras que para los economistas las normas pueden ser obligatorias o voluntarias. (...) en el derecho de la OMC, por ejemplo, por 'medida' se entiende acciones y omisiones del sector privado y de organismos públicos, mientras que el término 'reglamentación' se refiere exclusivamente a una acción gubernamental y excluye las medidas del sector privado". (OMC, 2012, p. 38).

En el año 2012 la OMC, la UNCTAD, el Banco Mundial y el Centro de Comercio Internacional acordaron una clasificación de Medidas No Arancelarias para el comercio de mercancías, que las divide en 16 grandes categorías:

1. Medidas sanitarias y fitosanitarias
2. Obstáculos técnicos al comercio
3. Inspección previa a la expedición y otras formalidades
4. Medidas de defensa comercial
5. Cuotas, prohibiciones, licencias no automáticas y otras medidas cuantitativas
6. Medidas de control de precios, tasas y sobrecargas
7. Medidas financieras
8. Medidas que afectan la competencia
9. Empresas comerciales del Estado
10. Medidas comerciales relacionadas con la inversión

11. Restricciones de distribución
12. Restricciones en servicios de post-venta
13. Restricciones a las compras públicas
14. Medidas relacionadas con la propiedad intelectual
15. Reglas de origen
16. Medidas sobre las exportaciones

Según la clasificación antes mencionada. El trabajo de investigación será realizado a la primera categoría que sería las Medidas sanitarias y fitosanitarias en la exportación peruana a Chile de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00.

1.2.3 Barreras no arancelarias

La regulación de barreras del tipo no arancelario entre 1963 y 1967 se llevó a cabo en Génova durante la Ronda de Kennedy, el que se incluyeron provisiones para controlar el uso de medidas antidumping y de valoración en aduanas, aunque su alcance se haya visto limitado en la segunda ronda donde siguieron teniendo un gran auge las barreras no arancelarias. Fue en la Ronda de Tokio (1973-1979) en la cual se acordaron adoptar, esta vez con el beneplácito de EE. UU., los Códigos de Tokio, que cubrían temas sobre medidas antidumping, valoración en aduanas, barreras técnicas, salvaguardias, subsidios y compras del gobierno. Así mismo la Ronda de Uruguay (1986-1994), esta, es de todas, la que más alcance ha tenido en cuanto a la creación de provisiones sobre BNAs y regulación en el nuevo sistema de comercio mundial. En primer lugar, la Ronda dio inicio formal a la Organización Mundial de Comercio (OMC), que es el único organismo multilateral que regula las relaciones comerciales entre los países miembros, Además la OMC actúa como un cuerpo de solución de disputas y como mecanismo de revisión de políticas comerciales. Adicionalmente se acordaron provisiones en temas como agricultura, acceso a mercados, subsidios a la producción y exportación, textiles. (Vaughan, 2005)

Según, Alejandra Sarquis (2002) propone que se consideran barreras no arancelarias a todas aquellas medidas que obstaculizan el libre flujo de bienes entre países. Dichas barreras, por su naturaleza, son complicadas de conocer, interpretar y cumplir. Dentro

de las barreras más comunes se destacan las restricciones sanitarias y fitosanitarias, licencias de importación, salvaguardas, requisitos técnicos, entre otras.

[..] Existen diversas taxonomías desarrolladas en trabajos como la tipología de BNAs que realiza Deardorff y Stern (1997), en la que reconoce que las barreras pueden ser públicas o privadas, y adicionalmente que pueden ser explícitas (de dominio público) o informales (i.e. regulación no publicada, la estructura propia de un mercado, o instituciones políticas, sociales y culturales). (Reina, Gamboa, & Harker, 2006)

[..] De otro modo existe una clasificación promovida por la UNCTAD, esta viene desarrollando y promoviendo desde 1991 una clasificación de BNAs en función de la base de datos Sistema de Análisis e Información Comercial y siguiendo el Sistema de Codificación de las Medidas de Control del Comercio (CMCS) de la misma institución. Según esta tipificación, existen por lo menos 133 tipos distintos de BNAs con impacto potencial sobre el precio, volumen o dirección del comercio. A diferencia de la clasificación de Deardorff y Stern (1997), la UNCTAD se concentra en medidas relacionadas con las importaciones y no tiene en cuenta como BNAs aquellas medidas comerciales aplicadas a la producción y las exportaciones. A pesar de esta importante diferencia conceptual, la clasificación de la UNCTAD es central para los trabajos cuantitativos. (Reina, Gamboa, & Harker, 2006)

[..] También la OMC plantea siete grandes agregados de barreras para arancelarias: i) participación del Estado en el comercio y prácticas restrictivas toleradas por los gobiernos; ii) trámites aduaneros y administrativos para la importación; iii) obstáculos técnicos al comercio (OBT); iv) medidas sanitarias y fitosanitarias; v) limitaciones específicas; y vi) gravámenes a las importaciones; y vii) otras medidas no especificadas en otra parte. (Lozano, 2017)

Luego de las sucesivas rondas de negociaciones en el GATT (hoy OMC) los aranceles a las importaciones fueron disminuyendo, cobrando importancia las barreras para arancelarias o no arancelarias.

Se consideran barreras no-arancelarias todas aquellas medidas (diferentes del arancel) que impiden el libre flujo de mercancías entre los países. También se incluyen las

medidas que estimulan artificialmente la producción y el comercio. Las barreras no-arancelarias, por su naturaleza, más difíciles de conocer, interpretar y cumplir. Por lo mismo, no son tan transparentes, ofrecen poca certidumbre y muchas veces no resulta fácil interpretarlas, lo que puede dificultar su cumplimiento. El número de barreras no-arancelarias existentes es muy amplio. No obstante, algunas son más conocidas y se emplean con frecuencia en el comercio internacional de mercancías. Las barreras no arancelarias pueden ser cuantitativas y cualitativas, formales o informales, legítimas o ilegítimas, etc.

El presente trabajo de estudio se enfocará en los requisitos fitosanitarios y técnicos que se necesita cumplir en la exportación de palta Hass peruana a Chile, ya que según lo investigado, estos representan una de las principales categorías de las barreras no arancelarias antes mencionadas por los diferentes autores.

Otros autores definen las barreras para arancelarias como medidas establecidas por las entidades gubernamentales para tener un mayor control sobre la circulación de bienes y servicios entre los países. Dichas medidas buscan proteger el mercado interno de competencia desleal, cuidar a los seres vivos del territorio nacional y asegurar la calidad de los productos que compran los consumidores de una nación. Entre las principales características se destacan la evasión de productos chatarra, adaptación de regulaciones según el país de procedencia y barreras con matices de política proteccionista. (Sosa, 2014, p. 547)

- **Importancia de las barreras no arancelarias:**

En esta sección se revisarán algunos trabajos de investigación y opiniones que demuestran la importancia de evaluar las barreras no arancelarias principalmente en el sector agroexportador:

Hoy en día las empresas peruanas agroexportadoras buscan diversificar su oferta a nivel internacional, dado que hay mercados atractivos que están dispuestos a pagar por un producto que cumpla con todas las exigencias propias del país y del cliente. En ese sentido, la región Tacna, con el producto aceite de oliva, viene promoviendo en las MYPES formales la exportación de dicho producto a mercados como el de Chile, Colombia, Bolivia y Brasil. El ingreso del aceite de oliva se encuentra regido por una serie de normas que debe cumplir de manera obligatoria para poder ingresar

a dichos mercados. Entre estas se destacan la certificación e inspección sanitaria y los requisitos técnicos de exportación. En el caso de las MYPES, estas barreras las desfavorecen notablemente, ya que encarece el precio del producto final, lo cual las hace menos competitivas en destino. Por otro lado, se evidencia que, para ese tipo de empresas, las barreras arancelarias son de alto grado de dificultad al momento de querer ingresar un producto a un mercado determinado. (Calderón, 2015)

Algunos problemas que presentan las empresas a raíz de las barreras no arancelarias son la comercialización de productos con poco o nulo valor agregado, es decir, se mantiene el modelo agroexportador tradicional. Además, se destaca la falta de diversificación de mercados y la especialización técnica de las empresas de la región para mejorar la calidad de sus productos. (León, 2017)

Las barreras no arancelarias tienen como objetivo principal proteger la salud humana, animal y vegetal, sin embargo esta finalidad se ha ido tergiversando, y se ha utilizado de manera proteccionista como un mecanismo de defensa que genera confusión entre los exportadores peruanos. Por otro lado, las malas prácticas empresariales pueden repercutir negativamente en la continuidad de las exportaciones de producto si así lo decide el mercado anfitrión. Es por eso, que las barreras deben de ser respetadas mientras se encuentren vigentes de lo contrario se pueden entablar medidas mucho más complicadas de cumplir o se pueden cerrar las puertas definitivas del mercado como el caso de la quinua peruana en el exterior. (Valverde, 2015)

Es importante resaltar que el Perú cuenta con herramientas necesarias para superar cualquier medida impuesta por países socios en medida sanitaria y fitosanitaria. Estas herramientas se encuentran plasmadas en los acuerdos comerciales vigentes, desde los acuerdos MSF hasta la amplia red de acuerdos comerciales bilaterales que el Perú cuenta hasta la actualidad; sin embargo, la falta de sinergia entre las diversas instituciones pertinentes ha provocado que no se pueda dar un correcto aprovechamiento de las facilidades brindadas por los tratados vigentes. (Valverde, 2016)

[...] Las medidas sanitarias y fitosanitarias o OTC/MSF son las MNA más frecuentes según los datos obtenidos de fuentes oficiales. Se considera también que están entre los obstáculos más importantes a la exportación, estas son todas las leyes,

decretos y normas, reglamentos o disposiciones que adoptan los países para regular el comercio de productos agropecuarios sanos para proteger la variedad vegetal y cuidar la salud humana y la animal frente a: Riesgos de entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades, riesgos resultantes de la presencia de aditivos, toxinas, organismos patógenos o contaminantes en alimentos y bebidas. La prohibición de las importaciones por razones sanitarias o fitosanitarias se basa en la situación del país exportador en cuanto a enfermedades animales o plagas. En este caso pueden denegarse los permisos de importación de animales cuando un país no tiene una capacidad de diagnóstico de enfermedades satisfactoria o una organización para el control de enfermedades o una infraestructura veterinaria equivalente. (Lozano, 2017)

De lo expresado por los autores en los párrafos anteriores se puede concluir que las barreras no arancelarias pueden llegar a ser medidas proteccionistas del país anfitrión para proteger su industria local, pero también son consideradas un medio de protección a la salud humana, animal y vegetal.

Para el caso de la palta Hass, que si bien es cierto es un producto no tradicional sin valor agregado y se encuentra en el sector agropecuario & agroindustrial en la categoría de frutas, se puede indicar que gran parte de las barreras no arancelarias aplicadas a este producto son de carácter fitosanitarias impuestas por los países recibidores del producto que en muchos casos puede ser un indicador que influye en el aumento o disminución de cifras de exportación y/o cantidad de empresas agroexportadoras.

Por ello, se plantea como problema de investigación el siguiente: ¿Las barreras no arancelarias afectan a las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018?

1.3 Marco Legal

1.3.1 Reglas de origen

De acuerdo con la OMC, las reglas de origen se definen como “los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto”. Esta es una definición bastante más sencilla que la contenida en el artículo 1 del Acuerdo sobre Normas de Origen, del GATT de 1994 de la Ronda de Uruguay. Es posible anotar que dicho acuerdo establece que los Estados Miembros de la OMC deberán asegurar que sus normas de origen sean transparentes

No obstante, no existe un criterio unificado sobre cuáles deben ser las reglas de origen que deben observar uniformemente todos los Estados en cuanto a la celebración de acuerdos comerciales (Anzola Gil et al., 2002). Teniendo en cuenta el oscurantismo que sobre este tema se maneja, en muchas ocasiones se evita, a pesar de estar siempre en el centro del interés de los sistemas comerciales (Jones & Martin, 2012). Esta situación ha sido en buena parte motivada por lo complejo y lo técnico que el tema puede resultar, con lo cual los esquemas sobre RO³ pueden variar según el acuerdo que se pretenda celebrar, el producto del que se trate, o el interés que se tenga en desarrollar determinado sector (Jones & Martin, 2012), de lo que se colige que son los Estados quienes autónomamente vienen regulando al respecto de conformidad con sus intereses y necesidades internas. A pesar de los esfuerzos que ha realizado la OMC por establecer un criterio único respecto de las RO ha sido imposible lograr un consenso en este sentido, por lo que no existe seguridad jurídica o estabilidad para los distintos participantes en el comercio internacional, especialmente para las economías en desarrollo.

1.3.2 Codex Alimentarius

Según, Morón (2001) en la revista Salud Pública y Nutrición de México indica en su artículo sobre “Importancia del Codex Alimentarius en la seguridad alimentaria y el comercio de alimentos”. [...] Los gobiernos han de tomar todas las medidas necesarias para desarrollar una estrategia nacional de control de alimentos, de tal manera que las consideraciones de calidad e inocuidad de alimentos formen parte integrante del sistema de seguridad alimentaria dentro de las políticas de desarrollo del país. Este puede lograrse con una legislación alimentaria que asegure la protección de los consumidores, facilite la producción de

³ Reglas de Origen

alimentos inocuos y las prácticas equitativas en su comercio. La legislación alimentaria debe establecer reglas de juego por todos conocidas, ser capaz de responder con rapidez al proyecto tecnológico y no actuar como freno de este. Debe ser sencilla, coherente, racional, fácilmente comprensible, transparente y en plena concertación con las partes interesadas.

La Comisión del Codex Alimentarius (<http://www.codexalimentarius.net/>) es un organismo intergubernamental creado en 1962 para implementar el Programa Conjunto FAO/OMS sobre Normas Alimentarias, con los objetivos de: a) proteger la salud de los consumidores; b) asegurar prácticas equitativas en el comercio de alimentos y d) coordinar el trabajo sobre normas alimentarias a nivel internacional. El interés de los países en participar en las actividades del Codex se ha visto incrementado a raíz de los recientes acuerdos del comercio internacional de alimentos. El Acta Final de la Ronda Uruguay, que se firmó en Marrakesh en abril de 1994, estableció la creación de la Organización Mundial del Comercio a partir del 1° de enero de 1995, como sucesora del anterior Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Además, concluyó con dos acuerdos obligatorios: el Acuerdo sobre Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF) y el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC). El Acuerdo MSF reconoce que los gobiernos tienen derecho a tomar dichas medidas, pero éstas deben estar justificadas desde el punto de vista científico, no discriminar de forma arbitraria o injusta ni aplicarse de manera que constituyan una restricción encubierta al comercio, y que, además, se fijen y mantengan de manera transparente.

1.3.3 Senasa

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA, es un Organismo Público Técnico Especializado Adscrito al Ministerio de Agricultura con Autoridad Oficial en materia de Sanidad Agraria, Calidad de Insumos, Producción Orgánica e Inocuidad agroalimentaria.

El SENASA, mantiene un sistema de Vigilancia Fitosanitaria y Zoosanitaria, que protegen al país del ingreso de plagas y enfermedades que no se encuentran en el Perú. Además de un sistema de cuarentena de plagas de vegetales y animales, en lugares donde existe operaciones de importación.

- Protocolos y/o planes de trabajo para exportaciones e importaciones de productos vegetales:

El comercio internacional de productos agrícolas se convierte en un vehículo potencial de introducción de plagas cuarentenarias al territorio peruano y a los países importadores. Esto obliga al Perú y los países implicados (importador – exportador) a proteger su fitosanidad. Para evitar este riesgo, se emplean diversos mecanismos entre los que se encuentran los PLANES DE TRABAJO, mecanismo que permiten llevar un proceso comercial mitigando el riesgo de introducción de plagas.

Un Plan de Trabajo es un documento oficial firmado por el SENASA como país exportador, interesado en realizar un intercambio comercial de productos agrícolas con la ONPF del país importador, en el cual se establecerán los requisitos fitosanitarios, procedimientos, sanciones y acciones a cumplirse por parte de los involucrados en toda la cadena de exportación del producto vegetal negociado.

La vigencia de estos Planes y/o Protocolos de Trabajos, están en función a los acuerdos fitosanitarios establecidos por ambos países y de los cambios en las condiciones fitosanitarias.

El protocolo trabajado con el país de la presente investigación (Chile) se puede ver la figura N°3.

<u>Plan de Trabajo para la exportación de tomate fresco desde cultivos bajo mallas antiáfidos</u>	Todos
<u>Plan de Trabajo para la exportación de palta Fuerte</u>	La Libertad, Lima, Ica, Moquegua
<u>Plan de Trabajo para la exportación de palta Hass</u>	La Libertad, Lima, Ica, Moquegua, Arequipa, Tacna
<u>Plan de Trabajo para la exportación de cítricos</u>	Lima, Ica
<u>Plan de Trabajo para la exportación de mango</u>	Piura, Lambayeque, La Libertad, Ancash, Cajamarca
<u>Plan de Trabajo para la exportación de cucurbitáceas</u>	Ica
<u>Plan de Trabajo para la exportación de Arándanos</u>	Todos

Figura 3. Protocolo de trabajo para Chile en exportación. Adaptado de “Manuales de procedimiento, protocolo y planes de trabajo”, por SENASA, 2013

Según SENASA en su documento publicado en el 2010, Plan de trabajo para la exportación de frutos frescos para consumo de palto. En su protocolo de exportación de palta como fruto fresco, desde Perú a Chile es un acuerdo conjunto entre el SERVICIO AGRICOLA Y GANADERO (SAG), del Ministerio de Agricultura de Chile y SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD (SENASA) del Ministerio de Agricultura de Perú, y tiene como objetivo, cumplir en Perú, con los lineamientos y las regulaciones fitosanitarias establecidas por Chile que permitan la exportación de palta como fruto fresco, variedad Hass, desde los departamentos de ICA, LIMA, LA LIBERTAD y variedad Fuerte y Hass para MOQUEGUA, TACNA y AREQUIPA, de Perú, a Chile.

En 2014, la dirección de SANIDAD VEGETAL publicó un flujograma del proceso de certificación fitosanitaria de palta Hass destinada a la exportación.

Figura 4. Flujo de palta Hass en el proceso de certificación, con respecto a los países de destino. pag.27 Adaptado de “Normas Legales, Procedimiento de Certificación Fitosanitaria de palta (Persea Americana) destinada a la exportación, en el portal institucional de SENASA, EL PERUANO, 2014”.

Con respecto de la exportación a Chile, en aquel flujograma se puede observar que:

- Los únicos lugares de Producción autorizados a exportar son: La Libertad, Lima, Arequipa, Moquegua y Tacna.
- El proceso de Inspección Fitosanitaria en la planta empacadora consiste en un muestreo en línea en el proceso de empacado.
- La fruta se debe ubicar en almacenes de frío certificados dentro de la empacadora.

1.4 Marco conceptual

1.4.1 Alianza del Pacífico

La Alianza del Pacífico constituye un área de integración profunda que busca alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas e impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las partes.

La Alianza del Pacífico fue firmada en el 2011, nació como iniciativa de Perú y fue conformada por los países de Chile, Colombia y México.

• Objetivos

La Alianza del Pacífico tiene como objetivo los siguientes puntos:

- a) construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas;
- b) impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes; y
- c) convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, con especial énfasis al Asia Pacífico.

Para lograr alcanzar los objetivos señalados anteriormente se tendrán las siguientes acciones:

- a) liberalizar el intercambio comercial de bienes y servicios, con miras a consolidar una zona de libre comercio entre las Partes;
- b) avanzar hacia la libre circulación de capitales y la promoción de las inversiones entre las Partes;
- c) desarrollar acciones de facilitación del comercio y asuntos aduaneros;
- d) promover la cooperación entre las autoridades migratorias y consulares y facilitar el movimiento de personas y el tránsito migratorio en el territorio de las Partes;
- e) coordinar la prevención y contención de la delincuencia organizada transnacional para fortalecer las instancias de seguridad pública y de procuración de justicia de las Partes; y

- f) contribuir a la integración de las Partes mediante el desarrollo de mecanismos de cooperación e impulsar la Plataforma de Cooperación del Pacífico suscrita en diciembre de 2011, en las áreas ahí definidas.

1.4.2 Instituciones u organizaciones

- **Organización Mundial del Comercio (OMC)**

Es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades. En la Ronda de Uruguay, los participantes se pusieron de acuerdo sobre un conjunto de reducciones de los derechos de importación aplicables a los productos tropicales (que son exportados sobre todo por países en desarrollo). Se puso especial énfasis en el uso de restricciones que afectan al comercio de productos agrícolas a tal punto que se pactó un compromiso de no aumentar los aranceles sobre los niveles negociados, como una forma de proteger este sector. Las barreras no arancelarias deben ser entendidas como toda medida distinta de un arancel que restringe o dificulta el ingreso de un producto a un determinado mercado (González, 2012).

- **Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD**

Con sus siglas en inglés, United Nations Conference on Trade and Development), está compuesta en la actualidad por 195 miembros y apoya a los países en desarrollo en su incorporación a la economía globalizada con la intención de sacar a millones de personas de la pobreza.

La primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo se reunió en Ginebra en 1964 y, dados los desafíos de las cuestiones planteadas, se institucionalizó mediante la Resolución 1995 (XIX) de la Asamblea General para que se reuniese cada cuatro años, estableciendo un secretariado permanente con sede en Ginebra. También cuenta con oficinas en Nueva York y en Adís Abeba.

La UNCTAD ayuda a los países en desarrollo a aprovechar el comercio internacional, la inversión, los recursos financieros y la tecnología para lograr un desarrollo sostenible e inclusivo.

- **Organización Mundial del Aguacate**

WAO por sus siglas en inglés (World Avocado Organization), es una asociación relativamente nueva, ya que se fundó en 2016 y lanzó su primer programa de marketing europeo en 7 países en abril de 2017. WAO es la única organización agrícola en el mundo que promociona su producto de manera genérica sin mencionar el origen o variedad del producto. Actualmente los países socios de WAO son Perú, Sudáfrica, Estados Unidos, México, Colombia, España, Zimbabue, Sudáfrica, Tanzania y Mozambique.

- **Asociación de productores de palta Hass del Perú**

PROHASS, Dedicada a articular las diversas oportunidades comerciales y brindar apoyo a la industria peruana en temas técnicos y de investigación científica para la mejora de la producción, empaque y comercialización de palta Hass de alta calidad. Cuentan con un directorio conformado por líderes de las más reconocidas empresas en el rubro; además de representar aproximadamente el 80% del área sembrada de este cultivo en el Perú, entre productores pequeños, medianos y grandes.

1.4.3 Obstáculos al comercio

Las OTC (Obstáculos Técnicos al Comercio) en muchos casos pueden representar un fuerte impedimento para que el comercio internacional se concrete, muchas de estas barreras pueden verse reflejadas en medidas proteccionistas del país receptor para proteger su industria local.

1.4.4 Barreras de acceso al mercado

- **Barreras arancelarias**

Son los impuestos (aranceles) que deben pagar en un país los importadores y exportadores en las aduanas por la entrada o salida de las mercancías. (Vargas, 2008, p.1)

Según Kinzius, Sandkamp y Yalcin (2019), desde hace dos décadas, los aranceles han disminuido constantemente. Por ejemplo, en el 2000, el promedio era de 10%, posteriormente en 2015, este decreció a menos de 7%. Sin embargo, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2017) las tendencias proteccionistas están aumentando de manera considerable y representan una amenaza para el comercio mundial, debido a que los gobiernos recurren cada vez más a MNA's (Medidas No Arancelarias) como alternativas frente a los bajos aranceles.

- **Barreras no arancelarias**

Por definición, toda acción de intervención gubernamental en la producción, el consumo o el comercio de productos agropecuarios constituye en mayor o menor grado una restricción al libre flujo de productos, sea en el ámbito nacional, regional o global. Aunque tales intervenciones no son buenas o malas puede ser, algunas de ellas – las denominadas Barreras No Arancelarias (BNA)- en virtud a su diseño o forma de aplicación, pueden perturbar significativamente las condiciones de comercio de bienes o servicios. (Fisher, 2005).

1.5 Análisis del Sector

1.5.1 Perfil de los países involucrados

1.5.1.1 Situación de Peru

- **Político y Legal**

Perú es una república democrática, que se rige por la Constitución Política vigente (19 de diciembre 1993) y que está organizada en torno a tres poderes del Estado: Ejecutivo, encabezado por el presidente de la República; Legislativo, con una sola cámara de 130 asientos; y Judicial, encabezado por una Corte Suprema de Justicia.

Según Cesce riesgo país, indica que la situación política se encuentra con un riesgo medio y relativamente estable. Contando con una economía interna y externa favorable como se muestra en la figura N°5.

Figura 5. Riesgo país de Perú. Adaptado de “Riesgo país”, por Cesce., 2020

En la parte legal para el comercio exterior de Perú se cuenta con un Arancel de Aduanas vigente del 2017 y actualmente cuenta con 20 tratados vigentes y uno de ellos es la Alianza del Pacífico, cuya fecha de vigencia fue el 1 de mayo del 2016.

- **Económico**

La economía peruana ha crecido en promedio de 5.9% anual en la última década debido en parte al incremento en la inversión privada, especialmente en el sector minero, que representa más del 60% de las exportaciones totales de Perú.

El país tiene un tipo de cambio ligeramente apreciado, y para el 2019 el BCRP prevé que la inflación será de 2,0%, la menor de Latinoamérica.

La rápida expansión de Perú e inversión han ayudado a reducir la tasa nacional de pobreza en 33 puntos porcentuales entre 2005 y 2015.

Perú cuenta con una amplia gama de recursos minerales importantes que se encuentran en las zonas montañosas y costeras, así como excelentes recursos pesqueros en sus aguas costeras. Entre sus principales socios comerciales se encuentran: China, EE.UU., Canadá y Japón.

Según Santander Trade, La tasa de desempleo en todo el Perú fue del 6,9% en 2018. Sin embargo, al considerar solo la capital de Perú, el desempleo en Lima fue del 8,1%, que es la tasa más alta en siete años, según el Instituto Nacional de Estadística (INEI). Esto sigue a un rendimiento moderado en la segunda mitad de 2018, que vio la actividad económica agobiada por un marcado enfriamiento en las inversiones comerciales y de infraestructura. Además, la economía informal continúa empleando a una gran parte de la población activa. La economía continúa sufriendo una fuerte concentración de riqueza y fuertes desigualdades. La tasa de pobreza de Perú aumentó por primera vez desde 2001, llegando al 21,7%. Alrededor de 7 millones de peruanos viven ahora en la pobreza, el 44% de los cuales se encuentran en zonas rurales. (pár. 3)

Tabla 2 *Indicadores económicos de Perú*

Indicadores principales	2016	2017	2018 (e)	2019 (e)	2020 (e)
PIB (miles de millones de dólares)	194,54	214,25	228,94	239,22	252,97
PIB (precios constantes, variación porcentual anual)	4,0 4,0	2,5	4,1	4,1	4,1
PIB per cápita (USD)	6.178	6,732 e	7.118	7,362	7,707
Saldo del gobierno general (en% del PIB)	-1,9	-2,2	-2,4	-2,1	-1,6
Deuda bruta del gobierno general (en% del PIB)	24,5	25,4	26,4	27,4	27,3
Tasa de inflación (%)	3,6	2,8	1,4	2,0	2,0
Tasa de desempleo (% de la fuerza laboral)	6,7	6,9	6,9	6,8	6,7
Cuenta corriente (miles de millones de dólares)	-5,24	-2,41	-4,02	-5,37	-6,16
Cuenta corriente (en% del PIB)	-2,7	-1,1	-1,8	-2,2	-2,4

Nota: Indicadores económicos de Perú. (e) Datos estimados. Adaptado de FMI. (2018)

Se puede observar, en tabla N°2, que referente al aspecto económico de Perú y su crecimiento en el PBI durante los últimos 5 años son cifras positivas igual que el PBI per cápita según la información proporcionada por el FMI. Es importante evaluar la situación económica de uno de los países del objeto de estudio, ya que sabes que las exportaciones peruanas ayudan a la estabilidad del PBI del país.

En la tabla N° 3, se observa que las importaciones peruanas con el mundo representan 0,2%, su posición relativa en las importaciones mundiales que ocupa el puesto N°56 y para ingresar en un contexto en el panorama internacional y ver la presencia que tiene el Perú que es uno de los países de estudio de este trabajo se muestra la siguiente tabla cuyos datos son de TRADEMAP.

Tabla 3 Principales 10 países proveedores de Perú a nivel mundial

	Valor importado en 2018 (miles de USD)	Saldo comercial en 2018 (miles de USD)	Participación de las importaciones para Perú (%)	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2014-2018 (% p.a.)	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2017-2018 (% p.a.)	Posición relativa del país socio en las exportaciones mundiales	Participación de los países socios en las exportaciones mundiales (%)	Tasa de crecimiento de las exportaciones totales del país socio entre 2014-2018 (% p.a.)
Mundo	43144346	4078923	100	1	9		100	1
China	10044887	3122834	23,3	3	14	1	12,9	1
EEUU	9204681	-1367057	21,3	1	14	2	8,6	1
Brasil	2414395	-727161	5,6	6	-1	27	1,2	3
México	1924032	-1491620	4,5	0	9	13	2,3	3
Ecuador	1922063	-1072488	4,5	6	24	70	0,1	-3
Colombia	1588814	-841319	3,7	6	8	57	0,2	-5
Chile	1366734	-154364	3,2	1	14	43	0,4	1
Argentina	1223485	-1046219	2,8	3	5	49	0,3	-2
Alemania	1088422	-510	2,5	-6	3	3	8,1	2
Japón	1053483	1123567	2,4	-1	2	4	3,8	2

Nota: Estadísticas de importaciones mundiales del 2018 en valor en Millones US\$ y otros indicadores. Adaptado de Trade Map. (2018)

Se puede observar que el primer socio comercial de todas las importaciones que realizó el Perú en el 2018 fue China con una participación del 23.3%; en segundo lugar, tenemos a Estados Unidos con un saldo comercial negativo de 1,367,057 miles de USD y con una participación del 21.3%; en tercer lugar, tenemos a Brasil con un saldo comercial negativo de 727,161 miles de USD. Con respecto a Chile, este se encuentra en el puesto 7 como proveedor mundial de Perú y tiene una participación del 3.2% y las tasas de crecimiento tanto en valor como en cantidad son positivas 1% y 14% respectivamente.

- **Comercio exterior**

a) Arancel de palta peruana:

Según nuestro Arancel de Aduana (2017) vigente, existe una partida específica solo para el producto relacionado a palta fresca que es la subpartida nacional 0804.40.00.00.

Tabla 4. Subpartida nacional de palta fresca en Perú

Sección	II - Productos del Reino Vegetal
Capítulo	08 – Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
0804	Dátiles, higos, piñas tropicales (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.
0804.40.00.00	Aguacates (paltas)

Nota: Subpartida nacional de palta fresca. Adaptado de SUNAT (2019)

b) Exportación peruana de palta

En los últimos 10 años la exportación peruana de palta fresca con sub partida nacional, 0804.40.00.00 presentó un crecimiento promedio del 27.42% y una variación porcentual 2019/2018 del 4.13% y -13.51% para valor FOB (US\$) y Peso Neto (Kg) respectivamente.

Entre los años de estudio que tenemos de 2014-2018 se puede observar a continuación las exportaciones de paltas frescas a Chile que se encuentran en el puesto 5 dentro los principales mercados destino de las exportaciones peruanas, este presenta una tasa de crecimiento promedio porcentual 2018/2014 del 80.27% y una variación % 2018/2017 superior a otros mercados de 246.68%.

Tabla 5 Ranking mercados de exportación de palta frescas peruanas en valor FOB (Millones) 2014-2018

Nº	País	2014	2015	2016	2017	2018	Var % 28/17	Crec % 18/14
	Total	300	306	397	588	723	22.93%	24.59%
1	Países Bajos	97	118	163	210	266	26.96%	28.87%
2	EE.UU	121	83	75	175	176	0.43%	9.83%
3	España	48	50	78	90	110	23.05%	23.28%
4	Reino Unido	19	32	44	61	65	7.33%	36.76%
5	Chile	3	13	12	10	35	246.68%	80.27%

Nota: Ranking mercados de exportación de palta frescas peruanas en millones US\$ 2014-2018. Adaptado de ADEX DATA TRADE. (2020)

En el Perú en el 2019, la palta se encuentra en tercer lugar dentro del sector agropecuario y agroindustrial donde sus cifras fueron US\$ 756 millones con una participación del 11.94% y una tasa promedio anual de crecimiento en los últimos 5 años del 25.22%.

1.5.1.2 Situación de Chile

- **Político y Legal**

Chile es una república democrática que se rige por la Constitución Política vigente (1980) y que está organizada en torno a tres poderes del Estado: Ejecutivo (encabezado por la presidenta de la República), Legislativo (Senado y Cámara de Diputados) y Judicial (Tribunales de Justicia).

- **Económico**

Chile es una economía emergente muy bien evaluada en la región latinoamericana y reconocida a nivel mundial.

El crecimiento económico sostenido del país, así como sus avances en el desarrollo social, han sido destacados por distintos organismos internacionales. En efecto, en 2010 Chile fue la primera nación sudamericana incorporada como miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

La disciplina fiscal es uno de los principales pilares de la sólida economía chilena. Las cuentas fiscales del país mantienen una estabilidad sostenida en el tiempo y el crecimiento económico en los últimos tres años, ha sido un promedio de 2,36% (crecimiento promedio del período 2016-2018, Banco Central de Chile). Al mismo tiempo, la inflación para el año 2018 fue de 2,5% (inflación IPC promedio, proyección 2018, Banco Central de Chile).

Chile tiene 26 acuerdos comerciales con 64 mercados, que representan el 64,1% de la población mundial y el 86,3% del PIB global.

- **Comercio Exterior**

a) Arancel de palta chilena:

En el comercio exterior de Chile el Arancel Aduanero Nacional establecido mediante Decreto del Ministerio de Hacienda N° 514, de 01.12.2016, publicado en el Diario Oficial el 28.12.2016, modificado por los Decretos del Ministerio de Hacienda N° 334, de 02.10.2017 (D.O. 22.11.2017); N° 175, de 12.06.2018 (D.O. 22.06.2018); y el N° 458 del 17.12.2019 (DO. 24.12.2019). Vigente a partir del 01 de enero de 2017. Basado en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías Reglas Generales para la interpretación del Sistema Armonizado (Dto. RR. EE. N° 171/08)

Para el caso de objeto de estudio se ha identificado la partida arancelaria de las paltas en el mercado destino de Chile según su arancel de aduana vigente antes mencionado y se puede observar que Chile tiene partida específica para las paltas según su variedad y por clasificación si es orgánica o no, muy diferente al Arancel de Aduanas peruano que no tiene dicha desagregación arancelaria para el producto en estudio.

08.04	Dátiles, higos, piñas (ananás), paltas (aguacates)*, guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.			
0804.1000	- Dátiles	KB	6	KN-06
0804.2000	- Higos	KB	6	KN-06
0804.3000	- Piñas (ananás)	KB	6	KN-06
0804.40	- Paltas (aguacates)*:			
	-- Variedad Hass:			
0804.4011	--- Orgánicas	KB	6	KN-06
0804.4019	--- Las demás	KB	6	KN-06
0804.4020	-- Variedad Fuerte	KB	6	KN-06
	-- Las demás:			
0804.4091	--- Orgánicas	KB	6	KN-06
0804.4099	--- Las demás	KB	6	KN-06
0804.5000	- Guayabas, mangos y mangostanes	KB	6	KN-06

Figura 6. Arancel de Chile para paltas (aguacates). Adaptado de “Arancel Aduanero Vigente”, por Arancel de Chile - Ministerio de Hacienda, 2019.

Se puede observar que el Arancel vigente de Chile para paltas (aguacates) presenta una partida específica y además presenta una diferenciación por variedad: Hass, fuerte y Las demás. Asimismo, presenta una partida específica para los productos que son orgánicos y en un tercer nivel están Las demás en cada variedad de fruta.

b) Exportaciones chilenas de palta:

Colocamos la información sobre la exportación de Chile de palta para argumentar el contexto que tiene el mercado chileno sobre las paltas que no solamente es importador, sino que es exportador y productos de esta fruta. Pero observamos que sus campañas no dan abasto para cubrir su demanda local.

Según el diario Mercurio, en una entrevista con Isabel Quiroz, directora ejecutiva de iQonsulting, la posibilidad de rebote en la producción para la temporada 2019-2020, destaca la mejora de las técnicas de riego para aminorar el impacto de las menores precipitaciones.

Los productores de las zonas tradicionalmente afectadas (por la sequía) se han salido. Actualmente, hay nueva tecnología y el consumo de agua es menor. En iQonsulting se estima una recuperación de 5% respecto del año pasado, por el desarrollo de los cultivos en zonas costeras y la VI Región.

De hecho, en la empresa consultora estiman que las exportaciones de paltas serán por 155.000 toneladas para la temporada 2019-2020, frente a las 147.399 toneladas enviadas al exterior en la campaña pasada.

Figura 7: Exportación por temporada y proyección para nueva campaña en toneladas 2019. Adaptado de “paltas con mejor producción y menor competencia”, por Mercurio & IQonsulting, 2019.

En la figura N°8, podemos observar los precios de exportación de palta chilena por kilo a sus principales mercados de destinos que son Unión Europea, EE.UU. y China en comparación 2017/2018 y 2018/2019. Es así como identificamos para la semana 9 de evaluación sus precios mínimos, máximos y promedios presentan todos variación en negativo que va desde -27% a -55%.

Figura 8: Precio de palta Hass de Chile por mercado 2019. Adaptado de “La carrera de Chile por recuperar terreno”, por Decofrut, 2019.

- **Importaciones chilenas de palta:**

TRADEMAP (2018), Según la herramienta de inteligencia comercial del ITC nos muestra en la figura N°9, las cifras de importación de Chile para la palta Hass señalando a sus principales proveedores mundiales Perú, México, Argentina y USA. El incremento de valor exportado por Perú en los últimos 10 se observa cifras de crecimiento por encima de los otros proveedores que tiene Chile.

Figura 9. El gráfico muestra las importaciones chilenas de palta en los últimos 10 años. Adaptado de “Importaciones chilenas de palta del 2009-2018”, por TRADEMAP, 2018.
Elaboración Propia.

1.5.1.3 Comercio Perú – Alianza del Pacífico - Chile

En un análisis en las cifras de exportación del Perú evaluando 5 años antes del acuerdo de La Alianza del Pacífico y 7 años después de la firma de dicho acuerdo. Las exportaciones totales peruanas a los países miembros de La Alianza del Pacífico cuentan con una tasa de crecimiento porcentual 2018/2006 del 0.5%; el sector agropecuario y agroindustrias tiene un panorama diferente, ya que registra una tasa de crecimiento porcentual 2018/2006 del 16.86%. Se debe destacar que las variaciones porcentuales de las exportaciones totales 2018/2017 registraron una tasa de 16.10% y el sector agropecuario y agroindustrias registró una tasa del 38.99%. Comparando ambas cifras se puede concluir que las exportaciones peruanas totales no logran tener un cambio significativo después de la firma del acuerdo; sin embargo, en el sector agropecuario y agroindustrias sí se logra ver el incremento. Según los datos estadísticos en ADEX DATA TRADE (2018), se presentó una disminución de exportaciones en el sector agropecuario y agroindustrias entre los años 2017/ 2016 del -10.57%.

Se realiza la comparación de antes y después del impacto de la firma del acuerdo de La Alianza del Pacífico en el sector agropecuario y agroindustrias, ya que el producto en estudio se encuentra en dicho sector.

Figura 10. Exportaciones peruanas a los países miembros de la Alianza del Pacífico en Miles de US\$ en el sector agropecuario y agroindustrial durante el periodo de 2006 – 2018. Adaptado de “Estadísticas de exportaciones peruanas en el marco de Alianza del Pacífico en miles de US\$ del 2006-2018”, por SUNAT – ADEX DATA TRADE, 2019. Elaboración propia.

Al analizar las exportaciones peruanas tomando como punto de referencia el subsector de frutas, al cual pertenece el producto en estudio en el periodo de años del 2006 al 2018. Se puede observar en la Tabla N°6, que las exportaciones de frutas presentan un crecimiento 2018/2006 significativo del 37.98% y una tasa de variación 2018/2017 del 55.52% mientras que para el producto de paltas con la partida arancelaria 0804.40.00.00 se registra un crecimiento 2018/2006 mayor al de sector de frutas, el cual asciende a 79.82% y lo mismo para la variación 2018/2017 que fue de 240.85%. Asimismo, se concluye que La Alianza del Pacífico contribuye al crecimiento de las exportaciones peruanas principalmente en el subsector de frutas, destacando uno de sus principales productos exportados que es la palta que tiene como principal mercado de destino a Chile dentro del marco de La Alianza del Pacífico, según las cifras estadísticas recopiladas por ADEX DATA TRADE (2018).

Tabla 6 Exportaciones peruanas del sector de frutas a los países miembros de la Alianza del Pacífico en Miles de US\$.
Periodo 2006 – 2018

Años	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Var.% 2018/2017	Part.% 2018	Crec.% 2018/2006
Total exportado frutas	2,356	3,508	14,661	10,638	11,621	24,787	24,962	30,455	41,730	59,900	74,691	72,165	112,232	55.52%	100.0%	37.98%
Aguacates (paltas) frescas	31	103	230	215	112	1,439	945	481	3,379	13,417	12,480	10,388	35,409	240.85%	31.55%	79.82%
secas																

Nota: Estadísticas del sector de frutas a los países miembros de la Alianza del Pacífico en Miles de US\$. Periodo 2006 – 2018 presentado en la base de datos de la Asociación de Exportadores. Adaptado de SUNAT - Adex Data Trade. (2018)

En la figura N°11, se puede observar el comportamiento de las exportaciones peruanas de paltas a los países miembros de la Alianza del Pacífico antes de la firma del acuerdo y después de ella. Se resalta el crecimiento significativo del 2006 al 2018 presentado en las cifras de exportación. La firma del acuerdo se realizó en el 2011; para los dos siguientes años se puede observar una disminución de 494 mil US\$ para el periodo 2012/2011 y lo mismo para el 2013/2012 cuya disminución fue de 463 miles US\$ en comparación al año anterior. Así, se logra afirmar que el aumento de las exportaciones no depende únicamente de la negociación y disminución de barreras arancelarias en un acuerdo comercial. Además, se observa que las cifras de exportación se han ido incrementando, aunque del 2015 al 2017 sufrieron un decrecimiento. Esta situación ha ido cambiando el panorama al cierre del 2018 con una variación porcentual 2018/2017 de 240.85% lo que resultó favorable para el Perú teniendo como principal mercado destino a Chile, el cual es uno de los países miembros de La Alianza del Pacífico. Según las cifras estadísticas recopiladas por ADEX DATA TRADE (2018), la cantidad de empresas peruanas exportadoras a dicho mercado desde el 2006 solo eran 3, para

el año de la firma del acuerdo en el 2011 se registraron 6, mientras que en el 2016 (5 años después de la firma del acuerdo) ascendieron a 35 empresas exportadoras y durante el 2017 fueron 34. Al término del 2018, ya había 61 empresas exportadoras registrando así un crecimiento significativo desde la firma del acuerdo en el 2011, lo cual representa el incremento de 55 empresas exportadoras adicionales a las que la ya estaban exportando antes de la firma de la Alianza del Pacífico.

Figura 11. Exportaciones peruanas de la palta S.P.N: 0804.40.00.00 a la Alianza del Pacífico en Miles de US\$. Periodo 2006 – 2018. Adaptado de “Estadística de exportaciones peruanas de palta por descripción arancelaria en miles de US\$ del 2006-2018”, por SUNAT – ADEX DATA TRADE, 2019. Elaboración propia.

En la tabla N°7, se observa que los aguacates / paltas, frescos/secos se encuentran en el puesto Nro. 7 de las exportaciones peruanas en los últimos 11 años, con una variación del 246.68% entre el 2018/2017 a todos los países miembros de La Alianza del Pacífico.

En el contexto de Comercio Perú. Alianza del Pacífico – Chile se presenta una participación del 2.87% de todas las exportaciones mundiales que realiza Perú a Chile relacionado a la partida del producto de estudio 0804.40.00.00.

Tabla 7 Exportaciones peruanas del sector de frutas a los países miembros de la Alianza del Pacífico en Miles de US\$. Periodo 2006 – 2018

Nº	Partida	Descripción Arancelaria	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Var.% 2018/2017
TOTAL			1,687,444	723,370	1,374,109	1,948,095	2,003,435	1,688,310	1,543,298	1,052,277	981,309	1,029,445	1,227,859	19.27%
1	2613900000	MINERALES DE MOLIBDENO Y SUS CONCENTRADOS, SIN TOSTAR	649,376	184,901	270,773	295,401	272,504	176,047	177,013	94,657	107,382	105,934	198,735	87.6%
2	2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	167,504	31,002	148,329	210,242	284,656	122,668	113,761	0	0	0	87,825	159682170 5.09%
3	2807001000	ACIDO SULFURICO	49,473	39,083	26,768	85,310	116,973	88,733	53,943	72,324	44,090	25,817	68,920	166.96%
4	6907220000	PLACAS Y BALDOSAS, DE CERÁMICA, SIN BARNIZAR NI ESMALTAR, PARA PAVIMENTACIÓN O REVESTIMIENTO CON UN COEFICIENTE DE ABSORCIÓN DE AGUA > AL 0,5 % PERO <= A 10 % EN PESO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	44,048	48,256	9.56%
5	2710191510	CARBURORREACTORES TIPO QUEROSENO PARA REACTORES Y TURBINAS DESTINADOS A EMPRESAS DE AVIACION	27,600	15,069	20,165	39,599	46,544	41,530	40,160	24,159	20,288	27,829	45,099	62.05%
7	0804400000	AGUACATES (PALTAS) , FRESCAS O SECAS	230	215	112	1,439	945	481	3,341	13,417	12,480	10,177	35,280	246.68%

Nota: Estadísticas de exportaciones peruanas del sector de frutas a los países miembros de la Alianza del Pacífico en Miles de US\$. Periodo 2006 – 2018 por descripción arancelaria. Adaptado de Adex Data Trade. (2018)

Se puede observar que según International Trade Centre (ITC por sus siglas en inglés) con su herramienta de inteligencia comercial Export Potential Map, los países exportadores con mayor potencial para exportar la partida 080440 Aguacates/paltas, frescos/secos hacia Chile son Perú, México y Colombia. Perú presenta la mayor diferencia entre las exportaciones potenciales y actuales, lo que implica que se pueden realizar exportaciones adicionales por un valor de \$7.0 m.

Figura 12. Países con potencial para exportar 080440 Aguacates/paltas frescas/secos hacia Chile. Adaptado de “Estadística de mercados potenciales para la palta peruana en el mercado chileno”, por ITC, 2019.

Aunque México es el exportador con mayor capacidad de oferta de la partida 080440 Aguacates/paltas, frescos/secos; Perú tiene lazos comerciales más fuertes con Chile.

Figura 13. Aguacates / paltas, frescos/ secos hacia Chile. Adaptado de “Países con potencial para exportar 080440 paltas, frescas hacia Chile”, por ITC, 2019.

1.5.2 Palta Hass en Chile

1.5.2.1 Consumo per cápita

México es el país con mayor consumo de palta, 11 Kg per cápita por año, sin embargo, Chile no se queda atrás, pues es el segundo país donde se registra mayor consumo, 7 y 8 kg per cápita al año. En declaraciones para T13Chile, Thomas Fichet, agrónomo de la Universidad de Chile, afirma que es tanta la palta que se consume en Chile, que es el único producto agrícola donde la cantidad de exportación y consumo son similares.

Fichet también relata que en los tiempos donde la refrigeración era un privilegio, la palta resultó ser un perfecto sustituto de la mantequilla por sus propiedades aceitosas.

Además, Fichet explica que es en mayo cuando finaliza la disponibilidad de palta chilena, y la demanda de junio y Julio debe ser abastecida con importaciones desde Perú, el cual se ha consolidado como el segundo exportador de paltas a nivel mundial. Además, menciona que mayo se ha convertido en el mes donde más sube el precio de este producto, ya que existe poca oferta local y una alta demanda.

Según Alfonso Ríos, presidente de Agropetorca, en una entrevista con DW Made for Minds, En Chile existe un comité de palta Hass de Chile, el cual se ha encargado de llevar a cabo una campaña publicitaria muy exitosa con el fin de aumentar su popularidad en el mundo. Según dicho comité, las cifras de demanda han aumentado en un 12% y la producción en 4%, el 70% de la palta Hass Chile se exporta, el 30% se consume en Chile.

1.5.2.2 Producción de palta

- **Variedad de palta en Chile:**

Según el informe de ODEPA, Chile, a pesar de haberse catastrado más de 35 variedades de paltas, ocho representan más del 99% de la superficie, cuatro representan más del 97% de la superficie comercial y sólo una, la Hass, representa casi el 90% del total de la superficie nacional, tal como se aprecia en la figura N° 14.

Figura 14: Chile: Participación estimada en superficie de palto por variedad (2017). Adaptado de “Oficina de estudios y políticas agrarias”, por ODEPA, 2018.

Característica de la variedad Hass:

Reconocida por su piel que varía de verde a morado negruzco al madurar. Descripción: Forma ovalada. Semilla de tamaño pequeño a mediano. Se pela fácilmente. Buen sabor.

- ✓ Tamaño: Rango mayor. Promedio mediano a grande, entre 5 y 12 oz.
- ✓ Aspecto: Piel granulosa y delgada, pero flexible. Pulpa verde pálida con una textura cremosa.
- ✓ Características maduración: Piel se oscurece, sensible a la presión cuando madura.
- ✓ Manejo postcosecha: Excelente vida en bodega.
- ✓ Se almacena de forma sobresaliente en barcos.
- ✓ Excelente respuesta al proceso de etileno.

- ✓ Etapas del año: Única palta de todo el año. En Chile disponible entre septiembre y marzo.

- **Plantación:**

El palto es una especie que bien manejada es bastante longeva. Los huertos más antiguos de Hass en Chile tienen cerca de 55 años y se encuentran establecidos a distancias amplias de 10 x 10 m (100 plantas/ha). Sin embargo, esto ha variado en forma drástica en los últimos años.

Hoy en día existen productores de gran nivel tecnológico, que están haciendo plantaciones de paltos Hass a 3 x 3 m (1.111 plantas/ha), como distancia definitiva, llevando los árboles en un sistema de conducción totalmente distinto a lo utilizado anteriormente.

- **Producción:**

Según el comité de paltas de Chile, la producción y exportación de palta Hass se han vuelto cada vez más relevante, manteniendo altos estándares de calidad, sofisticación tecnológica, innovación, higiene y seguridad alimentaria.

Ellos mencionan que en la temporada 2017-2018, Chile produjo cerca de 225mil toneladas, el 30% fue consumido en Chile y el 70% fue exportado, teniendo como mercados principales a Europa, Estados Unidos, China y Argentina.

En Chile, las regiones más productivas son aquellas situadas en el valle central del país, el 90% de los cultivos son de palta Hass.

En la figura N°15, se puede observar la distribución de la superficie de palto por provincia en Chile y las tres principales provincias son Quillota 22%, San Felipe de Aconcagua 15% y San Antonio 10%.

Figura 15: Chile - distribución de la superficie de palto por provincia. Adaptado de “Oficina de estudios y políticas agrarias”, por ODEPA, 2018.

En la figura N°16, se puede observar que la oferta exportable chilena empieza en setiembre y termina en abril, lo que quiere decir que la oferta peruana es complementaria a la chilena y esta no representa una competencia directa.

Figura 16. Calendario de Estacionalidad de Oferta Exportable de palta Hass en Chile. Adaptado de “World Avocado Data”, por el Word Avocado Source, 2019.

1.5.3 Barreras no arancelarias

Según el Informe sobre el Comercio mundial de la Organización Mundial del Comercio, las Barreras no arancelarias son leyes, regulaciones o políticas de un país, que no están en la forma habitual de un arancel y que restringen el comercio, como por ejemplo una licencia obligatoria, una norma técnica, la práctica del "engavetamiento", un derecho compensatorio contra subsidios, etc. Se utiliza también el término Medidas No Arancelarias (MNA).

Las MSF (Medidas Sanitarias y Fitosanitarias) y los OTC (Obstáculos Técnicos al Comercio) pueden convertirse fácilmente en BNAs debido a su naturaleza proteccionista (UNCTAD, 2015).

Según la OCDE (2003), las BNAs son regulaciones comerciales restrictivas, diferentes a los aranceles, que tienen efectos negativos en el comercio internacional. Por su parte, la UNCTAD (2013) indica que la evidencia demuestra que las BNAs son usadas como medidas discriminatorias no arancelarias impuestas por los gobiernos con fines proteccionistas.

Basado en las definiciones anteriores, se procederá a analizar las barreras no arancelarias que pueden afectar la exportación de palta Hass peruana a Chile. Según PROMPERU, en un documento llamado RAM (Requisitos de Acceso al Mercado) en donde recopiló información de SENASA y el SAG, La palta es un producto de la Categoría de Riesgo Fitosanitario CRF (3) - Para la exportación se debe de tener el certificado Fitosanitario emitido por parte de SENASA – PERU, el cual debe de ser tramitado en la VUCE.

1.5.4 Requisitos de acceso a mercado

Para el ingreso de palta peruana a Chile la Variedad Hass, conocida como PALTA, fruto fresco: Aguacate requiere: SENASA

Requisitos generales:

- Certificado Fitosanitario
- Certificado de lugar de producción

- Certificado de planta de empaque

Declaración adicional:

"El envío cumple con las especificaciones del Plan de Trabajo para la exportación de frutos frescos para consumo de palta (Persea americana) Var. Hass, establecidas entre SAG-Chile y SENASA-Perú".

Tratamiento cuarentenario:

No requiere tratamiento.

Requisitos de etiquetado:

- Código del LUGAR DE PRODUCCIÓN
- Código/Nombre de la EMPACADORA
- Código/Nombre del DEPARTAMENTO, PROVINCIAS Y DISTRITOS
- Código/Nombre del PRODUCTOR
- Campaña (Temporada)

Consideraciones para llenar el c.f.:

- Consignar el número de precinto
- Código de planta de empaque
- Código de lugar de producción

Además de lo indicado por PROMPERÚ en el documento RAM, el PROTOCOLO de Exportación de palta Hass a CHILE indica lo siguiente:

3.4 De los exportadores

- a) Cumplir todas las medidas establecidas en este Plan de Trabajo, para la exportación de frutos frescos de palta *Hass* a Chile.
- b) Cumplir con todos los requerimientos del Plan de Trabajo y procedimientos establecidos por el SENASA.
- c) Registrarse ante el SENASA para exportar a Chile.
- d) Registrar sus lugares de producción y empacadoras ante el SENASA y obtener su aprobación para participar en el programa de exportación de palta *Hass* a Chile, en concordancia con este plan de trabajo y procedimientos del SENASA.
- e) Mantener en buenas condiciones fitosanitarias sus lugares de producción con respecto a las plagas reglamentadas para la exportación de palta *Hass* a Chile.
- f) Mantener las condiciones fitosanitarias de las empacadoras, tales como fueron aprobadas por SENASA.
- g) Cosechar palta *Hass* solo de lugares de producción, registrados y certificados por el SENASA.
- h) Asegurar que los frutos de palta *Hass* sean cosechados del árbol y no recogidos del suelo.
- i) Informar al SENASA la empacadora donde procesará la fruta.
- j) Asegurar que las jabas, bins u otros tipos de envases que se utilizan para transportar la fruta desde el lugar de producción hacia la empacadora, vayan con la identificación del código del lugar de producción, en camiones cerrados que garanticen el resguardo fitosanitario y la trazabilidad del producto.
- k) Mantener e implementar un plan de prevención y control para prevenir el ingreso de plagas y que evite la entrada de insectos a la empacadora.
- l) Asegurar que todas las cajas o envases a exportar lleven el etiquetado con la información solicitada en el presente Plan de Trabajo.

Figura 17. Obligaciones del exportador detallado en el protocolo de exportación de palta *Hass* a Chile. Adaptado de “Protocolo de Exportación de palta *Hass* a Chile”, por PromPerú, 2019.

En la figura N° 17, se puede observar que existen 12 obligaciones de los exportadores para cumplir con el protocolo. Muchas de ellas velan por la trazabilidad del producto.

Respecto de las Medidas Fitosanitarias a la cosecha, en la figura N°18, se puede observar que uno de los requisitos para la cosecha de palta *Hass* que será exportada a Chile es que la materia seca sea superior a 21.5%, ya que este porcentaje de Materia seca garantiza una madurez apropiada para el fruto; y esto a su vez, garantiza que el fruto no es hospedario de Mosca de la fruta, por lo tanto, no requerirá tratamiento cuarentenario.

4.4 Medidas fitosanitarias a la cosecha

- a) Ante la detección de la mezcla de palta *Hass* con otras variedades procedentes de lugares de producción aprobados; así como, de diferentes lugares de producción aprobados o procedentes de lugares de producción aprobados con no aprobados, el SENASA rechazará la fruta, y el lugar de producción como el exportador quedarán inhabilitados para exportar por el resto de la temporada.
- b) Las paltas cosechadas deben ser colocadas en jabas que estén marcadas con el número de registro oficial del lugar de producción aprobado que asegure la trazabilidad del producto desde el lugar de producción a la empacadora y a través de todo el proceso de exportación.
- c) Ante la detección de palta *Hass* con porcentaje de materia seca a la cosecha, con niveles inferiores a 21,5% de materia seca, el SENASA no permitirá la exportación a Chile.

Figura 18. Medidas Fitosanitarias a la cosecha detallado en el protocolo de exportación de palta *Hass* a Chile. Adaptado de “Medidas fitosanitarios a la cosecha”, por SENASA, 2019.

En la figura N° 19, se puede observar que las plantas empacadoras deberán cumplir con ciertos requisitos, uno de ellos es tener un diagrama de flujo del movimiento que tendrá el producto desde el lugar de producción.

Según el Requerimiento 4.5.1 (d), la planta empacadora deberá asignar una única línea de trabajo para la producción que se destinará a Chile, esta producción no podrá ser mezclada con otra variedad de palta, ni con palta de lugares no certificados, ni con palta destinada para otro mercado. Además, las plantas empacadoras deberán contar con un área específica para inspección y certificación de las frutas a exportar, esta inspección y certificación se llevará a cabo por personal de SENASA.

4.5 De las empacadoras

El SENASA proporcionará al SAG de manera Oficial, el listado con el registro de las empacadoras que exportarán fruta fresca de palta var *Hass*. el que deberá ser enviado a Chile antes del inicio de la temporada de exportación.

Los exportadores deberán entregar a SENASA la siguiente información:

- a) Identificación del responsable técnico (nombre, profesión, teléfono, fax, email).
- b) Identificación de la empacadora (nombre, dirección, teléfono, fax, etc.).
- c) Mapa con la ubicación de las empacadoras.
- d) Especificaciones del movimiento de la fruta desde los lugares de producción hacia los empaques y su posterior acopio y resguardo (plano con diagrama de flujo).

4.5.1 Requerimientos de las empacadoras:

- a) Área de selección y embalaje de la fruta, con sistema de doble puerta.
- b) Área de ingreso a la sala de proceso y área de despacho, con sistema de doble puerta.
- c) La totalidad de la infraestructura deberá estar bajo condición de resguardo con mallas que tengan aberturas no mayores a 1.6 mm o con alguna otra barrera que evite el ingreso de plagas.
- d) Las empacadoras deberán estar claramente identificadas con un cartel en el que se consigne la siguiente leyenda "PALTA HASS PARA EXPORTACION PROCEDENTE DE LUGARES DE PRODUCCION CERTIFICADOS E INSCRITOS EN EL PROGRAMA DE EXPORTACIÓN".
- e) Cuando se esté trabajando con procesamiento de palta *Hass* para Chile, no se podrá utilizar la línea para trabajar fruta de lugares de producción no aprobados por el SENASA, ni fruta de otra variedad.
- f) Dentro de la infraestructura se deberá considerar un área específica para la inspección y certificación de las frutas a exportar, acción que será realizada por los inspectores del SENASA.
- g) Las empacadoras serán registradas y certificadas por escrito, por el SENASA.
- h) El recinto de carguío estará equipado con sistemas de sellado bien ajustados, enmallado u otras medidas aprobadas por SENASA, y que prevengan la entrada de plagas dentro del contenedor marítimo durante el carguío.

Figura 19. Medidas Fitosanitarias y Obligaciones de las plantas empacadoras detallado en el protocolo de exportación de palta Hass a Chile. Adaptado de "Requerimiento de las empacadoras", por SENASA, 2019.

Figura 20. Funcionamiento y Almacenamiento de las plantas empacadoras detallado en el protocolo de exportación de palta Hass a Chile. Adaptado de “Almacenamiento y funcionamiento de la empacadora”, por SENASA, 2019.

En la figura N°20, se puede observar durante el procesamiento, sólo podrá empacarse palta de la misma condición fitosanitaria que exige Chile. Además de que las paltas deberán ser cepilladas y limpiadas de cualquier resto vegetal. Respecto de las cámaras de frío, deben ser de uso exclusivo para productos aceptados para exportarse a Chile.

1.5.5 Producción de palta peruana

Del total de hectáreas producidas de Palto en el mundo, la Food and Agriculture Organization (FAO) publicó que al año 2010 se cultivaron 443 mil ha. de las cuales México ocupó el primer lugar aportando el 28% y Perú aportó un 4% ocupando el sexto lugar. Al año 2016 la cantidad de hectáreas cultivadas mundialmente se incrementó sostenidamente en un 27%, a 563 mil ha.

- **Producción nacional de palta**

La producción de la palta peruana en miles de toneladas del 2000 – 2018 trabajada por el Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales CIEN de ADEX indica que la producción de palta peruana ha crecido a una tasa promedio anual de 10.5%, siendo la región de La Libertad la que concentra el 41% del total producido. Asimismo, la superficie cosechada de palta peruana ha crecido a una tasa promedio anual de 9.2% en el periodo 2001-2018, siendo la región de La Libertad la que concentra el 35% del total.

Figura 21. Evolución de la Superficie Cosechada de palta peruana (Miles de Hectáreas 2010-2018). Adaptado de “La producción de la palta peruana en miles de toneladas del 2000 – 2018”, por Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales CIEN de ADEX, 2019.

Figura 22. Ranking de Regiones Productoras de palta peruana (Miles de Toneladas, 2018). Adaptado de “Perú: Ranking de regiones de palta”, por Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales CIEN de ADEX, 2019.

En la figura N° 22, se puede observar que las principales regiones productoras de palta en Perú son La Libertad, Lima e Ica, aquellas regiones que justamente son materia de estudio para este trabajo de Investigación y aquellas que fueron aprobadas en el Protocolo de Exportación de palta Hass a Chile en Perú en el 2010.

1.5.6 Producción mundial de palta

La producción de la palta a nivel mundial Perú se encuentra en el puesto 3° y con el 7.7% de participación mundial para el 2018, según los datos del portal de FAO STAT.

La producción nacional asciende a una cifra de 505 miles toneladas para el año 2018. Podemos observar en la figura N°23, que a nivel mundial quien lidera el ranking es México y República Dominicana ubicados en el 1° y 2° lugar respectivamente. Asimismo, identificamos que dentro del Top 20 observamos la presencia de tres países miembros de La Alianza del Pacífico México, Perú y Chile que juntos ascienden a un 48% de participación en la producción mundial.

Figura 23: Ranking de Principales Productores de palta a Nivel Mundial (Miles de Toneladas, 2018). Adaptado de "Ranking de los principales productores mundiales de palta", por Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales CIEN de ADEX, 2019.

En el 2018, Chile se encuentra en el puesto 15° como productor mundial de aguacates (paltas) y en el puesto 5° como exportador mundial del mismo producto. Asimismo, un saldo comercial positivo US\$ 282,120 miles y representa el 5.8% de las exportaciones mundiales.

Figura 24: Estacionalidad de las Exportaciones Mundiales. Adaptado de " Estacionalidad de las Exportaciones Mundiales H e m i s f e r i o S U R de palta (Aguacate)", por Estadísticas Nacionales/Global Trade Atlas, MINAGRI – DGPA,2015

1.5.7 Exportación de paltas en Alianza Pacífico

Tabla 8 Estacionalidad de las Exportaciones de la palta por la Alianza del Pacífico (en valor) mensual en el 2018.

Importadores	Ene-18	Feb-18	Mar-18	Abr-18	May-18	Jun-18	Jul-18	Ago-18	Set-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	Total 2018
ALIANZA DEL PACÍFICO	368,195	280,722	362,865	322,531	287,706	281,372	293,514	412,680	363,953	210,125	180,876	256,521	2,910,377
MEXICO	320,502	241,102	314,895	233,157	140,183	155,617	160,168	261,289	273,328	129,894	123,890	208,364	2,562,389
PERU	5,081	13,999	32,811	77,603	142,389	123,075	129,843	141,407	53,922	1,451	131	597	11,626
CHILE	34,860	16,902	8,836	2,561	1,080	279	163	5,720	33,971	73,923	52,071	43,264	273,630
COLOMBIA	7,752	8,719	6,323	9,210	4,054	2,401	3,340	4,264	2,732	4,857	4,784	4,296	62,732

Nota: Estadísticas mensual de Estacionalidad de las Exportaciones de la palta por la Alianza del Pacífico. Adaptado de CIEN-ADEX. (2018)

En la Tabla N°8, se puede observar que las exportaciones de palta peruana están concentradas en los meses de abril a setiembre. También es visible que Chile tiene muy poca exportación desde abril a agosto, lo que permite deducir que la ventana de exportación peruana de palta a Chile está en los meses de abril a agosto, que es cuando Chile no tiene una alta producción.

Figura 25. Estacionalidad de Exportaciones de palta, en valor 2018. Adaptado de “La palta del Alianza del Pacífico”, por CIEN-ADEX, 2019.

La figura N° 25, logra evidenciar que las exportaciones de Chile son bajas en los meses en los que las exportaciones de Perú son altas, lo que permite concluir que las ofertas son complementarias y no son competencia.

Tabla 9 Estacionalidad de las Exportaciones de la palta por la Alianza del Pacífico (en cantidad) mensual en el 2018.

Importadores	Ene-18 Cantidad exportada, Kilograms	Feb-18 Cantidad exportada, Kilograms	Mar-18 Cantidad exportada, Kilograms	Abr-18 Cantidad exportada, Kilograms	May-18 Cantidad exportada, Kilograms	Jun-18 Cantidad exportada, Kilograms	Jul-18 Cantidad exportada, Kilograms	Ago-18 Cantidad exportada, Kilograms	Set-18 Cantidad exportada, Kilograms	Oct-18 Cantidad exportada, Kilograms	Nov-18 Cantidad exportada, Kilograms	Dic-18 Cantidad exportada, Kilograms	Total 2018
ALIANZA DEL PACÍFICO	147,102,138	109,665,876	124,987,521	134,574,945	164,659,814	141,818,466	141,915,955	146,383,072	121,634,050	137,156,692	111,702,700	144,193,425	1,625,794,654
MEXICO	123,914,336	92,105,101	106,186,803	97,425,208	91,241,949	72,712,208	73,953,906	70,848,641	74,207,642	93,671,982	79,406,998	116,261,497	1,091,936,271
PERU	2,409,977	5,848,564	12,887,867	32,396,995	71,236,254	67,750,154	66,267,696	70,750,564	28,543,073	966,970	65,368	304,321	359,427,803
CHILE	17,281,777	7,795,867	3,308,817	811,588	265,086	88,569	48,667	2,715,352	17,289,206	39,858,626	29,490,577	25,467,739	144,421,871
COLOMBIA	3,496,048	3,916,344	2,604,034	3,941,154	1,916,525	1,267,535	1,645,686	2,068,515	1,594,129	2,659,114	2,739,757	2,159,868	30,008,709

Nota: Estadísticas de exportaciones por estacionalidad de las Exportaciones de la palta por la Alianza del Pacífico (en cantidad).

Adaptado de CIEN-ADEX. (2019)

En la Tabla N°9, se puede observar que las exportaciones de palta peruana están concentradas en los meses de abril a setiembre. También es visible que Chile tiene muy poca exportación desde abril a agosto, lo que permite deducir que la ventana de exportación peruana de palta a Chile está en los meses de abril a agosto, que es cuando Chile no tiene una alta producción.

CAPITULO II: PLAN DE INVESTIGACIÓN

2.1 El Problema

Problema principal

Actualmente, los aranceles ya no son la principal barrera al comercio exterior, la reducción continua de estas medidas en niveles bilaterales o multilaterales ha contribuido con minimizar o eliminar en muchos casos este tipo de barreras; sin embargo, existen otros obstáculos en el comercio exterior que en su mayoría lo presentan las mercancías que son frescas por ejemplo en el caso de las frutas o vegetales.

En muchos casos los requisitos de acceso a mercados suelen ser muy complejos generando mayores obstáculos a las empresas exportadoras en su proceso de internacionalización, estas son llamadas: Barreras no arancelarias.

A pesar del ACE Perú Chile, el Acuerdo Comercial, y ahora la Alianza del Pacífico las barreras no arancelarias para la palta han mantenido problemas en los permisos de ingreso y exigencia de protocolos. Es necesario reconocer que, sin duda alguna, los cambios en el comercio internacional modifican la dinámica de los mercados y provocan que los países reevalúen sus medidas a fin de establecer nuevas herramientas para resguardar su producción nacional.

Respecto de las barreras no arancelarias en el sector agropecuario chileno, se ha notado que estas logran frenar la integración comercial; es decir, limitan las importaciones, creando protocolos de exportación personalizados y con altas exigencias, solo para un determinado mercado. Uno de los ejemplos más claros es la cuarentena vegetal impuesta a la importación de palta Hass peruana, esto era una barrera no arancelaria de la categoría fitosanitaria que solo era aplicada para Perú.

Según el protocolo de exportación de México a Chile, se exige un 22% de materia seca, como mínimo de madurez y hacer la inspección de una muestra del solo 2% de cada lote, cortando y trozando 30 frutos de la muestra, para de verificar la ausencia de plagas cuarentenarias.

Luego de muchos años de trabajo por parte de las autoridades competentes de ambos países Perú y Chile, se ha logrado disminuir algunos requisitos de acceso. Por ejemplo, al día hoy Perú goza de la eliminación del proceso de cuarentena vegetal para la exportación de palta Hass a Chile, pero aún se encuentra con muchos otros requisitos que generan gastos y una mayor inversión de tiempo a las empresas agroexportadoras peruanas.

Es por eso que se plantea el siguiente problema principal para este trabajo de investigación:

¿Las barreras no arancelarias afectan a las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018?

Finalmente, resulta necesario desarrollar esta investigación, debido a que se podrían tomar los hallazgos como base para implementar planes de mejora por parte del Estado y entidades competentes del sector, tanto privadas como públicas, para que estas puedan contribuir al crecimiento del sector agroexportador y económico del país.

Problemas secundarios

P1: ¿El retiro del tratamiento cuarentenario para las exportaciones de Palta Hass a Chile ha significado un incremento del volumen exportado?

P2: ¿El Perú cuenta con las herramientas necesarias para poder superar cualquier medida impuesta por Chile en la exportación peruana de palta Hass?

P3: ¿La información sobre la normativa de Etiquetado y Rotulado para la exportación de palta Hass peruana a Chile es de fácil acceso?

P4: ¿Las fuerzas no controlables afectan a la exportación de palta Hass a Chile?

2.2 Hipótesis

Hipótesis general

La hipótesis es una suposición provisional, una explicación anticipada al problema de investigación, por lo que la tarea del investigador es probar dicha suposición (Bernal, 2016).

Por lo antes señalado la hipótesis planteada es: “Las barreras no arancelarias sí afectan las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018”.

Se tiene presente la existencia del protocolo para la exportación de palta Hass peruana a Chile y se procederá a verificar si las barreras no arancelarias son un indicador para el incremento de las exportaciones teniendo presente lo siguiente: Los tratamientos cuarentenarios, evaluación de la protección del mercado local, requisitos de etiquetado y rotulado, certificaciones voluntarias, requisitos fitosanitarios y los estándares de calidad.

Hipótesis específicas

Para Carrasco (2008), las hipótesis específicas “se derivan de las hipótesis generales y guardan estrecha relación con los problemas específicos, tan es así, que constituyen las posibles respuestas de ellos” (p. 204).

El desarrollo de las hipótesis específicas van de acuerdo según lo investigado y expuesto antes en el capítulo del marco teórico sobre las barreras no arancelarias y su relación en el incremento en la exportación peruana de palta Hass a Chile en el marco de la Alianza del Pacífico. A continuación, mencionamos cuatro hipótesis específicas planteadas en este trabajo de investigación cualitativa. De las cuales nos van a ayudar a poder definir nuestras variables. (*Ver en Anexo N°3: La matriz de coherencia*)

H1: El retiro del tratamiento cuarentenario ha permitido incrementar las exportaciones de palta peruana al mercado chileno en el marco de La Alianza del Pacífico entre los años 2014-2018.

H2: El Perú sí cuenta con las herramientas necesarias para superar cualquier medida impuesta por Chile en la exportación peruana de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00.

H3: La información de etiquetado y rotulado es de fácil acceso para la exportación de palta Hass peruana, partida arancelaria 0804.40.00.00 hacia Chile entre los años 2014- 2018.

H4: Las fuerzas no controlables intervienen en las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00 hacia Chile entre los años 2014- 2018.

2.3 Objetivos

Objetivo general

Identificar cuáles son las barreras no arancelarias y determinar si estas afectan a las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile en el marco de La Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018.

Objetivos específicos

- Objetivo específico 1: Identificar que el retiro del tratamiento cuarentenario pudo significar un incremento en las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00 al mercado chileno en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018.
- Objetivo específico 2: Identificar si el Perú cuentan con el manejo de al menos 3 herramientas para superar las medidas impuesta por Chile en la exportación de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00.
- Objetivo específico 3: Determinar si los requisitos de etiquetado y rotulado que solicita el mercado chileno para el ingreso de las paltas peruanas Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00 entre los años 2014- 2018, son de fácil acceso.
- Objetivo específico 4: Identificar 2 fuerzas no controlables que intervienen en las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00.a Chile entre los años 2014- 2018.

CAPITULO III: METODOLOGÍA DE TRABAJO

Esta tesis busca analizar las barreras no arancelarias y determinar su comportamiento en las exportaciones peruanas de palta Hass a Chile. Asimismo, se busca identificar la importancia de ser miembro de un Acuerdo Comercial para minimizar este tipo de barreras.

Se revisó la teoría vinculada al tema de la presente tesis orientándola a la resolución de la problemática planteada en esta investigación, por lo cual, en el siguiente apartado, se explicará la metodología utilizada.

3.1 Tipo de la investigación

La presente investigación busca identificar cuáles son las barreras no arancelarias y determinar si estas afectan a las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile en el marco de La Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018.

Para Denzin & Lincoln (1994);

La investigación cualitativa es multimetódica, además de que tiene un enfoque naturalista e interpretativo. Es decir, los investigadores cualitativos indagan en situaciones naturales, e intentan darle sentido o interpretar sucesos en función de significados que las personas otorgan. La investigación cualitativa comprende el estudio, uso y recopilación de una variedad de materiales empíricos, entre los cuales se encuentran: estudio de caso, experiencia personal, historia de vida, introspectiva, textos observacionales, históricos, interactivos y visuales; los cuales describen momentos ordinarios o extraordinarios en la vida de cada individuo. (p.2)

Para Hernández, Fernández y Baptista, (2014);

La investigación cualitativa se basa en métodos de recolección de datos no estandarizados ni predeterminados completamente, estos datos no consideran una medición numérica, sino que representan perspectivas y puntos de vista de cada individuo que participa en esta investigación. En este tipo de investigación, el investigador hace preguntas más abiertas, buscando reconstruir la realidad recabando datos expresados a través del lenguaje escrito, verbal y no verbal, sin obviar el

lenguaje visual. Es decir; el investigador se concentra en las vivencias de los participantes tal como fueron sentidas y/o experimentadas. (p.9)

Ante lo expuesto por Sampieri (2014) y Denzin & Lincoln (1994); se puede determinar que el tipo de investigación utilizado en el presente trabajo es CUALITATIVA, ambos autores concuerdan en que la investigación cualitativa contextualiza sucesos y se conduce en ambientes naturales.

Para el desarrollo del proyecto de investigación se empleó un enfoque cualitativo, el cual se centra en “comprender los fenómenos, explotándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con su contexto” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, p. 358)

3.2 Técnicas de investigación

Para cumplir con la metodología de investigación del enfoque cualitativo y habiendo recabado una perspectiva inicial del análisis de barreras no arancelarias para la exportación de palta Hass a Chile, se emplearán entrevistas a profundidad semiestructuradas a especialistas que podemos decir, que para nuestro objeto de estudio y desarrollo de las entrevistas a profundidad se elaboró dos perfiles y son los siguiente:

- Perfil 1. Desde el campo directo, en este rubro se incluirá al personal clave de empresas exportadoras y/o representantes del sector productor /exportador, los mismos que cuentan con una visión más amplia del tema.
- Perfil 2. Desde el campo indirecto, en este rubro se incluirán a los expertos como embajadores, consultores, gerentes. En su mayoría se requiere personas que sean especialistas y manejen los siguientes temas: Acuerdos comerciales, barreras no arancelarias, exportaciones, investigación de mercados, requisitos fitosanitarios, entre otros.

Para las entrevistas a profundidad semiestructuradas se trabajarán dos cuestionarios, ya que los entrevistados por lo general solo encajan en uno de los perfiles detallados anteriormente.

Después de las entrevistas, se procederá con la transcripción de estas; ya que según Tim Rapley (2007), una parte fundamental de la investigación cualitativa son las transcripciones.
p. 16.

Tim Rapley (2007) también menciona que: El proceso real de hacer transcripciones detalladas le permite familiarizarse (al investigador) con lo que está observando. p.78.

Para las transcripciones, se utilizará el siguiente protocolo:

Anexo 6. Protocolo de transcripción

Símbolo	Ejemplo	Explicación
(0.6)	Eso (0.5) ¿es raro?	Longitud del silencio medido en décimas de segundo.
(.)	vale(.) de acuerdo	Micropausa , menos de 20 décimas de segundo.
...	Yo...yo no sé	Los puntos indican el alargamiento del sonido inmediatamente anterior. El número de filas indica la duración del sonido que se prolonga.
—	Ya lo <u>sé</u>	El subrayado indica el énfasis o acentuación del hablante.
[	T: [Bien, a R: [Lo que quiero decir	Los corchetes izquierdos indican el punto en el cual el hablante se solapa con otro.
=	sabes=yo bien	El signo igual indica que no hay un espacio audible entre las palabras.
PALABRA	ronda el MILLON	Las mayúsculas, excepto al principio de la frase, indican un marcado aumento en el volumen comparado con el habla del entorno.
°	°Uh buh°	Las palabras que están entre signos de grados indican expresiones en voz más baja que el habla del entorno.
><	>No creo<	Las palabras que están entre signos de “mayor que” y luego “menor que” se dijeron de forma más rápida que el habla del entorno.
<>	<No creo>	Las palabras que están entre signos de “menor que” y luego “mayor que” se dijeron de forma más lenta que la charla del entorno.
?	De verdad?	El signo final de interrogación indica una subida marcada de entonación.
.	Sí.	El punto indica una bajada marcada de entonación.
Hhh	Yo sé como hhh tú	Una fila de haches precedidas por un punto indica una inhalación; sin punto, una exhalación. El número de haches indica la longitud del fenómeno de que se trate.
()	Qué () cosa	Los paréntesis vacíos indican la incapacidad de oír lo que se ha dicho.
(palabra)	Qué estás (haciendo)	Las palabras entre parentesis indican lo que ha parecido que se oía.
(())	No sé ((toses))	Las palabras en doble paréntesis contienen las descripciones del autor.

Figura 26: Protocolo de transcripción. Adaptado de “Los análisis de la conversación, del discurso y de documentos en investigación cualitativa”, por Tim Rapley

3.3 Diseño de la investigación

El diseño para aplicar en esta investigación es el NO EXPERIMENTAL.

Dentro de la investigación NO Experimental, Sampieri (2014) señala que existen 2 tipos: La transversal y la longitudinal. Hay que precisar que según Hernández, Fernández y Baptista un estudio como este es No explicativo y Trasversal al ser una investigación de tipo Exploratorio.

El instrumento de medición que se emplea en la muestra de esta investigación es la entrevista de profundidad con preguntas semi-estructuradas, es decir preguntas abiertas realizadas en función a las categorías preestablecidas.

La entrevista de profundidad se resulta de un conversatorio entre el investigador y el investigado con el único objetivo de poder recopilar información especializada y detallada sobre nuestro tema de investigación. Por lo tanto, es muy importante que la persona responsable de realizar la entrevista de profundidad debe ser conocedor del tema que se estará abarcando durante la entrevista.

Las entrevistas se realizaron en una interacción de dos (2) personas como mínimo, es decir el entrevistador y el entrevistado. Iniciando con una previa coordinación y evaluación de los perfiles de los posibles entrevistados. Asimismo, poder enviar las invitaciones correspondientes a los entrevistados utilizando algunos recursos tecnológicos para poder hacer las entrevistas. Las herramientas utilizadas fueron: Zoom, Meets y WhatsApp.

Posteriormente, trabajamos la transcripción de las respuestas de las entrevistas utilizando el protocolo de transcripción de Tim Rapley (2007). Luego de tener todas las entrevistas transcritas se procede a ingresar cada entrevista al programa ATLAS.ti 7 para el respectivo análisis de información cualitativa.

Por lo expuesto, el análisis de las respuestas obtenidas en la investigación se agrupó en dos (02) familias y nueve (09) categorías inicialmente para poder ingresar al software ATLAS.ti 7 y dichas categorías se convirtieron en códigos de procesamiento en el programa.

Luego agrupamos los documentos primarios que son nuestras entrevistas realizadas y creamos dos (02) familias para ello con el nombre de exportadores y especialistas para diferenciar según el perfil de las entrevistas.

También se hicieron algunos memos relacionando las respuestas de los entrevistados con algunos códigos para realizar finalmente las redes semánticas.

3.4 Unidad de análisis

Muestra

En los estudios cualitativos, el tamaño de la muestra no es relevante, ya que no se pretende generalizar los resultados a una población. En la indagación cualitativa se busca profundidad para entender el fenómeno de estudio y responder a las preguntas de investigación (Hernández et al., 2014).

Para el análisis cualitativo de la investigación se realizarán entrevistas a profundidad semiestructuradas hasta llegar al punto de saturación.

Esta investigación cualitativa se basa en un muestreo no probabilístico.

Hernández (2014) afirma: “Las muestras no probabilísticas, también llamadas muestras dirigidas, suponen un procedimiento de selección orientado por las características de la investigación, más que por un criterio estadístico de generalización.” (p.198)

Población de estudio

La población objetivo de la presente investigación estará constituida por los diferentes actores inmersos dentro del tema planteado como son: Los exportadores peruanos de palta Hass a Chile, organismos del estado peruano como PROMPERU y asociaciones no gubernamentales como ADEX y PAI.

En el anexo N°2, podrá ver la ficha personal de cada entrevistado. Se asignó con un código para cada entrevista según el campo en que se maneja el entrevistado, la leyenda es la siguiente:

- **EX:** Entrevista del exportador que pertenece al campo directo.
- **ES:** Entrevista al experto que pertenece al campo indirecto.

Para el código otorgado en cada ficha de los entrevistado y como serán enumeradas desde la serie 001.

- Ejemplo: EX001 (Entrevista al exportador número 1)

El perfil de los entrevistados para nuestra investigación es el siguiente:

Perfil 1. Desde el campo directo, en este rubro se incluirá al personal clave de empresas exportadoras y/o representantes del sector productor /exportador, los mismos que cuentan con una visión más amplia del tema.

- Empresa peruana exportadora de palta Hass. Con experiencia en el sector de 5 años con despachos a Chile.
- Experto en temas de Agroexportación. Con una experiencia de 5 años en Comercio Exterior.

Se toma una muestra representativa al llegar al punto de saturación de 8 entrevistas para el perfil 1. En donde las 4 primeras entrevistas son realizar a los representantes de las empresas agroexportadoras de palta Hass como son: AIB, Shanghai Huí Zhan, San Ramón y El Pedregal. Estas empresas son líderes en el rubro del presente trabajo de investigación cuenta con una gran experiencia en despachos al mercado chileno. Asimismo, se suma 4 entrevistas con un perfil en la categoría de expertos en temas de Agroexportación y que se encuentran laborando en el sector público y/o privado. Para mayor detalle de cada entrevistado por perfil lo pueden ver en la tabla N°10.

Tabla 10 Caracterización de sujetos entrevistados en el perfil 1

Perfil	Entrevistados
Exportadores de palta Hass	<ul style="list-style-type: none"> • Exportador de palta. Agroindustrias AIB (Cesar Montoya) • Gerente Comercial. Shanghai Huí Zhan (Pablo GP) • Jefe Comercial. Agrícola San Ramón. (Angela Echeandía) • Jefe Comercial. Agrícola EL PEDREGAL SA. (Rocío Mejía)
Expertos en temas de Agroexportación	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente Comercial. OP Traders (Cesar Laines) • Analista Agroexportador. PROMPERU – ADEX (Manuel Zegarra) • Gerente Comercial. INDUSTRIAS PERUANAS SOTO ARCE (Hempler Soto) • Broker. (Carmen Benaducci)

Nota. Elaboración Propia

Perfil 2. Desde el campo indirecto, en este rubro se incluirán a los expertos como embajadores, consultores, gerentes. En su mayoría se requiere personas que sean especialistas y manejen los siguientes temas: Acuerdos comerciales, barreras no arancelarias, exportaciones, investigación de mercados, requisitos fitosanitarios, entre otros.

- Directores y/ Gerentes de estudios económicos y/o exportaciones. Con experiencia de 10 años en el sector de Comercio Exterior, Barreras no arancelarias y Negociaciones de Acuerdos Comerciales.
- Consultor internacional con una experiencia de 10 años en el sector de Exportaciones, investigación de mercados, requisitos fitosanitarios, etiquetado y rotulado.

Se toma una muestra representativa al llegar al punto de saturación de 8 entrevistas para el perfil 2. En donde las 3 primeras entrevistas son realizar a los representantes gubernamentales y/o gremiales del sector PROMPERU y ADEX. Asimismo, se suma 5 entrevistas con un

perfil en la categoría de consultor internacional que se encuentra apoyando a empresas en temas vinculados al trabajo de investigación. Para mayor detalle de cada entrevistado por perfil lo pueden ver en la tabla N° 11.

Tabla 11 Caracterización de sujetos entrevistados en el perfil 2

Perfil	Entrevistados
Directores y/ Gerentes de estudios económicos y/o exportaciones.	<ul style="list-style-type: none"> • Embajador de Perú en Chile. PROMPERU (Julio Polanco)
	<ul style="list-style-type: none"> • Director de Centros Económicos CIEN- ADEX y representa en la mesa de trabajo de Alianza del Pacífico (Carlos González)
	<ul style="list-style-type: none"> • Especialista en oportunidades comerciales. PROMPERU. (Daniel Anteparra)
Consultor internacional	<ul style="list-style-type: none"> • CEO. Market Conexión. (Daniel Yupanqui)
	<ul style="list-style-type: none"> • Consultor -Tutor exportador. PAI. (Danny Pacheco)
	<ul style="list-style-type: none"> • Consultor -Tutor exportador. PAI. (Pedro Ivan Serpa)
	<ul style="list-style-type: none"> • Ing. Industrias Alimentarias. DIPERUGIA S.A. (Marco Yépez)
	<ul style="list-style-type: none"> • Consultor. MyPeruGlobal. (Moises Ravelli).

Nota. Elaboración Propia

Cuestionario

Las entrevistas a aplicar serán semiestructuradas, es decir el entrevistador tienen la flexibilidad de añadir preguntas adicionales a la ficha de entrevista previamente diseñada.

Los dos cuestionarios de las entrevistas a profundidad se basan entre 11 y 13 preguntas abiertas con una duración de 60' a 90' minutos por cada entrevista.

La persona que validó ambos cuestionarios fue la Mg. Olga Noel Ventura, directora de la empresa On Global Market SAC y es especialista en investigación de mercado e inteligencia comercial. Asimismo, es representante del ITC en Perú y consultora de PROMPERU y PAI. (Ver en Anexo N°4: La validación del cuestionario para ambos perfiles)

Se trabajará 02 cuestionarios orientados a los perfiles detallados anteriormente:

- **Cuestionario N°1:**

1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?
2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? Y donde puede obtener la información.
3. Durante el proceso de exportación a Chile. ¿Qué problemas usted conoce que se pueda presentar o se presentó en el caso de palta Hass fresca? Mencione cuáles fueron los recursos utilizados para enfrentar dicha problemática.
4. ¿Cuáles son los requisitos no arancelarios que el Perú en los últimos 5 años ha tenido que cumplir para ingresar a Chile para la palta Hass fresca?
5. Mencione cuáles son los requisitos fitosanitarios que todo exportador de Pata Hass debe cumplir para ingresar a Chile
6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente las cifras de exportación?
7. En su experiencia. Puede indicar usted ¿Cuáles son los beneficios con los que cuenta ahora el exportador peruano al eliminar el tratamiento de cuarentena para la palta Hass fresca a Chile?
8. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?
9. ¿Cuáles son los requisitos de etiquetado y rotulado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?
10. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalizarse o diversificar mercados?
11. ¿Qué herramientas las empresas exportadoras deben manejar como mínimo para expandir sus mercados y cumplir con los requisitos de acceso?
12. Usted como exportador ¿Considera importante que se deben trabajar temas de barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

13. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

• **Cuestionario N°2:**

1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?
2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? ¿Y dónde se puede obtener la información?
3. ¿Considera importante el trabajo en la Alianza del Pacífico como bloque y el desarrollo de ellos ayude a incrementar las cifras de exportación en el caso de palta Hass?
4. Usted considera que una barrera no arancelaria puede ser considerada como una variable que determine o no el incremento de las exportaciones peruanas.
5. ¿Qué beneficios usted considera importante que el Perú trabaje o podría trabajar con algún miembro del Alianza del Pacífico relacionado a la exportación de palta?
6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente las cifras de exportación?
7. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?
8. ¿Cuáles son las herramientas que una empresa debe utilizar o donde capacitarse para poder conocer los estándares de calidad y etiquetado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?
9. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalizarse o diversificar mercados?
10. Usted como exportador ¿Considera importante que se deben trabajar temas de barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?
11. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

Alcances

En el presente trabajo de investigación el alcance que se tiene es poder identificar el problema principal, el cual ha sido mencionado en capítulos anteriores: ¿Las barreras no arancelarias afectan a las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018?. Para poder llegar a desarrollar dicha problemática se trabajó con una investigación cualitativa, mediante las entrevistas a profundidad y al obtener una muestra representativa se utilizó la técnica de saturación en las respuestas, según los dos perfiles de entrevistados. Se logró entrevistar a altos ejecutivos del sector público y privado, aprovechando que ambas integrantes del presente documento de investigación contaban con los contactos necesarios, ya que se encuentran laborando en el rubro agroexportador, esto fue de gran ayuda porque fue menos complicado conseguir las entrevistas.

Limitaciones

En el presente trabajo de investigación, las limitaciones que se presentaron fueron las siguientes:

- Poder desarrollar ordenadamente el capítulo de antecedentes y marco teórico según la información encontrada desde un contexto nacional e internacional.
- Contar con habilidad de síntesis para poder plasmar y explicar la problemática, ya que se encontraron muchos trabajos de investigación orientados a las barreras arancelarias y no a las barreras no arancelarias y menos desde un punto de vista agroindustrial.
- Poca información de la Alianza del Pacífico.
- La demanda de tiempo en poder hacer la transcripción de las 16 entrevistas a profundidad cumpliendo el protocolo de Tim Rapley.
- La demanda de tiempo y análisis en el desarrollo de ingresar las entrevistas a profundidad y hacer el trabajo desde el ATLAS.ti

CAPITULO IV: DESARROLLO

4.1 Análisis y discusión de resultados de la investigación

Inicialmente se habían considerado dos (2) familias y nueve (9) categorías preestablecidas a partir de datos empíricos relacionados con el presente estudio, es decir las categorías a priori, las cuales fueron utilizadas para la elaboración de las preguntas formuladas en las entrevistas de profundidad requeridas para el recojo de información de nuestra investigación cualitativa; sin embargo, después de la codificación de las respuestas de los participantes en el programa ATLAS.ti, se logró identificar nuevas categorías, es decir categorías emergentes, las cuales permitieron realizar un mayor análisis de las respuestas obtenidas a razón de las dieciséis (16) entrevistas a profundidad y para los resultados finales.

Tabla 12 Familia y categorías a priori de la investigación

Objetivos	Variables	Familia	Categoría A priori
O1: Identificar que el retiro del tratamiento cuarentenario pudo significar un incremento en las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00 al mercado chileno en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014-2018.	V1: Tratamiento cuarentenario aplicado a las exportaciones de paltas Hass.	F1: Exportación de palta Hass fresca a Chile y el proceso de cuarentena vegetal	1.1: Producción nacional 1.2: Barrera no arancelaria 1.3: Requisitos fitosanitarios 1.4: Tratamiento cuarentenario 1.5: Protocolo de exportación 1.6: Beneficios de la Alianza del Pacífico
O2: Identificar si el Perú cuentan con el manejo de al menos 3 herramientas para superar las medidas impuesta por Chile en la exportación de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00.	V2: Experiencia en la exportación de palta Hass al mercado chileno.		
O3: Determinar si los requisitos de etiquetado y rotulado que solicita el mercado chileno para el ingreso de las paltas peruanas Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00 entre los años 2014- 2018, son de fácil acceso.	V3: Acceso a la información de etiquetado y rotulado para la exportación de palta fresca a Chile.	F2: Facultad que tiene los exportadores para superar cualquier medida impuesta por Chile en la exportación de palta fresca.	2.1: Herramientas de Inteligencia Comercial 2.2: Etiquetado y rotulado 2.3: Fuerzas no controlables
O4: Identificar 2 fuerzas no controlables que intervienen en las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00.a Chile entre los años 2014- 2018.	V4: Fuerzas no controlables		

Elaboración Propia

A continuación, en la figura N°27 se muestra los nueve (9) categorías a priori.

Figura 27: Categoría a priori de la investigación- Fuente y elaboración: Propia.

La primera familia: Exportación de palta Hass fresca a Chile y el proceso de cuarentena vegetal que está conformada por seis (6) categorías a priori y se base mediante ocho (8) entrevistas a profundidad que se muestra en la figura N° 28.

Figura 28: Primera familia y sus categorías a priori. Fuente y elaboración: Propia

Las seis (6) categorías a priori que conforma la primera familia son las siguientes:

- Categoría N°1.1: Producción nacional
- Categoría N°1.2: Barrera no arancelaria
- Categoría N°1.3: Requisitos fitosanitarios
- Categoría N°1.4: Tratamiento cuarentenario
- Categoría N°1.5: Protocolo de exportación
- Categoría N°1.6: Beneficios de la Alianza del Pacífico

La segunda familia: Facultad que tiene los exportadores para superar cualquier medida impuesta por Chile en la exportación de palta fresca. Esta familia lo conforma tres (3) categorías a priori y se basa en ocho (8) entrevistas a profundidad, estas se muestran en la siguiente figura N°29.

Figura 29: Segunda familia y sus categorías a priori. Fuente y elaboración: Propia.

Las tres (3) categorías a priori que conforma la segunda familia son las siguientes:

- Categoría N°2.1: Herramientas de Inteligencia Comercial
- Categoría N°2.2: Etiquetado y rotulado

- Categoría N°2.3: Fuerzas no controlables

Evaluación en la primera familia con las categorías a priori son:

- **Categoría 1.1: Producción nacional**

Figura 30: Análisis de la categoría No 1.1 de la investigación. Fuente y elaboración: Propia

Análisis de resultados de la categoría No 1.1: Es importante señalar que varios participantes tocaron el tema de la producción nacional de palta Hass que tiene Perú y la que tiene Chile, mencionaron que a pesar de ser un país productor realiza importaciones de palta. Asimismo, la palta peruana Hass tiene una alta demanda en Chile por su excelente calidad y sobre todo por la ventana de producción que maneja, estas características hacen atractivas las importaciones de Chile desde Perú, ya que justo llega en el momento en que la producción chilena es baja y todo lo exportado desde Perú logra entrar en el mercado de consumo de Chile.

Se puede destacar que según el protocolo de exportación vigente existen determinadas zonas de producción en el Perú para poder exportar palta Hass a Chile.

En la parte de producción tal como lo detallan los siguientes participantes:

“Chile también es productor y también es exportador de palta, a diferencia de nosotros internamente no consumimos palta Hass (.) Nosotros consumimos palta fuerte, entonces la exportación peruana de cierta manera lo que la misma producción chilena no se da vasto (0.6) para poder abastecer y también ha venido creciendo salvo el último año donde si hubo una disminución pero si lo comparamos en el tiempo en los últimos 5 años el Perú ha multiplicado por 2 su exportación” (participante: EX – 001)

“(..)De ahí como se ve el panorama hacia Chile (0.4) se ve bastante INTERESANTE. Hay un desabastecimiento interno de palta chilena han tenido una campaña floja(.) y eso ha hecho que de alguna manera Perú cobre mayor importancia, porque su demanda de consumo per-capital es alta y cada día va creciendo más.” (participante: EX – 002)

“hay otras zonas del país que si tienen el código de lugar de producción aprobado para Chile.” (participante: EX – 003)

“Mucho de la mayor presencia de la palta peruana en Chile ha dependido del mayor consumo chileno, así como de una menor producción local, ellos serían los factores externos más inmediatos. En ese sentido pueden darse múltiples combinaciones, una caída de la demanda mundial podría gestionar que la producción local chilena atienda su propia demanda, o por otro lado que la demanda mundial sea tan grande que la producción local sea enteramente para exportación.

Otro escenario podría ser que la producción de palta baje tanto que no solo se generen oportunidades en Chile, sino también en aquellos mercados que Chile podría dejar de atender.” (participante: ES – 002)

En conclusión, según lo revisado en las respuestas relacionadas a esta categoría, se puede indicar que sólo algunas zonas a nivel nacional se encuentran certificadas para la exportación de palta Hass a Chile. Asimismo, la demanda chilena en algunos meses es superior a su producción nacional.

- **Categoría N°1.2: Barrera no arancelaria.**

Figura 31: Análisis de la categoría No 1.2 de la investigación. Fuente y elaboración: Propia

Análisis de resultados de la categoría No 1.2: Es importante señalar que varios participantes tocaron el tema de las barreras no arancelarias indicando que es muy importante que todos los exportadores deben contar con la mayor información correspondiente a los requisitos que deben cumplir para la exportación de palta Hass peruana a Chile, dentro de estos requisitos, algunos están involucradas son los documentos de exportación, requisitos fitosanitarios, etiquetado y rotulado. Además, resaltaron y en su mayoría coincidieron que las barreras no arancelarias son impuestas por los países para proteger su producción local, pero sobre todo para cuidar la salud de sus habitantes. Asimismo, todos los entrevistados indicaron que es desleal colocar ciertas barreras no arancelarias para un solo mercado y que sea diferente para otros.

Tal como lo detallan algunos entrevistados:

“Es una herramienta que tienen los países (0.4) pueden darle imagen de una protección fitosanitaria pero puede ser también para proteger la industria local ::: ósea como el mercado, bueno hasta ahora no sabemos que va pasara más adelante = pero como hay una apertura comercial digamos muy grande (.) los aranceles prácticamente no existían = entonces los países utilizaban los requisitos no arancelarios, las barreras no arancelarias como una forma de proteger protección pero ya era un trabajo digamos a nivel de Ministerios de Agricultura de cada uno de ellos (.) para poder liberar esas restricciones que podrían existir.” (participante: EX – 001)

“Sí. Las barreras no arancelarias (0.4) ayudan a proteger la salud y calidad de los productos como deben ingresar fuera de eso si estamos hablando que en el mercado local hay producción de la fruta claro que ellos pueden subir los estándares de ingreso de la fruta para no tener mucha competencia e ingrese fruta del exterior, pero hoy en día no se ve mucho ello, porque todo está regulado.” (participante: EX – 002)

“Las políticas de muchos países siempre están en la protección de las industrias nacionales (0.2) sean barreras arancelarias o no arancelarias y en el caso del agro es un poco más complejo porque estamos hablando de alimentos no son como otros sectores (.) de que tal vez no halla muchas barreras, muchas complejidades = tal como los temas de facturas o empresas textiles (0.2) ya que tenemos con la fruta son productos para procesar o para consumo directo del ser humano, en ese sentido ::: considero que está bien que creen estas medidas para que se cuide para proteger el mercado de la población (0.6) porque imaginemos que se exporta una plaga que no queremos que pase, escuchado una vez en el mango que pusieron , por ahí que se escapó un bichito digamos en la exportación de mango en Piura hace como 8 años creo ::: y toda esa campaña por lo menos de exportación de mango para cierto mercado había tenido que BLOQUEAR porque habían encontrado un bicho y habían pensado que era una plaga, a veces pasan este tipo de cosas y no queremos que pase esto porque no tan solo las plagas puede erradicar el cultivo de otros mercados bueno lo cual sería la destrucción digamos de producción del mercado destino y cosechas activas del mercado destino por eso si se debe

considerar ciertas las barreras arancelarias para proteger los mercados locales.”
(participante: EX – 006)

“Yo creo que si (.), yo creo que=las barreras no arancelarias ayudan a mantener(.)
>la producción local< porque todo país tiene que cuidar(.) una mano de obra (.)
si Chile dejara abierto completamente de ingreso (.)de palta(.) que pasaría con
los agricultores en Chile ese sería un problema para Chile entonces si <hay
barreras no arancelarias que ayudan a la producción >”.(participante: EX – 008)

“En cuanto a las barreras no arancelarias (0.2) si de hecho es un factor
determinante no existe una clara separación entre lo que viene hacer un requisito
técnico como una norma sanitaria y una barrera no arancelaria (.)”. (participante:
ES– 001)

“Sí, en la medida que este diseñada específicamente como una barrera a
proveedores externos. Hay que diferenciar que, si los requisitos son aplicables
tanto a proveedores externos como productores nacionales, no estaríamos frente
una barrera para arancelaria, es simplemente un requisito de mercado. El
interesado deberá validar objetivamente la conveniencia de hacer las
adaptaciones necesarias”. (participante: ES– 002)

En conclusión, según lo revisado en las respuestas relacionadas a esta categoría, se puede
indicar que las barreras no arancelarias en algunos casos son consideradas como un obstáculo
para el comercio al momento en que una empresa exportadora desea ingresar a un nuevo
mercado y que el país de destino establezca requisitos exclusivos para ciertos orígenes, a esto
se le denominaría un mal manejo de las barreras no arancelarias.

Se destaca que, si se trabaja en conjunto, tanto las organizaciones privadas y públicas en
evaluar las barreras no arancelarias, estas se pueden ir ajustando y regulando en beneficio del
país exportador como importador. Asimismo, se concluye que el fin de las barreras no
arancelarias no representa un obstáculo al comercio exterior, sino que se debe trabajar en la
buena fe de los países para implementar medidas no arancelarias que tengan como objetivo
cuidar, regular la calidad y salud de los consumidores.

- **Categoría N°1.3: Requisitos Fitosanitarios**

Figura 32: Análisis de la categoría No 1.3 de la investigación. Fuente y elaboración: Propia

Análisis de resultados de la categoría No 1.6: El 90% de los participantes coincidieron respecto a los requisitos fitosanitarios, indicaron que, para el caso de Chile, todos estos se encuentran detallados en el Protocolo y que muchas veces son algo complicados de cumplir, existen las revisiones en línea, requisitos de etiquetado y rotulado, zonas exclusivamente certificadas, cámaras de frío separadas de la fruta que se destinará a otros destinos. También mencionaron que desde que se quitó el tratamiento cuarentenario, se ha logrado incrementar las exportaciones.

Tal como lo detallan los siguientes participantes.

“Bueno, sabía::: de Chile que antes tenía un proceso de (.) cuarentena y bueno felizmente que ya no lo tienen (.) y:: además también que:: (.) hacen muchas revisiones en la línea(.) >exigencias para el etiquetado y rotulado y se necesita una cámara (.)de frío separada<, una cámara de frío aparte. Entonces, si uno va a tomarse todas esas (.) va a ser algo tan especial solamente para un país, para un cliente (.) que el costo logístico definitivamente va a ser mucho más alto. Por

ejemplo Europa, mandas a 5 o 7 países es lo mismo >misma cámara mismo contenedor da:: (.) exactamente igual<.

La gente de SENASA está ahí que verifica o te verifica cuando ya está haciendo la carga del contenedor (.) no es: no es tan exigente. El mercado de China también te hace una.” (participante: EX-004)

“Algunos de los temas que a veces se encuentra mayormente van en temas logísticos y administrativos de exportación (0.2) sobre todo por el tema de reconocimiento de carga por parte de SENASA para emitir certificado Fitosanitario (.) y hasta a veces se puede demorar en la emisión de ese certificado fitosanitario = porque algunas plantas están en lugares un poco difíciles de llegar y no está un inspector de SENASA cerca (0.4) para que pueda inspeccionar la carga en el momento, antes que se cargue la palta al contenedor debe haber allí un inspector de SENASA para que revise, inspeccione que la carga esta adecuadamente empacada y cumpla con todos los requisitos fitosanitarios para que se pueda cargar al contenedor, como decía esto a veces puede demorar con el inspector de SENASA y el siguiente problema que he visto es el tema de las rectificaciones del documento de exportación puede ser el tema del BL, a veces la emisión del certificado de origen (0.6) también entra un poco el problema tal vez ya un poco humano porque cuando estamos en punto de campaña a veces es tanta carga , tanta documentación , que alguna persona se puede equivocar digamos en el tipeo de cantidades, de kilos, de origen y eso toma un reproceso para poder emitir nuevos documentos eso es un poco el tema de las certificaciones de documentos administrativo . Se debe indicar obviamente lo que pide el requisito, sobre todo, indicar sobre todo la planta de origen donde procesan el producto” (participante: EX-006)

“Okay. Como les dije (.) eh el principal requisito técnico (0.5) lo tiene que solicitar a través del Senasa. Senasa es el que hace la validación ¿okay? a través de un muestreo de las de las paltas hhh. verificando que estén en óptimas condiciones para que pueden llegar al mercado destino. >INDEPENDIENTEMENTE DE ESA REVISIÓN TÉCNICA POR PARTE DEL SENASA< se tiene que tener los protocolos bien marcados de transporte y::y traslado °¿no?° Que es la cadena de frío que les comentaba.” (participante: EX-007)

- **Categoría N°1.4: Tratamiento cuarentenario**

Figura 33: Análisis de la categoría No 1.4 de la investigación. Fuente y elaboración: Propia

Análisis de resultados de la categoría No 1.4: El 100% de los participantes coincidieron respecto a la eliminación del tratamiento cuarentenario de la palta Hass para exportar a Chile e indican que esta fue beneficiosa para todos los exportadores peruanos y que contribuyó con el incremento de las exportaciones en los 5 últimos años. Por lo tanto, los exportadores peruanos ahorran tiempo y costo en sus exportaciones.

Se observa también que existe relación directa de esta variable con otras como: los requisitos fitosanitarios, el incremento de las exportaciones y las zonas permitidas de exportación como se muestra en la figura N°33.

Tal como lo detallan algunos entrevistados.

“Como entraba en cuarentena la fruta entonces eso hacía que los chilenos no compraran tanta fruta peruana, pero a partir que se ha eliminado han incrementado en las cifras de las exportaciones. Totalmente de acuerdo que eliminar el tratamiento de cuarentena ayudo a las exportaciones, porque de hecho me baso en la coyuntura chilena (.) ellos también vienen años: teniendo problemas con el agua (.) teniendo mayor consumo de palta:: y:: eso ha hecho que ellos sean más demandantes inclusive que crezcan como mercado paltero y han tenido la necesidad de aceptar u::na palta de un destino bastante cercano como el nuestro”. (participante: EX– 003)

“Al reducir las barreras no arancelarias en este caso los requisitos fitosanitaria sobre la cuarentena vegetal (.) siempre ayuda al exportador para poder ingresar al mercado de destino MÁS FÁCIL y reducir costos que le permite ser más competitivos.”. (participante: ES– 001)

“El protocolo de exportación de palta fue recientemente actualizado, entiendo se ampliaron las zonas de abastecimiento ampliando la oferta lo cual es muy bueno; respecto a la eliminación del tratamiento con bromuro de metilo del 2011, ciertamente fue un hecho importante ya que permitió que la palta pase por un proceso de maduración en destino requerido para las exigencias del consumidor chileno, los resultados han sido evidentes”. (participante: ES– 002)

“Yo creo que sí, hace no mucho en enero de este año antes de que empiece todo esto de la cuarentena una buena noticia ,el gobierno a través del SAP Chileno AUTORIZO ampliar las zonas de donde se pueden exportar paltas de Perú a Chile= y estaban integrando zonas intero-andinas como Ancash, Cusco , Huancavelica y Ayacucho (0.6) entonces era una buena noticia ya que ampliábamos las zonas donde podríamos exportar (0.3) entonces podríamos acumular más volumen y con lo que tú me preguntas digamos estos protocolos el tratamiento de cuarentena es un factor definitivamente favorable =estos tratamientos siempre conllevan a temas logísticos ,a temas que puedan encarecer el proceso de exportación (0.3) digamos al suspenderse los tratamientos cuarentenarios nos deja en una posición más competitiva”. (participante: ES– 005)

“Sí, porque esto ocasiona reducir costos al proceso operativo y permite la llegada del producto con un precio más competitivo”. (participante: ES- 008)

- **Categoría N°1.5: Protocolo de exportación**

Figura 34: Análisis de la categoría No 1.5 de la investigación. Fuente y elaboración: Propia

Análisis de resultados de la categoría No 1.5: Es importante señalar que el 90% de los participantes hablaron de que el protocolo de exportación de la palta Hass fue un factor importante para ingresar al mercado chileno. Se observa en la figura N°41 que esta variable está relacionada a los requisitos fitosanitarios y a las zonas certificadas por Senasa para la exportación de palta a Chile. Los exportadores peruanos conocen el protocolo de exportación de Palta Hass a Chile, pese a opinar que este protocolo es complicado, ellos señalan que están en la capacidad de cumplir con lo detallado en ese documento.

Por el momento, la cantidad de zonas certificadas para la exportación a Chile es limitada, si el número de zonas aumentará, el volumen a exportar sería más alto.

Tal como lo detalla el siguiente entrevistado:

“Yo creo que sí porque mientras allá más áreas aprobadas o permitidas para exportar a Chile obviamente mayor cantidad de productos se pueden destinar aparte que la demanda a nivel mundial está creciendo entonces mientras más habilitación de campos, tierras o departamentos existan que se puedan dirigir a diferentes destinos va a ayudar a eso”. (participante: EX– 001)

En conclusión, según lo revisado en las respuestas relacionadas a esta categoría, se puede indicar que contar con un protocolo de exportación establecido para la exportación de palta Hass a Chile ayuda a los exportadores en sus procesos, pero también genera mayor rigurosidad en la exportación que puede verse reflejado en sobrecostos y un manejo de tiempo menos eficiente para la exportación de palta Hass a Chile. Además, el hecho de que la cantidad de zonas certificadas sea limitada, hace que no podamos tener un mayor incremento en el volumen de exportación al país sureño.

• Categoría N°1.6: Beneficios de la Alianza del Pacífico

Figura 35: Análisis de la categoría No 1.6 de la investigación. Fuente y elaboración: Propia

Análisis de resultados de la categoría No 1.6: El 80% de los participantes coincidieron respecto a los beneficios de la Alianza del Pacífico, indicaron que se deben generar mesas de trabajo para dar más fuerza en la parte promocional como bloque frente al mercado internacional relacionado a la exportación de palta Hass y eso ayudaría a fortalecer una integración en común.

Tal como lo detallan los siguientes participantes.

“Lo que debería de haber es así un poco más de trabajo de concientización y (.) y de promoción y motivación a los mismos exportadores a que no solamente se dediquen a ofertar materia prima. Lo que les comentaba un poco hace un momento ¿no? < Llevar un poco el paso a la industrialización, pero una industrialización con °valor agregado°. (participante: EX- 007)

“En ese sentido vuelvo al tema de Alianza del Pacífico (0.3) se puede identificar las aéreas de trabajo = que se podrían realizar en conjunto (.) entre los cuatros países >la idea< de las paltas de Alianza del Pacífico es una idea que personalmente me seduce, pero como ya mencionaba no es tan sencillo identificar las aéreas de cooperación que quieren ir juntos y edificar las áreas de conflictos en las que cada país preferiría ir por separados”. (participante: ES– 001)

“<Yo creo que sí> , debería conocerse el tema de la mesa de trabajo (.) siempre es importante la parte técnica = es muy importante que trabajen las instituciones involucradas en el tema la CIENTIFICA , SENASA , SAP , la de Colombia y la de México (0.2) también el tema de la barreras voluntarios , es un tema que has tomado MUY INTERESANTE, porque solemos a veces mirar un poco de costado las barreras voluntarias (0.3) bueno si no me lo pides o no lo habilito o no implemento = pero el asunto es que esto nos da ventaja (.)”. (participante: ES– 005)

Los participantes mencionaron a modo de conclusión que decisiones con respecto a barreras no arancelarias pueden ser trabajadas en algunas mesas de trabajo de la Alianza del Pacífico y para un determinado producto, Por ej. Para el caso la palta el ente competente en primer nivel es la organización Word Aguacate Organization – WOA.

Evaluación en la segunda familia con las categorías a priori son:

- **Categoría N°2.1: Herramientas de Inteligencia Comercial**

Figura 36: Análisis de la categoría No 2.1 de la investigación. Fuente y elaboración: Propia

Análisis de resultados de la categoría No 2.1: El 90% de los participantes indicaron que es importante el uso herramientas de inteligencia comercial. Indicaron que dentro de estas fuentes de investigación han logran conseguir información de producción y exportación mundial de palta Hass, consumo per cápita de los mercados que se muestran más interesados en este producto, evolución de los mercados, evolución de la demanda, requisitos sanitarios y fitosanitarios entre otra información que resulta muy importante para el desarrollo de la operación.

Las principales fuentes de información son: SUNAT, SIICEX, SENASA, MARKET ACCESS MAP, PROTOCOLO DE EXPORTACIÓN, SAG CHILE, TRADEMAP, PROMPERU, ADEX DATA TRADE, WORLD AVOCADO SOURCE.

Tal como lo detallan los siguientes participantes.

“Las herramientas de inteligencia comercial que toda empresa exportadora debe manejar son las nacionales y las que son gratuitas (0.5) como SUNAT- SIICEX- LATE- RAM. En las de requisitos y conocer las regulaciones sería SENASA y MARKET ACCESS MAP.” (participante: ES-001)

“Revisar el protocolo vigente y siempre, repito siempre, mantener una conversación fluida con los importadores.
En específico en el caso de la palta, hasta lo que recuerdo el protocolo actual indica para Chile 21.5% de materia seca, sin embargo, comercialmente en Chile la exigencia es 23% y es así como se está exportando.” (Participante: ES-002)

“Del número ocho >Cuáles son las herramientas que una empresa debe utilizar o dónde poder capacitarse para poder conocer estándar en calidad etiquetado para exportación de palta Hass fresca en Chile< bueno hhh. herramientas ALLÁ es la sag definitivamente el Sag de Chile que vendría a ser el homólogo de Senasa de aquí en Perú hhh.ellos brindan dentro de su página web (0.3) y dentro de su página de Facebook ¿no? informaciones hhh.que pueden ayudar justamente sobre eso ¿no? (.) la calidad y el etiquetado hhh. Aquí también en Promperú y en la página de Siicex en el área inteligencia de mercados también habla mucho sobre los informes(.) hhh. que se pueden(.) tener la información para para conocer esto hhh.no? también la página del Ram registro de acceso al mercado que como una hhh. pregunta anterior había comentado que también se puede se puede revisar y diferentes asociaciones también que:que brindan este tipo de capacitaciones hhh. y digamos de webinar ahora que se puede utilizar y se puede aprender muchísimo.” (Participante: ES-003)

“Las herramientas que una empresa debe utilizar o donde poder capacitarse para poder conocer los estándares de calidad y etiquetado para la exportación de palta Hass fresca a Chile o de otro tipo de producción, tenemos las páginas web de Promperu, Adex, La Cámara de Comercio, el Mincetur, las OCEX, entre otros”
(Participante: ES-006)

- **Categoría N°2.2: Etiquetado y rotulado**

Figura 37: Análisis de la categoría No 2.2 de la investigación. Fuente y elaboración: Propia

Análisis de resultados de la categoría No 2.2: El 100% de los participantes coincidieron que el etiquetado y rotulado en la exportación de palta Hass a Chile es bastante exigente, puesto que te pide detallar mucha información en las etiquetas de la trazabilidad, de no cumplir con estos requisitos una vez que la carga arribó al destino, esta puede ser devuelta al país de

origen, generando una pérdida de dinero, tiempo y oportunidad, sin embargo, muchos mencionan que se puede acceder a esta información utilizando el protocolo de exportación.

Algunos entrevistados mencionan lo siguiente:

“Ya, este:: de hecho había mucho rechazo por el tema del (samblash) (.) inicialmente que:: los protocolos iniciales indicaban muchos términos sanitarios (.) que fue una de las principales barreras (.) pero luego poco a poco se fue ampliando (.) tengo entendido que ya=hay otras zonas del país que si tienen:: el código de lugar de producción aprobado para Chile (.) si le ponía mucho la tendencia como un EE.UU (.) y nosotros claramente:: queríamos: (.) llenar ese mercado que consume harto pero: fue: difícil al inicio por (.) las barreras fitosanitarias se pusieron súper exigentes con los temas: (.) directos de: (.) pallet que no sean ladeados: o etiquetados correctos (.) y por temas así muy burocráticos rechazaban contenedores (.) inicialmente parecía como un repudio al peruano Chileno pero [Por la guerra del Pacífico]

El (SAG) de Chile si trabaja el SENASA es (.) una pasadita entonces se pusieron muy específicos (.) muy estrictos (.) luego también que:: la materia seca no::: era la que ellos estaban acostumbrados a comer (.) ellos comen normalmente sobre 23 o 23=y medio (.) y nosotros acá >21 y medio estamos exportando<

Pusieron ahí un estate quieto acá y me mandas lo que yo como (.) pero ya los últimos años que yo vengo exportando a Chile (.) desde el 2017 al 2020 (.) 4 años y realmente ha funcionado bastante bien (.) creo que encontramos un buen partner porque hay de todo en Chile (.) pero encontramos un buen socio allá que:: sabía madurar la fruta:: que:: podía resolver sus problemas con el SENASA (.) de allá que son el SAG que son súper complicado yo creo que alguien que no tiene un contacto muy directo allá o mucha frecuencia en exportación (.)te la ponen bien difícil (.) porque son muy pegados a la norma (.) pero básicamente eso creo luego el tema de los puertos fue un caos (.) en Chile hay un puerto::: privado y uno nacional (.) y siempre son muy saturados (.) por más que el transito es muy cortito generalmente se manda::: marítimo sin atmosfera (.) y también (a veces) corrías riesgo de que:: la inspección porque ellos contenedor por contenedor (.) que la

inspección te caiga un día no se sábado ya no lo revisabas el lunes (.) y::: la maduración podía seguir avanzando.

Entonces han sido barreras yo creo que:: como todo inicio:: de bastante precisar (.) creo que los peruanos mucho vamos al ya no pasa nada si paso una vez hagámoslo de nuevo (.) y los Chilenos si: son bastante drásticos en sus medidas (.) fitosanitarias ellos cuidan mucho que no haiga plagas que::: no haya contaminación cruzada (.) entonces creo que si inspeccionan muy bien el tema:: fitosanitario por ahí el tema más burocrático como te digo yo creo que los puertos más que nada (.) el tema de la documentación que también puede ser incluso un factor predominante (.) porque llegan en 3 días las naves 3, 4 días y muchas veces ellos sin documentos no te reciben nada (.) entonces eso=era un tema a veces tenían la naves viernes y el DHL no salen los lunes (.) ya perdiste mejor que vaya con el buque” (Participante: EX-003)

“El etiquetado se debe realizar todo siempre en la planta empacadora (0.7) esta planta empacador debe estar autorizada y registrada por SENASA , lo que debe tener esta etiqueta, debe mencionar la zona dela producción, donde sea producido en que zona del país ha sido producido, el departamento, mencionar la planta empacadora , porque la planta empacadora tiene un código, el productor y la campaña, si es campaña 2019 o 2020 (.) se debe colocar esto debe estar en una zona visible de la caja mayormente en la parte delantera de la caja para identificar de donde viene, de donde se ha producido, donde se ha tratado y el año = quien es el productor y el año de la cosecha.” (Participante: EX-006)

“>Hay etiquetas que hay de 5 cm x 8 cm de ancho< es una etiqueta grande (.)que debe tener el código: (.) de producción (.) seria acá el nombre del lugar de producción (.) es lo que piden ahora(.) el código y el nombre del lugar de producción (.)después que más pedían en la etiqueta el código y el nombre de la empaquetadora:

Piden muchos requisitos de la empacadora (.) los espacios deben estar libres de moscas (.) una serie de requisitos Fitosanitarios también por ejemplo otro código

que también viene en la etiqueta (.) es de que departamento viene(.) también tenemos del departamento de >La Libertad, Ica, Lima, Moquegua, Tacna < esto es en la zona costa todos los que producen palta Hass (.) entonces si colocar también el código de departamento(.)y nombre de departamento, el código y nombre del productor y al final le pondrían el nombre de campaña y que temporada era más =o =menos esos son los cinco puntos que iban en la etiqueta que va al frente de la caja en la parte frontal de la caja 5 cm de ancho x 8 de largo(.) es una etiqueta más o menos regularmente grande y abajo decía (Perú) .” (Participante: EX-008)

- **Categoría N°2.3: Fuerzas no controlables**

Figura 38: Análisis de la categoría No 2.3 de la investigación. Fuente y elaboración: Propia

Análisis de resultados de la categoría No 2.3: El 90% de los participantes coincidieron respecto que las fuerzas no controlables en la exportación de palta Hass a Chile son algunos fenómenos climáticos, como el fenómeno del niño, los maretazos que afectan la operatividad del puerto en Chile. Otros factores son las variaciones de Precios, la fuerte competencia en este sector, la economía de un país que puede afectar el poder adquisitivo de los consumidores, huelgas en el puerto. Además de Plagas, Virus, y Nuevas Barreras No arancelarias impuestas por el país receptor.

Los entrevistados detallan lo siguiente:

“Bueno las fuerzas no controlables hay muchas (0.2), ahora estamos viendo una por ejemplo dentro de la coyuntura mundial obviamente temas de salud :: temas de plagas, que no solamente afecta a los cultivos en este caso más afectan más a las personas hay que tenerlo como referencia que se pueden presentar (.) otras fuerzas no controlables vienen hacer, el clima en países como el nuestro (0.4) Chile dio el ejemplo :: como el año pasado con todas las revoluciones que tuvieron =

bueno hay una serie de fuerzas que está expuesto obviamente un exportador (.) lo que hace es impedir que el producto salga del país de origen o no pueda llegar al país de destino (.) entonces se rompe la cadena logística y es allí donde están los PROBLEMAS y más aún cuando es un producto perecible (.) entonces es un negocio muy riesgoso obviamente y por lo tanto los exportadores buscan siempre que sea un negocio = que puedan tener RENTABILIDAD por el riesgo que está asociado(.) si hay muchos factores no controlables que están expuestos los exportadores.” (Participante: EX-001)

“Los fenómenos naturales y los climáticos, porque la fruta es muy sensible a estos cambios. La competencia tampoco lo podemos controlar.” (Participante: EX-001)

“(0.5) (umm) creo que::: lo principal es el puerto de Chile. Tienen:: huelgas en aduana y=hay mucha congestión. <Nosotros trabajamos con productos frescos y la verdad que la incertidumbre de saberlo es sumamente preocupante>, yo creo que principalmente es eso (.) el tema de las huelgas que traen ellos.” (Participante: EX-004)

“Cualquier fuerza no controlable, será cualquier fuerza de la naturaleza. Huaicos (.) que se presentan a nosotros(.) que no son controlables(.) la corriente del niño, que no puedes controlarlo, son las principales en todo el agro (.) recordemos el tema del limón(.) fue un gran problema en todo el Perú: (.) Aquí si hay (.) son los temas, las fuerzas no controlables son los problemas de la naturaleza(.) huaicos (.)lluvias, la corriente del niño. >Yo creo que esos son los puntos de vista de las fuerzas no controlables< que el Perú estaría expuesto. No te diría huelgas(.) porque son controlables.” (Participante: EX-008)

“SI ALLÍ BUENO es básicamente LAS VARIACIONES DE PRECIOS (0.5) hhh. por lo general se venden a precio de Mercado (.) cuando se mueven los precios en relación >a la oferta y la demanda< y entonces ahí función a cuánta PALTA hay en Chile este caso no? y >cuánta PALTA no hay< <Cuántos volúmenes producen internamente> versus >los que llegan del mundo< todo eso van generando una variación () la demanda hhh. que puede haber van generando sus variaciones de precio hhh. entonces el exportador no:no puede entrar a::a buscar controlar los precios fijos hhh. simplemente tiene que ser estratégico y saber en qué mes tiene

que enviar el producto que podría ser un mes bueno hhh. o meses buenos(.) hhh. para lo que llamaban una ventana comercial y de otro tema incontrolable (0.2) es la producción mundial que está asociada a los precios hhh. sí un país SE DISPARA produciendo palta entonces y LLEGA A CHILE eso puede afectar (0.2) los volúmenes y por lo tanto hhh. la demanda y precio si es que (la) los precios si es que la demanda no crece al mismo ritmo de la producción hhh. de ahí hablamos de la producción no sólo del mundo sino también de Chile (0.2) que también produce PALTA todo este cumuló de producción hhh. también puede afectar los precios(.) y <por lo tanto afectar el negocio> hhh. y otro tema de LA DEMANDA(0.4) también va asociada ahí este? si ahora con esto del COVID(0.4) un factor exógeno puede llevar a que la gente consuma más productos más saludables hhh. como la palta pero no sé si eso sea el factor ahí (0.3) o no? veo que ha caído la venta de Perú (0.2) no sé si es por un factor de que se está prefiriendo otros mercados (0.3) A CHILE o es que (0.2) Chile ha bajado en la demanda no? °entonces°(0.3) son factores que no se pueden controlar pero >hay que conocerlos< para tomar mejor decisión.” (Participante: ES-004)

“Hay varias (0.2) , voy a mencionar 3 , primero la competencia (.) siempre es una de las fuerzas más no controlables es la competencia = en Perú en el año 2016 o 2017 que tuvimos una >sobre producción< de palta donde los precios se cayeron es ahí que debemos sacar lo que no se pueden controlar (0.3) y tener la suficiente información para poder movernos en el mercado (.) por qué el vendedor o exportador siempre va buscar los mejores mercados = si se ve que se cae el precio entonces (.) es porque la competencia allí ha entrado hacer la GUERRA = y es un sistema que no podemos controlar. (...) Los RETRASOS LOGÍSTICOS, el mismo país de destino lleva a la incertidumbre (.) hay un retraso , hay un delay (0.3) una demora en los embarque en los desembarques y también otra fuerza no controlable creo que son en general en el Perú (0.3) tenemos FENÓMENOS aparte de estos fenómenos naturales como en el 2017 golpearon el norte del Perú (0.2) que estas son zonas productoras como Lambayeque, La Libertad que también apoyan = si bien es cierto el palto es recontra resistente a las inundaciones (.) siempre entra un des negro y sobre todo en perjudicar la forma de sacar los productos la parte logística” . (Participante: ES-005)

4.2 Hallazgos de la investigación

A continuación, se detallan dieciséis (16) categorías identificadas, considerándolas como categorías emergentes, las cuales se pueden ver en la figura N°39 y fueron las que salieron en nuestro proceso de investigación.

Las categorías emergentes han sido agrupadas en dos (2) familias de investigación y para una mayor comprensión podemos ver la tabla N° 13.

Figura 39: Categoría emergente de la investigación- Fuente y elaboración: Propia

Tabla 13 Familias y categorías de la investigación a priori y emergente

Familia	Categoría a priori (9)	Categoría emergente (16)
Primera	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°1.1: Producción nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°1.7: Cadena de frío.
	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°1.2: Barrera no arancelaria. 	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°1.8: Costo de exportación.
	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°1.3: Requisitos fitosanitarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°1.9: Atmosfera controlada.
	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°1.4: Tratamiento cuarentenario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°1.10: Calibre.
	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°1.5: Protocolo de exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°1.11: Mesa de trabajo.
	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°1.6: Beneficios de la Alianza del Pacífico. 	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°1.12: Zonas permitidas. • Categoría N°1.13: Protección del mercado local.
Segunda	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°2.1: Herramientas de Inteligencia Comercial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°2.4: Consumo.
	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°2.2: Etiquetado y rotulado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°2.5: Precio.
	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°2.3: Fuerzas no controlables. 	<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°2.6: Barrera voluntaria.
		<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°2.7: Problemas de exportación.
		<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°2.8: Demanda de Chile.
		<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°2.9: Diversificación de mercado.
		<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°2.10: Incremento en las exportaciones.
		<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°2.11: Recomendaciones a los exportadores.
		<ul style="list-style-type: none"> • Categoría N°2.12: Saturación en puerto de Chile.

Nota: Se ha detallado las categorías a priori y las categorías emergentes de la investigación según lo obtenido de las 16 entrevistas de profundidad. Fuente: Elaboración Propia.

En la investigación realizada se generó dieciséis (16) categorías emergentes distribuidas en dos (02) familias antes mencionadas.

Se muestra en la figura N°40 un resumen de la relación de todas las categorías emergentes encontradas en nuestra investigación y como se relacionan entre sí.

Figura 40: Resulta de la Categoría emergente de la investigación- Fuente y elaboración: Propia

[illegible]

Esta red semántica se construyó con categorías a priori y emergentes. Aquí se puede observar que la mayoría de los participantes mencionan que los problemas de exportación tienen como causa a las fuerzas no controlables y estas se encuentran conformadas por los fenómenos naturales y la saturación de puertos en Chile. Mientras que las barreras no arancelarias están relacionadas a los requisitos fitosanitarios, tratamiento cuarentenario, protocolo de exportación, etiquetado y rotulado. Aquí, en esta categoría es donde observamos que es muy importante conocer las zonas certificadas aprobadas por SENASA para la exportación. Hay que recordar que el tratamiento cuarentenario representaba un problema, cuando estaba vigente, para los exportadores peruanos.

119

pueden generar en el proceso de exportación por cumplir el protocolo o afrontar una fuerza incontrolable.

4.3 Análisis del Objetivo General

“Identificar cuáles son las barreras no arancelarias y determinar si estas afectan las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018”

” En primer lugar, se ha identificado que son las barreras no arancelarias las que afectan a las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile. Según la investigación planteada el hecho de eliminar el proceso de cuarentena vegetal para Perú y mejorar el plan de trabajo del protocolo exportación de palta Hass se ve un incremento en las estadísticas de exportación en el marco de la Alianza del Pacífico. Asimismo, se logró identificar otros factores que también ayudaron en el alza de las exportaciones peruanas y una de ellas fue la alta demanda chilena por la palta peruana y la poca producción de Chile entre los años 2014 – 2018.

A continuación, se detallará como cada una de estas variables ha influido en las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile.

4.3.1 Análisis del Objetivo Especifico 1

“Objetivo específico 1: Identificar que el retiro del tratamiento cuarentenario pudo significar un incremento en las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00 al mercado chileno en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014-2018”.

Como menciona Alarcón (2017) en su artículo, que en términos económicos en los diversos sectores no se muestra una mejora significativa en la economía de los países en estudio gracias a una integración entre países que a pesar de gozar con preferencias arancelarias no fue un indicador suficiente para impulsar las exportaciones y generar divisas que ayuden a la economía de cada país aumentado su PBI anual.

Según, Alejandra Sarquis (2002) propone que se consideran barreras no arancelarias a todas aquellas medidas que obstaculizan el libre flujo de bienes entre países. Dichas barreras, por su naturaleza, son complicadas de conocer, interpretar y cumplir. Dentro de las barreras más comunes se destacan las restricciones sanitarias y fitosanitarias, licencias de importación, salvaguardas, requisitos técnicos, entre otras.

Valverde (2015) en su artículo científico “Un nuevo reto para el comercio exterior peruano: Las medidas sanitarias y fitosanitarias” que tuvieron como objetivo describir y ejemplificar las medidas sanitarias y fitosanitarias que han afectado o afectan a la comercialización de productos peruanos agropecuarios a otros mercados. La metodología empleada constó de la recopilación de los datos de diversas fuentes nacionales e internacionales. Los resultados muestran que estas medidas restringen el comercio y confunden a los exportadores en vez de proteger la salud humana, animal y vegetal. De la misma manera podemos observar que es muy importante poder negociar las barreras no arancelarias en el sector agropecuario para facilitar el ingreso de las empresas exportadoras a los países miembros del algún acuerdo comercial con el que gozamos de una preferencia arancelaria.

Las barreras no arancelarias no siempre son diseñadas para proteger la industria local, si la norma es aplicada tanto a empresas nacionales como a extranjeros es muy probable que esta no se sea una barrera no arancelaria. Sin embargo, se tiene que evaluar cada caso, validar la viabilidad de cumplir con los requisitos y la intención detrás de cada norma. Por otro lado, si un país desea establecer medidas de protección para su industria local, es importante que actúe de acuerdo con la normatividad internacional, principalmente respetando los acuerdos internacionales que tenga vigente. En el 2010, si podíamos hablar de que Chile estaba protegiendo su industria local, ya que solicitaba requisitos superiores a otros mercados internacionales para el ingreso de palta Hass.

Según la revisión de estadísticas, en el marco de Alianza del Pacífico podemos indicar que, desde la firma de dicho acuerdo, el Perú presenta un significativo crecimiento en las exportaciones en sector agropecuario & agroindustrial sobre todo en el sector de frutas con respecto a todos los miembros que conforman la Alianza. Las exportaciones de frutas presentan un crecimiento porcentual 2018/2006 significativo del 37.98% y una tasa de

variación 2018/2017 del 55.52% mientras que para el producto de palta con la partida arancelaria 0804.40.00.00 se registra el crecimiento 2018/2006 mayor al de sector de frutas, el cual asciende a 79.82% y lo mismo para la variación 2018/2017 que fue de 240.85%.

Según lo recopilado por las entrevistas a profundidad el 100% menciona que el complicado protocolo de exportación de palta Hass a Chile no dejó de ser una barrera no arancelaria en la categoría fitosanitario, ya que en muchas oportunidades ha causado problemas y retrasos en las exportaciones peruanas como, por ejemplo, actualmente hay ocasiones en que se complica tener disponible a un supervisor de SENASA en la zona de exportación certificadas y que sobre todo que el personal llegue a tiempo para las revisiones que se tienen en línea. Los exportadores peruanos tienen que hacer muchas coordinaciones de por medio.

El 90% de los participantes coincidieron respecto a los requisitos fitosanitarios, indicaron que, para el caso de Chile, todos estos se encuentran detallados en el Protocolo y que muchas veces son algo complicados de cumplir, existen las revisiones en línea, requisitos de etiquetado y rotulado, zonas exclusivamente certificadas, cámaras de frío separadas de la fruta que se destinará a otros destinos. También mencionaron que desde que se quitó el tratamiento cuarentenario, se han logrado incrementar las exportaciones.

El 100% de los participantes coincidieron respecto a la eliminación del tratamiento cuarentenario de la palta Hass para exportar a Chile e indican que esta fue beneficiosa para todos los exportadores peruanos y que contribuyó con el incremento de las exportaciones en los 5 últimos años. Por lo tanto, los exportadores peruanos ahorran tiempo y costo en sus exportaciones.

El 80% de los participantes coincidieron respecto a los beneficios de la Alianza del Pacífico, ellos indicaron que se deben generar mesas de trabajo para dar más fuerza en la parte promocional como bloque frente al mercado internacional relacionado a la exportación de palta Hass y eso ayudaría a fortalecer una integración en común.

4.3.2 Análisis del Objetivo Especifico 2

“Objetivo específico 2: Identificar si el Perú cuentan con el manejo de al menos 3 herramientas para superar las medidas impuesta por Chile en la exportación de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00.”

Como se menciona por Román (2018) en su tesis que no es suficiente la firma de acuerdos comerciales entre países, sino que en el caso de productos que se encuentran en el sector agropecuario y agroindustrial siempre estarán en evaluación de cada país; además de que cada país tiene la libertad de colocar otros tipos de barreras comerciales para que sus productos nacionales no se vean afectados principalmente por una preferencia arancelaria.

Valverde (2016) menciona en su tesis que es importante resaltar que el Perú cuenta con herramientas necesarias para superar cualquier medida impuesta por países socios en medida sanitaria y fitosanitaria. Estas herramientas se encuentran plasmadas en los acuerdos comerciales vigentes, desde los acuerdos MSF hasta la amplia red de acuerdos comerciales bilaterales que el Perú cuenta hasta la actualidad; sin embargo, la falta de sinergia entre las diversas instituciones pertinentes ha provocado que no se pueda dar un correcto aprovechamiento de las facilidades brindadas por los tratados vigentes.

Según lo recopilado por las entrevistas a profundidad el 100% menciona que los principales recursos que tiene el Perú para poder superar cualquier medida impuesto por Chile son las siguiente: las empresas agroexportadores deben estar capacitados y el uso de las herramientas de IC. Los recursos de IC más usados por los exportadores de palta Hass y expertos en Comercio Internacional son: SUNAT, SIICEX, SENASA, MARKET ACCESS MAP, FRESH CARGO, TRADEMAP, RAM -PROMPERU, ADEX DATA TRADE, WORLD AVOCADO SOURCE.

Es importante señalar que el 90% de los participantes hablaron de que el protocolo de exportación de la palta Hass fue un factor importante para ingresar al mercado chileno. Los exportadores peruanos conocen el protocolo de exportación de Palta Hass a Chile, pese a opinar que este protocolo es complicado, ellos señalan que están en la capacidad de cumplir con lo detallado en ese documento.

4.3.3 Análisis del Objetivo Especifico 3

“Objetivo específico 3: Determinar si los requisitos de etiquetado y rotulado que solicita el mercado chileno para el ingreso de las paltas peruanas Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00 entre los años 2014- 2018, son de fácil acceso.”

Según SENASA en el Requerimiento 4.5.1 (d), la planta empacadora deberá asignar una única línea de trabajo para la producción que se destinará a Chile, esta producción no podrá

ser mezclada con otra variedad de palta, ni con palta de lugares no certificados, ni con palta destinada para otro mercado. Además, las plantas empacadoras deberán contar con un área específica para inspección y certificación de las frutas a exportar, esta inspección y certificación se llevará a cabo por personal de SENASA.

Los requisitos de etiquetado son:

- Código del LUGAR DE PRODUCCIÓN
- Código/Nombre de la EMPACADORA
- Código/Nombre del DEPARTAMENTO, PROVINCIAS Y DISTRITOS
- Código/Nombre del PRODUCTOR
- Campaña (Temporada)

Según lo recopilado por las entrevistas a profundidad, el 100% de los participantes coincidieron que el etiquetado y rotulado en la exportación de palta Hass a Chile es bastante exigente, puesto que te pide detallar mucha información en las etiquetas de la trazabilidad, de no cumplir con estos requisitos una vez que la carga arribó al destino, esta puede ser devuelta al país de origen, generando una pérdida de dinero, tiempo y oportunidad, sin embargo indican que toda esta información se encuentra detallada en el protocolo de exportación, el cual es de fácil acceso.

Es importante señalar que el 90% de los participantes hablaron de que el protocolo de exportación de la palta Hass fue un factor importante para ingresar al mercado chileno. Los exportadores peruanos conocen el protocolo de exportación de Palta Hass a Chile, pese a opinar que este protocolo es complicado, ellos señalan que están en la capacidad de cumplir con lo detallado en ese documento.

4.3.4 Análisis del Objetivo Especifico 4

“Objetivo específico 4: Identificar 2 fuerzas no controlables que intervienen en las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00.a Chile entre los años 2014- 2018”.

Según lo recopilado por las entrevistas a profundidad, el 90% de los participantes coincidieron respecto que las fuerzas no controlables en la exportación de palta Hass a Chile son algunos fenómenos climáticos como las del 2017, como el fenómeno del niño, los maretaños que afectan la operatividad del puerto en Chile. Otros factores son las variaciones de precios, la fuerte competencia en este sector, la economía de un país que puede afectar el poder adquisitivo de los consumidores, huelgas en el puerto de Chile. Además de plagas, virus, y nuevas barreras no arancelarias impuestas por el país receptor.

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMEDACIONES

5.1 Conclusiones

- En la exportación de palta Hass peruana a Chile se identificó que uno de los indicadores que ayudó a los exportadores a agilizar su proceso de exportación fue el protocolo de exportación. En donde se autoriza a las zonas productivas en el Perú que están certificadas y sobre todo el levantamiento de la cuarentena vegetal. Descubrir que la palta no es fruto hospedario de mosca de la fruta ha sido un gran logro, esto ha permitido que definiendo la materia seca en 21.5% se pueda eliminar el tratamiento cuarentenario, lo cual hace que la fruta pueda ser consumida en mejores condiciones, además que ha permitido que la palta peruana se posicione en el mercado chileno, y que los exportadores peruanos tengan un ahorro en costos y tiempo. Asimismo, en el periodo 2014-2018, las exportaciones de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00 el mercado chileno se encuentra en ranking de los 5 principales mercados destino de las exportaciones peruanas. Las exportaciones representaron una tasa de crecimiento promedio porcentual 2018/2014 del 80.27% y una variación porcentual 2018/2017 superior a otros mercados con 246.68%.
- Las empresas agroexportadoras peruanas de palta Hass han venido aprendiendo durante el proceso de exportación y en la búsqueda por la internacionalización vienen preparándose en su mayoría y participando en capacitaciones o programas que son organizadas por el sector público y/o privado en el área de inteligencia comercial. Se tiene alrededor de ocho herramientas de inteligencia comercial gratuitas disponibles como, por ejemplo: SIICEX, LATE, TRADEMAP, MARKET ACCESS MAP, RAM – PROMPERU y SUSTAINABILITY MAP. También se cuenta con algunas herramientas de inteligencia comercial que son de pago como, por ejemplo: ADEX DATA TRADE, VERITRADE, FRESH CARGO, HOOVERS, entre otros. En el proceso que cada empresa se preparen más en el área de investigación de mercados y maneje las herramientas de inteligencia comercial les va ayudar a minimizar los riesgos y sobre todo poder evaluar si continúan exportando a Chile en el caso que presente nuevas medidas de ingreso al mercado o ellos tomen la iniciativa de hacer una

selección de mercados internacionales y se contactarse con nuevos clientes potenciales, en los países que no les cause sobre costos en su proceso de exportación.

- El etiquetado y rotulado es una barrera no arancelaria, en algunos casos no muy difíciles de cumplir, pero si se debe mencionar que, en muchos casos, esta es una barrera exhaustiva y los requisitos actuales que toda empresa peruana de palta Hass debe cumplir para exportar a Chile se encuentra en el protocolo de exportación de SENASA. Una de ella es el requerimiento 4.5.1 (d), la planta empacadora deberá asignar una única línea de trabajo para la producción que se destinará a Chile, esta producción no podrá ser mezclada con otra variedad de palta, ni con palta de lugares no certificados, ni con palta destinada para otro mercado. Es importante colocar los siguientes datos en la etiqueta: código del lugar de producción, código/nombre de la empacadora, código/nombre del departamento, provincias y distritos, código/nombre del productor campaña (temporada). El etiquetado y rotulado tiene algunas ventajas, una de ellas es que en los supermercados muchas veces colocan las cajas en las que vienen la palta, y estas contienen el nombre del país de origen, entonces con esa información visible logran ver los consumidores finales y mejora el posicionamiento del producto en el mercado de destino.
- El 90% de los participantes coincidieron respecto que las fuerzas no controlables en la exportación peruana de palta Hass a Chile son algunos fenómenos climáticos como como, por ejemplo: el fenómeno del niño, los maretaños que afectan la operatividad del puerto en Chile. Otros factores comerciales importantes en el sector son las variaciones de precios, la fuerte competencia en este sector, la economía de un país que puede afectar el poder adquisitivo de los consumidores, huelgas en el puerto de Chile. Además de plagas, virus, y nuevas barreras no arancelarias impuestas por el país receptor.

5.2 Recomendaciones

- Para asegurar que las exportaciones cumplan con los estándares de materia seca requeridos por Chile actualmente se desea implantar un proceso de certificación en coordinación con la Asociación de Productores de palta Hass del Perú (PROHASS). Es importante que los gremios de productores y los gobiernos promuevan que se activen y se certifiquen cada vez más zonas de producción, para que de esta manera la oferta exportable con la que cuenta Perú se incremente y gane cada vez más posicionamiento en el mercado.
- En el marco de la Alianza del Pacífico, Chile es el principal comprador de paltas para Perú, pero existen otros mercados cuyos protocolos de exportación son más sencillos. Se recomienda que entidades como PROMPERU y SENASA, sigan trabajando para mejorar aquellas barreras no arancelarias, además se recomienda que se generen mesas de trabajo donde se evalúen estos puntos y se promueva el trabajo de cadenas productivas en la Alianza del Pacífico y un mayor consumo de palta en el mundo.
- Se recomienda contar con buenos clientes en destino y hacer una evaluación porque en el sector agrícola es muy importante este punto, ya que muchas veces la exportación es a consignación y se mide por las leyes de oferta y demanda. Al contar con un buen distribuidor (cliente), los exportadores podrán garantizar un mejor precio en el mercado y un mejor posicionamiento de su fruta y de la marca (para aquellas empresas que están interesadas en posicionar su marca).
- Para todas las empresas agroexportadoras deben estudiar, conocer, o contar con un especialista que maneje muy bien los protocolos de exportación, esto le hará ser más llevadero el proceso de certificación y evitará tener rechazos en el país de destino.
- Se considera importante seguir investigando con respecto a los siguientes temas: las mesas de trabajo en la Alianza del Pacífico para ayudar a las Pymes en su proceso de internalización, las barreras voluntarias de las paltas Hass en Chile, la demanda chilena de palta (Patrones de consumo, detalles de consumo por calibre), los problemas en las cadenas de frío requeridas por la palta en Chile, los problemas en la

atmósfera controlada en la exportación de palta Hass peruana a Chile, análisis de precios de la palta en destino de Chile.

6. BIBLIOGRAFIA

- Adex Data Trade. (2019). *Estadísticas de exportación del Perú*. Obtenido de Adex Data Trade: <http://www.adexdatatrade.com> [Consulta: 15 de septiembre de 2019]
- Aguilar, J. (2016). *Perú: Acuerdos comerciales y su incidencia sobre el nivel de exportaciones nacionales, periodo 1994 – 2014*. (Tesis, Universidad Nacional de Trujillo, Facultad de Ciencias Económicas, Trujillo, Perú) Obtenido de Biblioteca digital de UNT: http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5389/rodriguezrodriguez_aranxta.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 07 de enero de 2020]
- Alarco, G. (2017). Tratados de libre comercio, crecimiento y producto potencial en Chile, México y Perú. *Economía UNAM*, 14 (42), 24-46. Obtenido de Science Direct: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1665952X17300324> [Consulta: 05 de enero de 2020]
- Alianza del Pacífico. (2019). *Información estadísticas, programa de actividades, y estudios sobre los estados miembros*. Obtenido de Alianza del Pacífico: <https://alianzaPacífico.net/> [Consulta: 05 de enero de 2020]
- Aquino, C. (Octubre de 2015). *El Perú en la Alianza del Pacífico: cómo poder aprovechar este acuerdo para relacionarnos más con Asia*. Obtenido de Revista de Investigación de UNMSM: <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/econo/article/download/11800/10550/> [Consulta: 16 de septiembre de 2019]
- Asociación Española de ciencia regional. (05 de Diciembre de 2016). *Definición de Acuerdos de Integración Comercial*. Obtenido de Asociación Española de ciencia regional: <https://aecr.org/es/acuerdos-de-integracion-comercial/> [Consulta: 15 de agosto de 2019]

- Calderón, A. (2015). *Las barreras no arancelarias como problematica para la exportación de aceite de oliva de las mypes formales de la región Tacna*. (Tesis de licenciatura, Universidad Privada de Tacna, Facultad de Ciencias Empresariales, Tacna, Perú) Obtenido de Repositorio UPT: <http://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/UPT/75/1/calderon-ramos-ana.pdf> [Consulta: 07 de enero de 2020]
- Campos, Z. (14 de Febrero de 2018). *Contar con Alianzas Estratégicas en los Mercados Internacionales y su Influencia en la Exportación de paltas en Perú - Periodo 2000-2017*. Obtenido de Repositorio UPC Tesis: Recuperado de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623517/Tomaylla_DN.pdf?sequence=5&isAllowed=y[Consulta: 30 de septiembre de 2019]
- CIEN - ADEX. (27 de Agosto de 2019). *La palta en La Alianza del Pacífico*. Obtenido de CIEN - ADEX: <http://www.cien.adexperu.org.pe/wpcontent/uploads/2019/08/palta-Alianza-del-Pacífico1.pdf> [Consulta: 30 de agosto de 2019]
- Comité de paltas en Chile. (11 de Setiembre de 2019). *Entrevista Francisco Contardo, Gerente General Comité palta Hass: “En Petorca la superficie de paltos ha bajado un 30% y se estima que podría reducirse hasta en 50%”*. Obtenido de Comité de paltas en Chile: <http://www.paltaHass.cl/noticias-palta/11/09/2019/entrevista-francisco-contardo-gerente-general-comite-palta-Hass-en-petorca-la-superficie-de-paltos-ha-bajado-un-30-y-se-estima-que-podria-reducirse-hasta-en-50/> [Consulta: 15 de septiembre de 2019]
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2010). *Non-Tariff Measures: Evidence from selected developing countries and future research agenda*. Obtenido de UNCTAD: https://unctad.org/en/Docs/ditctab20093_en.pdf [Consulta: 15 de septiembre de 2019]
- Denzin, N. K., & Lincoln, Y. S. (1994). *Handbook of qualitative research*. Thousand Oaks, CA: SAGE.
- Hernández Bernal, J. A. (2015). Comercio y evolución de la Alianza del Pacífico. *Equidad & Desarrollo*, (24), 97-118. Obtenido de Dialnet: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5262307> [Consulta: 20 de enero de 2020]

- IMF. (Abril de 2017). *World Economic Outlook: Gaining Momentum?* Obtenido de IMF: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/04/04/world-economic-outlook-april-2017> [Consulta: 20 de enero de 2020]
- Kinzius, L. S. (2019). Trade protection and the role of non-tariff barriers. *Review of World Economics*, 155, 603–643. Obtenido de <https://link.springer.com/article/10.1007/s10290-019-00341-6> [Consulta: 26 de enero de 2020]
- La Andina. (02 de Setiembre de 2019). *Perú y Chile buscan una alianza para exportar juntos palta Hass a EEUU*. Obtenido de La Andina: <https://andina.pe/agencia/noticia-peru-y-Chile-buscan-alianza-para-exportar-juntos-palta-Hass-a-eeuu-314884.aspx> [Consulta: 06 de septiembre de 2019]
- León, N. (2017). *Las Barreras No Arancelarias y el crecimiento de las exportaciones de las empresas agroindustriales asociadas a la Cámara de Comercio de Tacna. Periodo 2009-2014*. (Tesis de licenciatura, Universidad Privada de Tacna, Facultad de Ciencias Empresariales, Tacna, Perú) Obtenido de Repositorio UPT: <http://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/UPT/257/1/Leon-Abril-Neisser-Harold.pdf> [Consulta: 05 de enero de 2020]
- Lozanos,A. (2017). *Las barreras no arancelarias, cómo dificultad a superar para exportar a Canadá por productores colombianos. (Revista Logos Ciencia & Tecnología. Universidad Militar Nueva Gradana, Bogotá ,Colombia Obtenido de:* <https://www.redalyc.org/pdf/5177/517754056020.pdf> [Consulta: 06 de agosto de 2020]
- MINAGRI. (Enero de 2019). *La situación del mercado internacional de la palta*. Obtenido de MINAGRI: <http://minagri.gob.pe/portal/analisis-economico/analisis-2019?download=14480:la-situacion-del-mercado-internacional-de-la-palta&start=20> [Consulta: 30 de septiembre de 2019]
- MINCETUR . (28 de Febrero de 2018). *Perú lideró exportaciones de La Alianza del Pacífico durante el 2017*. Obtenido de MINCETUR: <https://www.mincetur.gob.pe/peru-lidero-exportaciones-de-la-alianza-del-Pacífico-durante-el-2017/> [Consulta: 16 de septiembre de 2019]

Novak y Namihas (2018) . La Alianza del Pacífico - Situación, perspectivas y propuestas para su consolidación. 7-8 Obtenido de PUCP: <http://repositorio.pucp.edu.pe/index/handle/123456789/134501> [Consulta: 20 de enero de 2020]

OCDE. (2003). *The Impact of Regulations on Agro-Food Trade. The Technical Barriers to Trade (TBT) and Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS) Agreements*. Obtenido de OCDE: https://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/the-impact-of-regulations-on-agro-food-trade_9789264105423-en [Consulta: 20 de septiembre de 2019]

OECD. (2018). *Estimating Ad Valorem Equivalents of Non-Tariff Measures. Combining Price-Based and Quantity-Based Approaches*. Obtenido de OECD: https://www.oecd-ilibrary.org/trade/estimating-ad-valorem-equivalents-of-non-tariff-measures_f3cd5bdc-en [Consulta: 20 de octubre de 2019]

Paredes, D. (06 de Diciembre de 2018). *Integración Regional en América Latina: Análisis Contrafáctico del Efecto de la Alianza del Pacífico sobre las Exportaciones No Tradicionales del Perú entre 2012-2015*. (Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Facultad de Economía, Lima, Perú) Obtenido de Repositorio académico UPC: https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625142/Paredes_RD.pdf?sequence=5&isAllowed=y [Consulta: 07 de enero de 2020]

PROCOLOMBIA. (08 de Febrero de 2017). *Países de La Alianza del Pacífico se reúnen en Fruit Logística 2017*. Obtenido de PROCOLOMBIA: <http://www.procolombia.co/archivo/paises-de-la-alianza-del-Pacífico-se-reunen-en-fruit-logistica-2017> [Consulta: 01 de septiembre de 2019]

Ram PromPeru. (2019). *Aguacates (paltas), frescas o secas*. Obtenido de Ram PromPeru: <http://ram.promperu.gob.pe/index.html#/?product=9&partida=0804.40.00.00&count ry=9> [Consulta: 01 de noviembre de 2019]

Revista Encrucijada Americana. (20 de Abril de 2018). *¿Es La Alianza del Pacífico una estrategia de integración comercial efectiva para posicionarse en América Latina y*

- consolidarse frente al Asia-Pacífico? Una visión desde el Perú*. Obtenido de Revista Encrucijada Americana: http://www.encrucijadaamericana.cl/articulos/a10n1/02_AP_estrategia_integracion_comercial.pdf [Consulta: 14 de septiembre de 2019]
- Maldonado, M (2014). *Las reglas de origen en los tratados de libre comercio*. Revista de Derecho de la Universidad del Norte Colombia. Obtenido de Redalyc: <https://www.redalyc.org/pdf/851/85131029002.pdf> [Consulta: 20 de enero de 2020]
- Morón, C (2001). Importancia del Codex Alimentarius en la seguridad alimentaria y el comercio de alimentos. *Revista de Salud Pública y Nutrición*. 2 (3). Obtenido de Medigraphic: <https://www.medigraphic.com/pdfs/revsalpubnut/spn-2001/spn013b.pdf> [Consulta: 20 de enero de 2020]
- Román, J. (2018). *Productividad de la cebolla peruana y su exportación a los países miembros de la can en el periodo 2013-2017*. (Universidad César Vallejo, Negocios internacionales, Lima, Perú) Obtenido de Repositorio UCV: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/33063/Rom%c3%a1n_LJM.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 15 de enero de 2020]
- Schettini, G. (2018). *Factores determinantes del crecimiento en las exportaciones peruanas de uva fresca (1990 -2016)*. (Tesis, Universidad Nacional del Callao, Facultad de Ciencias Económicas, Callao, Perú) Obtenido de Repositorio UNAC: http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/UNAC/3531/Schettini%20Neyra_TESIS_POSGRADO_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 15 de enero de 2020]
- Sampieri, R., Collado, C. y Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación científica*. México, México: Mc Graw-Hill Interamericana Editores. Obtenido de Observatorio Epacartagena: <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf> [Consulta: 20 de enero de 2020]
- Senasa y Gobierno de Chile. (Abril de 2010). *Plan de trabajo para la exportación de frutos frescos para consumo de palto (Persea americana) desde los departamento de*

Moquegua, Tacna, Ica, Lima ,La Libertad y Arequipa , de Perú, a Chile. Obtenido de Senasa y Gobierno de Chile: https://www.sag.gob.cl/sites/default/files/plan__de_trabajo_paltas_peru.pdf [Consulta: 16 de septiembre de 2019]

Tim Rapley (2007). *Los análisis de la conversación, del discurso y de documentos en investigación cualitativa*. Madrid, España: Ediciones Morata, S.L. Obtenido de: <https://dpp2017blog.files.wordpress.com/2017/08/dpp-libro-los-analisis.pdf> [Consulta: 20 de enero de 2020]

Trade Map. (2019). *Estadísticas de exportación e importación mundial*. Obtenido de Trade Map: <https://www.trademap.org> [Consulta: 29 de febrero de 2020]

UNCTAD. (21 de Setiembre de 2015). *Non-tariff measures and sustainable development goals: direct and indirect linkages*. Obtenido de UNCTAD: <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1363> [Consulta: 20 de enero de 2020]

Valverde, M. (2015). Un nuevo reto para el comercio exterior peruano: Las medidas sanitarias y fitosanitarias. *Sinergia e Innovación*, 3(1), 1-22. Obtenido de Repositorio UPC: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/558831/393-1683-2-PB.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [Consulta: 05 de enero de 2020]

Valverde, M. (2016). Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, ¿Barreras al Comercio?: el Caso Peruano en el Asia-Pacífico. *Journal of Business*, 8 (1), 35-56. Obtenido de Revista UP: <http://revistas.up.edu.pe/index.php/business/article/view/75/76> [Consulta: 05 de enero de 2020]

T13. (24 de Mayo de 2020). 10 datos sobre la palta y su relevancia en las mesas de Chile y el mundo. Obtenido de T13: <https://www.t13.cl/noticia/nacional/las-claves-para-entender-la-importancia-de-la-palta> [Consulta: 01 de junio de 2020]

Made for minds. (22 de Junio de 2018). *Chile: los inconvenientes del auge del aguacate*. Obtenido de Made for minds.: <https://www.dw.com/es/chile-los-inconvenientes-del-auge-del-aguacate/a-44352459> [Consulta: 01 de junio de 2020]

Palta Hass. (15 de febrero de 2018). *Producción y exportación palta Hass en Chile*. Obtenido de palta Hass: <http://www.paltaHass.cl/#:~:text=En%20la%20temporada%202017%2D2018,y%20Argentina%2C%20entre%20otros%20pa%C3%ADses>. [Consulta: 01 de junio de 2020]

7. ANEXO

7.1 Anexo N°1: Cuadro de antecedentes nacionales

TÍTULO	BLOQUE	AÑO	TIPO DE DOCUMENTO	AUTOR	UNIVERSIDAD - ENTIDAD	DISEÑO	FUENTE
Un nuevo reto para el comercio exterior peruano: Las medidas sanitarias y fitosanitarias	Nacional 1	2015	Artículo científico	Marcelo Alonso Valverde Arévalo	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)	Cualitativo	Repositorio UPC
Medidas sanitarias y fitosanitarias, ¿barreras al comercio?: el Caso Peruano en el Asia-Pacífico	Nacional 1	2016	Artículo científico	Marcelo Alonso Valverde Arévalo	Universidad del Pacífico	Cualitativo	Repositorio de la Universidad del Pacífico
Ventajas competitivas de la empresa exportadora de aguaymanto deshidratado caso: Villa Andina 2015	Nacional 1	2017	Tesis de grado – Licenciatura	Joan Stephany Diaz Rua	Universidad César Vallejo	Cuantitativa	Repositorio de la Universidad César Vallejo
Perú: Acuerdos comerciales y su incidencia sobre el nivel de exportaciones nacionales, periodo 1994 – 2014	Nacional 1	2016	Tesis de grado – Licenciatura	Arantxa Carolina Rodríguez Rodríguez	Universidad Nacional de Trujillo	Cuantitativa	Repositorio de la Universidad Nacional de Trujillo
Análisis Contra fáctico del Efecto de la Alianza del Pacífico sobre las exportaciones no tradicionales del Perú entre 2012-2015”	Nacional 1	2018	Tesis de grado – Licenciatura	Diego Aníbal Paredes Ramírez	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)	Cualitativo	Repositorio UPC

TÍTULO	BLOQUE	AÑO	TIPO DE DOCUMENTO	AUTOR	UNIVERSIDAD - ENTIDAD	DISEÑO	FUENTE
Comercio Exterior con La Alianza del Pacífico, periodo 2011-2017	Nacional 1	2018	Tesis de grado – Licenciatura	Kapheryn Jessenia Poicon Albornoz	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)	Cualitativo	Repositorio UPC
Tratado de Libre Comercio Perú- Chile y el comercio exterior peruano 2002-2016	Nacional 1	2017	Tesis de grado – Licenciatura	Ingrid Alison Calzada Villajuan	Universidad César Vallejo	Cualitativo	Repositorio de la Universidad César Vallejo
Productividad de la cebolla peruana y su exportación a los países miembros de la CAN en el periodo 2013-2017	Nacional 1	2018	Tesis de grado – Licenciatura	Jorge Maximiliano Román Luis	Universidad César Vallejo	Cualitativo	Repositorio de la Universidad César Vallejo
Las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la región Tacna, 2015	Nacional 1	2016	Tesis de grado – Licenciatura	Ana Paola Calderón Ramos	Universidad Privada de Tacna	Cualitativo	Repositorio de la Universidad Privada de Tacna
Las Barreras no Arancelarias y el crecimiento de las exportaciones de las empresas agroindustriales asociadas a la Cámara de Comercio de Tacna. Periodo 2009-2014	Nacional 1	2017	Tesis de grado – Licenciatura	Neisser Harold León Abril	Universidad Privada de Tacna	Cualitativo	Repositorio de la Universidad Privada de Tacna

“La Alianza del Pacífico - Situación, perspectivas y propuestas para su consolidación”	Nacional 1	2018	Libro	Fabián Novak Sandra Namihas	Pontificia Universidad Católica del Perú - Instituto de Estudios Internacionales (IDEI)		IDEI-PUCP
--	---------------	------	-------	--------------------------------	---	--	-----------

7.2 Anexo N°2: Cuadro de antecedente internacional

TÍTULO	BLOQUE	AÑO	TIPO DE DOCUMENTO	AUTOR	UNIVERSIDAD - ENTIDAD	DISEÑO	FUENTE
Tratados de libre comercio, crecimiento y producto potencial en Chile, México y Perú	Internacional 2	2017	Artículo científico	Marcelo Alonso Valverde Arévalo	Universidad Nacional Autónoma de México - UNAM	Cualitativo	Repositorio de la Universidad Nacional Autónoma de México - UNAM
Entre el libre comercio y el proteccionismo. Impacto de los obstáculos sobre la equidad en el comercio en el marco de la Agenda 2030	Internacional 2	2019	Revista Económica	Gerardo Coppelli Ortiz	Universidad Navarra - España	Cualitativo	Repositorio de la Universidad Navarra - España
Las barreras no arancelarias, cómo dificultad a superar para exportar a Canadá por productores colombianos	Internacional 2	2017	Revista Científica	Adriana Rocío Lozano	Universidad Militar Nueva Granada	Cualitativo	Revista Logos Ciencia & Tecnología
Desarrollo comercial y financiero e impacto en la calidad de vida de los países que conforman la Alianza del Pacífico	Internacional 2	2015	Artículo científico	José Armando Hernández Bernal y Luis Guillermo Muñoz Angulo	Universidad Autónoma de Colombia.	Cualitativo	Repositorio de la Universidad Autónoma de Colombia
Las restricciones de los aranceles a las exportaciones de mercancías en el derecho de la OMC ¿barreras tradicionales o neoproteccionismo?	Internacional 2	2016	Tesis de grado - Doctorado	José Jaime Baena Rojas	Universidad de Barcelona	Cualitativo	Repositorio de la Universidad de Barcelona

7.3 Anexo N°3: Matriz de coherencia

TEMA: Las barreras no arancelarias afectan las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS/ PROBLEMA	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>Problema principal</p> <p>¿Las barreras no arancelarias afectan a las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018?</p> <p>Problemas secundarios</p> <p>P1: ¿El retiro del tratamiento cuarentenario para las exportaciones de Palta Hass a Chile ha significado un incremento del volumen exportado?</p> <p>P2: ¿El Perú cuenta con las herramientas de IC necesarias para poder superar cualquier medida impuesta por Chile en la exportación peruana de palta Hass?</p> <p>P3: ¿La información sobre la normativa de Etiquetado y Rotulado para la exportación de palta Hass peruana a Chile es de fácil acceso?</p> <p>P4: ¿Las fuerzas no controlables afectan a la exportación de palta Hass a Chile?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Identificar cuáles son las barreras no arancelarias y determinar si estas afectan a las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>O1: Identificar que el retiro del tratamiento cuarentenario pudo significar un incremento en las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00 al mercado chileno en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018.</p> <p>O2: Identificar si el Perú cuentan con el manejo de al menos 3 herramientas de IC para superar las medidas impuesta por Chile en la exportación de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00.</p> <p>O3: Determinar si los requisitos de etiquetado y rotulado que solicita el mercado chileno para el ingreso de las paltas peruanas Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00 entre los años 2014- 2018, son de fácil acceso.</p> <p>O4: Identificar 2 fuerzas no controlables que intervienen en las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00 a Chile entre los años 2014- 2018.</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>Las barreras no arancelarias afectan las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00, hacia Chile en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>H1: El retiro del tratamiento cuarentenario ha permitido incrementar las exportaciones de palta peruana al mercado chileno en el marco de la Alianza del Pacífico entre los años 2014- 2018.</p> <p>H2: El Perú sí cuenta con las herramientas de IC necesarias para superar cualquier medida impuesta por Chile en la exportación peruana de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00.</p> <p>H3: La información de etiquetado y rotulado es de fácil acceso para la exportación de palta Hass peruana, partida arancelaria 0804.40.00.00 hacia Chile entre los años 2014- 2018.</p> <p>H4: Las fuerzas no controlables intervienen en las exportaciones peruanas de palta Hass, partida arancelaria 0804.40.00.00 hacia Chile entre los años 2014- 2018.</p>	<p>V1: Tratamiento cuarentenario aplicado a las exportaciones de paltas Hass.</p> <p>V2: Experiencia en la exportación de palta Hass al mercado chileno.</p> <p>V3: Acceso a la información de etiquetado y rotulado para la exportación de palta fresca a Chile.</p> <p>V4: Fuerzas no controlables.</p>	<p>1. Tipo y diseño de la investigación</p> <p>Según el enfoque: Cualitativa</p> <p>Según los objetivos extrínsecos: Aplicada</p> <p>2. Unidad de análisis:</p> <p>3. Muestra: No representativa a través de entrevistas semi-estructuradas.</p>

7.4 Anexo N°4: Validación del cuestionario

PREGUNTAS
1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?
2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? Y donde puede obtener la información.
3. Durante el proceso de exportación a Chile. ¿Qué problemas usted conoce que se pueda presentar o se presentó en el caso de palta Hass fresca? Mencione cuáles fueron los recursos utilizados para enfrentar dicha problemática.
4. ¿Cuáles son los requisitos no arancelarios que el Perú en los últimos 5 años ha tenido que cumplir para ingresar a Chile para la palta Hass fresca?
5. Mencione cuáles son los requisitos fitosanitarios que todo exportador de Pata Hass debe cumplir para ingresar a Chile
6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente las cifras de exportación?
7. En su experiencia. Puede indicar usted ¿Cuáles son los beneficios con los que cuenta ahora el exportador peruano al eliminar el tratamiento de cuarentena para la palta Hass fresca a Chile?
8. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?
9. ¿Cuáles son los requisitos de etiquetado y rotulado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?
10. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalizarse o diversificar mercados?
11. ¿Qué herramientas las empresas exportadoras deben manejar como mínimo para expandir sus mercados y cumplir con los requisitos de acceso?
12. Usted como exportador ¿Considera importante que se deben trabajar temas de barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?
13. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

Cuestionario del perfil N°2

Total: 11 preguntas

Validado por:

Mag. Olga Noel Ventura

DNI: 40596548

PREGUNTAS
1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?
2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? ¿Y dónde se puede obtener la información?
3. ¿Considera importante el trabajo en la Alianza del Pacífico como bloque y el desarrollo de ellos ayude a incrementar las cifras de exportación en el caso de palta Hass?
4. Usted considera que una barrera no arancelaria puede ser considerada como una variable que determine o no el incremento de las exportaciones peruanas.
5. ¿Qué beneficios usted considera importante que el Perú trabaje o podría trabajar con algún miembro del Alianza del Pacífico relacionado a la exportación de palta?
6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente las cifras de exportación?
7. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?
8. ¿Cuáles son las herramientas que una empresa debe utilizar o donde capacitarse para poder conocer los estándares de calidad y etiquetado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?
9. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalizarse o diversificar mercados?
10. Usted como exportador ¿Considera importante que se deben trabajar temas de barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?
11. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

7.5 Anexo N°5: Ficha de los entrevistados

- Campo directo: Perfil 1 (Exportadores)

Código de entrevista	EX-001
Nombres y Apellidos	Cesar Augusto Montoya Castillo
Edad	50 años
Profesión	Ing. Industrial
Empresa	A&B
Cargo	Jefe Comercial
Fecha de la entrevista	23 de marzo
Reseña	<p>Mag en Administración de empresas en ESAN y con experiencia en Comercio Internacional más de 21 años en el área de exportaciones de frutas.</p> <p>Participación en ferias internacionales como EXPOALIMENTARIA, SIAL, ANUGA, FANCY FOOD, entre otros.</p> <p>Docente en UPC, Instituto de ADEX en temas de negociación, inteligencia comercial, investigación de mercados y plan de exportación.</p>

Código de entrevista	EX-002
Nombres y Apellidos	Pablo Gp
Edad	35 años
Profesión	Administrador en Negocios Internacionales
Empresa	Shanghai Huí Zhan
Cargo	Gerente Comercial
Fecha de la entrevista	30 de abril
Reseña	<p>Experto en las exportaciones de frutas como arándanos, uvas, paltas, bananos y mangos.</p> <p>Participación en ferias internacionales como EXPOALIMENTARIA, SIAL, ANUGA, entre otros.</p> <p>Experiencia en comercializar productos a América Latina, Asia y Europa.</p>

Código de entrevista	EX-003	
Nombres y Apellidos	Angela Echeandía	
Edad	30 años	
Profesión	Marketing	
Empresa	Agropecuaria SAN RAMON	
Cargo	Jefe Logístico y Comercial	
Fecha de la entrevista	06 de mayo	
Foto
Reseña	<p>Jefe Logístico y Comercial en Agropecuaria SAN RAMON. Experto en las exportaciones de Paltas. Participación en ferias internacionales como EXPOALIMENTARIA, PMA, FRUIT LOGISTICA. Con experiencia en comercializar productos a América Latina, Asia y Europa.</p>	

Código de entrevista	EX-004	
Nombres y Apellidos	Rocío Mejía	
Edad	36 años	
Profesión	Negocios Internacionales	
Empresa	El Pedregal S.A	
Cargo	Jefe de Exportaciones	
Fecha de la entrevista	15 de mayo	
Foto
Reseña	<p>Jefe de Exportaciones en EL PEDREGAL SA:. Experto en las exportaciones de Uvas, Paltas y Cítricos. Participación en ferias internacionales como EXPOALIMENTARIA, PMA, FRUIT LOGISTICA. Con experiencia en comercializar productos a América Latina, Asia y Europa.</p>	

Código de entrevista	EX-005
Nombres y Apellidos	Cesar Laines
Edad	40 años
Profesión	Administrador de Negocios Internacionales
Empresa	OP TRADERS – PERU EXPORTA TV
Cargo	Gerente Comercial – Director.
Fecha de la entrevista	15 de mayo
Reseña	<p>Conductor en el primer programa dedicado 100% al Comercio exterior peruano, difundir y generar oportunidades para nuestros empresarios.</p> <p>OBJETIVO: Formar 100 mil jóvenes exportadores al 31 de diciembre del 2030.</p> <p>Director ejecutivo en OP TRADERS, que es una empresa integrada por un selecto staff de profesionales en las áreas de Comercio Exterior, Logística Internacional y marketing internacional en el comercio de bienes y servicios ofreciendo las mejores soluciones para sus negocios.</p>
Foto

Código de entrevista	EX-006
Nombres y Apellidos	Manuel Zegarra Tirado
Edad	33 años
Profesión	Administrador en Negocios Globales
Empresa	PROMPERU
Cargo	Analista Agroexportador
Fecha de la entrevista	16 de mayo
Reseña	<p>MBA, Lic. en Negocios Globales con 8 años de experiencia en comercio internacional, promoción comercial y logística de exportaciones de frutas y hortalizas frescas, cafés especiales, cacao de aroma, orientado a la internacionalización y promoción comercial de las empresas.</p>
Foto

Código de entrevista	EX-007
Nombres y Apellidos	Hempler Soto
Edad	28 años
Profesión	Administrador en Negocios Internacionales
Empresa	INDUSTRIAS PERUANAS SOTO ARCE
Cargo	Gerente Comercial
Fecha de la entrevista	17 de mayo
Reseña	Profesional con conocimiento en el Sector Agroindustrial y Pesquero, fomentando la apertura de nuevos mercados para las frutas, cereales andinos y el desarrollo de productos hidrológicos con valor agregado, actualmente desempeñando funciones como asesor comercial de empresas privadas y cooperativas de productores, broker internacional.
Foto

Código de entrevista	EX-008
Nombres y Apellidos	Carmen Benaducci
Edad	60 años
Profesión	Contadora – Administradora
Empresa	Independiente
Cargo	Broker
Fecha de la entrevista	17 de mayo
Reseña	Broker Certificado Internacional, asesorar a los medianos, pequeños y microempresarios sobre cómo ingresar al mercado internacional y ser competitivos en un mundo globalizado, logrando exitosos acuerdos de consorcio entre microempresas, desarrollando contratos con distribuidores mayoristas en mercados extranjeros.
Foto

- Campo indirecto: Perfil 2 (Especialistas)

Código de entrevista	ES-001
Nombres y Apellidos	Carlos González Mendoza
Edad	60 años
Profesión	Magister en Economía por la Universidad de Ottawa
Empresa	ADEX
Cargo	Director del Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales
Fecha de la entrevista	18 de abril
Reseña	Con más de 35 años de experiencia elaborando estudios económicos y como negociador de acuerdos de libre comercio en el Perú. Ha trabajado en el Banco Central de Reserva del Perú, Fabril S.A., Universidad San Ignacio de Loyola, Instituto Peruano de Economía, ADEX, entre otros. Representante en mesas de trabajo de la Alianza del Pacífico.
Foto

Código de entrevista	ES-002
Nombres y Apellidos	Julio José Polanco Pérez
Edad	42 años
Profesión	Administrador
Empresa	PROMPERU
Cargo	Consejero Económico Comercial en Chile
Fecha de la entrevista	20 de abril
Reseña	Profesional en Negocios Internacionales con experiencia en procesos de internacionalización en el sector público y privado, así como en docencia superior. Habilidad para liderar y asesorar el desarrollo de estrategias de gestión. Del 2012 al 2017 estuvo a cargo de la Oficina Comercial del Perú en La Paz Bolivia, posteriormente en octubre 2017 asumió la dirección de la Oficina Comercial de Perú en Santiago Chile.

Código de entrevista	ES-003
Nombres y Apellidos	Daniel Yupanqui
Edad	28 años
Profesión	Licenciado en Administración en Negocios Internacionales
Empresa	Market Conexión
Cargo	CEO
Fecha de la entrevista	22 de abril
Reseña	Apasionado del mundo del Marketing Internacional y la promoción de los Superfoods, con amplia capacidad para el desarrollo y ejecución de planes de negocio de exportación, desarrollo de prospecciones de mercado internacional, publicación de artículos especializados para diarios nacionales e internacionales, con experiencia en docencia basado en aprendizaje por competencias en marketing y negocios internacionales en los países de Perú y Chile.
Foto

Código de entrevista	ES-004
Nombres y Apellidos	Danny Pacheco
Edad	45 años
Profesión	Administrador de Negocios Internacionales
Empresa	PAI – ADEX
Cargo	Consultor de planes de exportación
Fecha de la entrevista	17 de mayo
Reseña	Experiencia en desarrollo y ejecución de planes de exportación para MINCETUR y MINAGRI, así como de forma directa a empresas privadas. Asesor en Programa de Cultivos Alternativos de Sierra Exportadora, prospecciones internacionales en Europa y Estados Unidos, docente-asesor-jurado de tesis en UPC, UCSUR, UPN y UNMSM, expositor en Promperu. Autor de artículos de negocios en la revista Conexión Esan y científico en Scientia UCV.
Foto

Código de entrevista	ES-005
Nombres y Apellidos	Pedro Ivan Serpa
Edad	48 años
Profesión	Ingeniero de Industrias Alimentarias
Empresa	MINCETUR – ADEX
Cargo	Tutor exportador en el Programa de Apoyo a la Internacionalización (PAI)
Fecha de la entrevista	17 de mayo
Reseña	Ingeniero en Industrias Alimentarias, con especialización en gestión de calidad y auditoría ambiental, Sistemas integrados de gestión (calidad, Medio Ambiente y Seguridad Ocupacional).Especialista del Departamento de Gestión de Calidad de Promperú responsable en brindar información, capacitación, asesoría y difusión de los principales requisitos de acceso a mercados internacionales de la oferta exportable peruana para los sectores agro y agroindustria, pesca y acuicultura y manufacturas diversas. Elaboración guía de requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar alimentos a la Unión Europea; responsable de las guías de acceso de alimentos a los principales destinos como: Estados Unidos, Japón, Corea, Brasil, Canadá, Ecuador, Chile, Emiratos Árabes unidos, Tailandia, Rusia, Colombia, China, Turquía, Sudáfrica y Taiwán.
Foto

Código de entrevista	ES-006
Nombres y Apellidos	Marco Antonio Yépez Sánchez
Edad	36 años
Profesión	Ing. Industrias Alimentarias
Empresa	DIPERUGIA S.A
Cargo	Jefe de Planeamiento
Fecha de la entrevista	17 de mayo
Foto

Código de entrevista	ES-007
Nombres y Apellidos	Moisés Revelli
Edad	30 años
Profesión	Negocios Internacionales
Empresa	MyPeruGlobal
Cargo	Consultor
Fecha de la entrevista	17 de mayo
Foto
Reseña	Gerente de Operaciones en Myperuglobal y Maestro en Dirección de Operaciones y Logística en UPC. Magister en Dirección de Operaciones y Logística. Experto en exportaciones de productos agroindustriales.

Código de entrevista	ES-008
Nombres y Apellidos	Daniel Enrique Anteparra Villanueva
Edad	32 años
Profesión	Administrador de negocios internacionales
Empresa	PROMPERU
Cargo	Especialista en oportunidades comerciales
Fecha de la entrevista	18 de mayo
Reseña	Brindar orientación y apoyo a las empresas exportadoras y potenciales exportadoras, absolución de consultas en temas relacionados al proceso exportador, documentación, requisitos de acceso, logística y distribución física internacional, estructura de costos, marketing, comercio electrónico y promoción comercial internacional; organización y desarrollo de capacitaciones a nivel nacional en temas como herramientas de inteligencia comercial, aprendiendo exportar paso a paso, exporta fácil, herramientas de competitividad para las pymes exportadoras.
Foto

7.6 Anexo N°6: Entrevistas a profundidad

EX-001: Cesar Montoya (Jefe Comercial)

1. **En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

En general (0.3) las exportaciones de Perú de palta Hass en este caso el Hass de lo que Perú exporta principalmente es Hass, hay algo de fuerte pero muy poquito más del 97 % de las exportaciones es Hass = se encuentran pues en un crecimiento sostenido durante los últimos te diría 5 años. El año pasado la exportación del Perú al 2019 a bordeado los \$ 7 000 060 y hace 5 años no más de \$ 3 000 000 (0.3) entonces pues ha habido, se ha multiplicado por 2 la exportación y cada año ha ido creciendo, la tendencia es que siga creciendo no solo por un tema de mayor producción sino sobre todo por mayor demanda a nivel internacional (0.5) la palta es uno de los productos que tiene gran popularidad por las propiedades y los atributos que tiene, y así va seguir creciendo (0.7) ahora con respecto a CHILE ::: PERU si ha logrado ingresar a Chile fue un poco resistido al principio = por que Chile también es productor y también es exportador de palta, a diferencia de nosotros internamente no consumimos palta Hass (.) nosotros consumimos palta fuerte, entonces la exportación peruana de cierta manera lo que la misma producción chilena no se da vasto (0.6) para poder abastecer y también ha venido creciendo salvo el último año donde si hubo una disminución pero si lo comparamos en el tiempo en los últimos 5 años el Perú ha multiplicado por 2 su exportación.

2. **¿Qué es lo que principal una empresa exportadora debe de conocer del mercado destino y donde podría encontrar esta información para poder exportar la palta Hass fresca?**

Para un producto como este que es un producto digamos fresco perecible (0.3) el principal conocimiento son sobre las cadenas, canales de distribución, saber sobre cómo el producto llega hasta el consumidor final ::: entonces aquellos que tengan obviamente la mayor experiencia, mayor conocimiento del mercado que se puedan acercar más a este consumidor final (0.5) y quizás venderla directamente a un minorista van a estar en una mejor posición = porque si no uno va tener que utilizar por ahí a un TRADER o contactarse con un BROKER (.) llegar a un importador= este importador le va vender a alguien allá ,va a pasar muchos eslabones de la cadena (.) lo principal es el conocimiento de estos canales de distribución , ahora se puede obtener para este caso de Chile = hay información que se puede encontrar en PROMPERU sobre estos canales, pero acá ::: como es un mercado tan cerca lo principal directamente es el mismo mercado, o hacer una labor de >inteligencia comercial< conocer quiénes son los importadores (.) hablar con ellos ::: ver de qué manera llega al destino y también directamente a los supermercados, acá es más obtener información de fuentes directas .

- 3. Durante el proceso de exportación a Chile. ¿Qué problemas usted conoce que se pueda presentar o se presentó en el caso de palta Hass fresca? Mencione cuáles fueron los recursos utilizados para enfrentar dicha problemática.**

Para el caso de Chile el principal problema fue al principio como te mencionaba (0.5), la oposición de los productores locales a que ingrese palta de Perú, al ser ellos también un país productor ::: primero también lo estuvieron atacando como que las exportaciones peruanas iban a desplazar un poco la producción nacional (0.2) cosa que no era cierto, porque la DEMANDA de Chile es mucho mayor, pero si hubo una oposición muy grande. Después los exportadores chilenos al ver que su argumento no iba tener mayor aceptación se fueron por el lado del fitosanitario.

- 4. ¿Cuáles son los requisitos no arancelarios que el Perú en los últimos 5 años ha tenido que cumplir para ingresar a Chile para la palta Hass fresca?**

En el sentido que para entrar a Chile un producto que viene de otra zona que quizás pueda traer plagas (0.5) y que pueda contaminar la producción local = cosa que también no fue cierta, ese fue el principal problema la oposición inicial ::: que se salvó digamos con un trabajo coordinado a nivel de SENASA con SENASA CHILE y ya de las oficinas comerciales de ambos países.

- 5. Mencione cuáles son los requisitos fitosanitarios que todo exportador de palta Hass debe cumplir para ingresar a Chile.**

Como te mencione en la pregunta anterior.

- 6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente las cifras de exportación?**

Yo creo que sí (0.4) porque mientras allá más áreas aprobadas o permitidas para exportar a Chile obviamente mayor cantidad de productos se pueden destinar aparte que la demanda a nivel mundial está creciendo ::: entonces mientras más habilitación de campos, tierras o departamentos existan que se puedan dirigir a diferentes destinos va a ayudar a eso.

- 7. En su experiencia. Puede indicar usted ¿Cuáles son los beneficios con los que cuenta ahora el exportador peruano al eliminar el tratamiento de cuarentena para la palta Hass fresca a Chile?**

Ahorro de tiempo y como te mencionaba ayuda en la gestión de exportación para ingresar a Chile.

- 8. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?**

Es una herramienta que tienen los países (0.4) pueden darle imagen de una protección fitosanitaria pero puede ser también para proteger la industria local ::: ósea como el mercado, bueno hasta ahora no sabemos que va pasara más adelante = pero como hay una apertura comercial digamos muy grande (.) los aranceles prácticamente no existían = entonces los países utilizaban los requisitos no arancelarios, las barreras no arancelarias como una forma de proteger protección pero ya era un trabajo digamos a nivel de Ministerios de Agricultura de cada uno de ellos (.) para poder liberar esas restricciones que podrían existir.

9. ¿Cuáles son los requisitos de etiquetado y rotulado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?

El tema para los requisitos para Chile básicamente es que venga de un área departamento o zona aprobada que cuente con un certificado fitosanitario creo que esos son los principales.

10. ¿Qué recomendarías a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo, para iniciar su plan de internacionalización?

Lo que recomendaría es el conocimiento obviamente del canal de distribución (0.2), ósea dentro del plan de internacionalización, allí habría que ver primero en que parte de este plan está la empresa ::: pero considerando que ya quiere tener presencia en el mercado, hacer labores de inteligencia comercial poder tener mayores importadores = el conocimiento de los canales de distribución básicamente con eso podría es que tener una mejor posición en este plan de internacionalización.

11. ¿Qué herramientas las empresas exportadoras deben manejar como mínimo para expandir sus mercados y cumplir con los requisitos de acceso?

Pueden ser las herramientas primero estadísticas (0.3) saber cómo están las tendencias de los mercados, como están desempeñándose los valores unitarios de los precios, ir conociendo a nivel macro ::: eso es una de las herramientas digamos iniciales (.) luego ya son herramientas más directas a nivel más micro de manejo de directorios, contactos a nivel internacional poder tener pues algún informe estudio de mercado actualizado a en cuanto cómo funciona el mercado (0.4) allí te diría que son más herramientas estadísticas una primera etapa y luego ya herramientas descriptivas de mercado con acceso listado requisitos etc.

12. ¿Considera importante que se deben trabajar temas de barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

Yo creo que sí (0.2), se deberían aplicar protocolos digamos similares que si serian apropiados y beneficioso que dentro del marco Alianza Pacífico se puedan hacer, no puede existir un solo protocolo, porque cada área es diferente ::: entonces si hay que estudiar cada caso = entonces si se tiene trabajar temas de barrera no arancelarias se tiene que establecer teniendo como mira la facilitación del

comercio exterior (0.2) y estableciendo protocolos claros de cómo hacer en cada situación obviamente concertando con que cada país tenga que opinar sobre su agricultura y puede venir una plaga de otro lado por eso es complicado .

13. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

Bueno las fuerzas no controlables hay muchas (0.2), ahora estamos viendo una por ejemplo dentro de la coyuntura mundial obviamente temas de salud ::: temas de plagas, que no solamente afecta a los cultivos en este caso más afectan más a las personas hay que tenerlo como referencia que se pueden presentar (.) otras fuerzas no controlables vienen hacer, el clima en países como el nuestro (0.4) Chile dio el ejemplo ::: como el año pasado con todas las revoluciones que tuvieron = bueno hay una serie de fuerzas que está expuesto obviamente un exportador (.) lo que hace es impedir que el producto salga del país de origen o no pueda llegar al país de destino (.) entonces se rompe la cadena logística y es allí donde están los PROBLEMAS y más aún cuando es un producto perecible (.) entonces es un negocio muy riesgoso obviamente y por lo tanto los exportadores buscan siempre que sea un negocio = que puedan tener RENTABILIDAD por el riesgo que está asociado(.) si hay muchos factores no controlables que están expuestos los exportadores.

EX-002: PABLO GP (Gerente Comercial)

- 1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

Yo creo que se (0.5) hasta este año sino me equivoco se levantó ya la posibilidad en la mayoría de las regiones, no estoy seguro si en todas para exportar palta a Chile, antes había regiones como Moquegua o La Libertad si no me equivoco que no tenían protocolo. El protocolo solo aplicaba a ciertas regiones donde se otorgaban ciertos códigos. De ahí como se ve el panorama hacia Chile (0.4) se ve bastante INTERESANTE. Hay un desabastecimiento interno de palta chilena han tenido una campaña floja(.) y eso ha hecho que de alguna manera Perú cobre mayor importancia, porque su demanda de consumo per-capital es alta y cada día va creciendo más, hay un tema con Chile que creo que es la siguiente pregunta que es que necesita protocolo y es un protocolo que se igual al de China , entonces es un protocolo más complicado para el tema especialmente de las caresas 4 % de caresas hace que consoliden un contenedor limpio especialmente con fruta de la costa sea complicadísimo.

- 2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? Y donde puede obtener la información**

Hay que conocer la fruta que consume (0.3), Chile tiene 2 posibilidades o sea de fruta que le interesa y uno es igual al resto del mundo la cat 1 pero también hay canales que te pagan MUY BIEN como el cat1.5 que es una fruta no tan perfecta ,con algunos daños físicos que no afectan la pulpa y bajo este supuesto es rentable para el exportador peruano poder exportar comprando a un precio rentable y vendiendo a un precio mayor tiene una utilidad mayor, es IMPORTANTE conocer el protocolo y las restricciones a los pedidos que tiene Chile respecto al material seco que es el caso de Chile y Argentina te piden por lo menos el 23 % que es MAS ALTO de lo que le exportas al mundo, entonces bajos sus supuestos vas armando tus campañas conforme a la temporada peruana y digamos (0.3) que ahorita que ya hay fruta que tiene materia seca avanzadas empiezas a mandar a Chile antes cuando la materia seca es más baja prefieres mandar a otro destino como China o Europa que te siguen pagando bien por la poca fruta que hay .

- 3. Durante el proceso de exportación a Chile. ¿Qué problemas usted conoce que se pueda presentar o se presentó en el caso de palta Hass fresca? Mencione cuáles fueron los recursos utilizados para enfrentar dicha problemática.**

El mayor problema para exportar a Chile es el protocolo. El protocolo negociado por SENASA establece que un máximo de 4 % de empresas en la palta para exportar a Chile. Perú ha tenido por años problemas de querasas y la querasa es de alguna manera una plaga que no afecta a la pulpa bajo

ningún supuesto y que además se manifieste de manera mínima , entonces es un tema porque además también estamos de alguna manera a la disposición de la interpretación de SENASA PERU que algunas veces no entiende su rol como parte del apoyo a la exportación peruana y de alguna manera se centra en simplemente en ser una barrera de cumplimientos que no es la idea, entonces , pasar esa barrera es bastante complicado y no sé si es un tema de SENASA que >no entiende < que de repente tirar en favor del exportador y mejor para el país que simplemente bajo un supuesto en el cual no está seguro decir que no se debe exportar la fruta, allí se debe exportar a otro destino poniéndole un monto de carga al exportador, MÁS AUN ahora que han cambiado la forma de hacerlo de pasar el protocolo y ahora el protocolo deje pasar con el contenedor ya armado. Que sucede si SENASA hace una evaluación y resulta que la fruta en vez que este a 4 % este a 5 % y ese contenedor ya los tienes en planta ósea genera una cantidad de sobre costos excepcionales que no deberían o deberían haber sido pensados previamente por la institución para de alguna manera no generarle este riesgo al exportador.

4. ¿Cuáles son los requisitos no arancelarios que el Perú en los últimos 5 años ha tenido que cumplir para ingresar a Chile para la palta Hass fresca?

Los requisitos no arancelarios (0.6) son básicamente los establecidos en el protocolo fitosanitario, al igual que Chile-China piden protocolos entonces es una negociación que han tenido que ser acordada de manera bilateral entre los dos estados y no sé si han sido mal negociados o resultado de que, pero los estándares que deben cumplir la fruta son bastante altos, por un lado, está la materia seca mínimo 23 % y por otro lado están las queresas y plagas <no cuarentenarias> esa son unas de las mayores barreras que no son arancelarias.

5. Mencione cuáles son los requisitos fitosanitarios que todo exportador de palta Hass debe cumplir para ingresar a Chile

Eso se encuentran en la página de SENASA no es tan complicado.

6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente las cifras de exportación?

Yo creo que sí. De alguna manera (0.4) lo facilitaría si es que se incrementaría el volumen más depende de la demanda de Chile por que al hacer comercio exterior , si es que Argentina por ejemplo estuviera el mismo protocolo y quisiera fruta y está pagando mucho más decidiría ir hacia Argentina sin embargo también el hecho que no exista protocolo facilita la exportación de productos industriales de categoría 2 o 3 entonces eso también de alguna manera incrementaría las exportaciones peruanas hacia Chile y demás incentivos .

7. En su experiencia. Puede indicar usted ¿Cuáles son los beneficios con los que cuenta ahora el exportador peruano al eliminar el tratamiento de cuarentena para la palta Hass fresca a Chile?

°Uh huh° yo creo (0.5) que los beneficios son en AHORRO DE TIEMPO Y COSTOS para la empresa exportadora.

8. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?

Sí. Las barreras no arancelarias (0.4) ayudan a proteger la salud y calidad de los productos como deben ingresar fuera de eso si estamos hablando que en el mercado local hay producción de la fruta claro que ellos pueden subir los estándares de ingreso de la fruta para no tener mucha competencia e ingrese fruta del exterior, pero hoy en día no se ve mucho ello, porque todo está regulado.

9. ¿Cuáles son los requisitos de etiquetado y rotulado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?

Bueno son informativas (0.3), código, lote, nombre de la empaquetadora.

10. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalizarse o diversificar mercados?

Yo recomendaría que debe tener un área especializada para que se dedique a comercio exterior y sobre todo el personal de dicha área se encuentre evaluando el entorno interno y externo.

Para diversificar mercados (0.5) se debe realizar evaluación de mercados, competidores, precios y la identificación de canales de distribución para ENTENDER el nuevo mercado.

11. ¿Qué herramientas las empresas exportadoras deben manejar como mínimo para expandir sus mercados y cumplir con los requisitos de acceso?

Las plataformas de PROMPERU y TRADEMAP (0.6), para tener información y expandir mercados se necesita compra de bases de datos para conseguir CLIENTES o contratar herramientas especializadas.

12. ¿Considera importante que se deben trabajar temas de barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

Si. Pero los gremios o asociaciones como ProHass (0.3) han avanzado mucho en cubrir estos temas. Quizás desde la mesa de trabajo de la Alianza del Pacífico que pueda trabajar temas de asociatividad o desarrollo en la cadena de producción de la palta o en la INDUSTRIALIZACIÓN.

13. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

Los fenómenos naturales y los climáticos, porque la fruta es muy sensible a estos cambios.

La competencia tampoco lo podemos controlar.

EX-003: Angela Echeandia (Jefe Comercial)

- 1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

Ya, este:: de hecho había mucho rechazo por el tema del (samblash) (.) inicialmente que:: los protocolos iniciales indicaban muchos términos sanitarios (.) que fue una de las principales barreras (.) pero luego poco a poco se fue ampliando (.) tengo entendido que ya=hay otras zonas del país que si tienen:: el código de lugar de producción aprobado para Chile (.) si le ponía mucho la tendencia como un EE.UU (.) y nosotros claramente:: queríamos: (.) llenar ese mercado que consume harto pero: fue: difícil al inicio por (.) las barreras fitosanitarias se pusieron súper exigentes con los temas: (.) directos de: (.) pallet que no sean ladeados: o etiquetados correctos (.) y por temas así muy burocráticos rechazaban contenedores (.) inicialmente parecía como un repudio al peruano Chileno pero [Por la guerra del Pacífico]

El (SAG) de Chile si trabaja el SENASA es (.) una pasadita entonces se pusieron muy específicos (.) muy estrictos (.) luego también que:: la materia seca no::: era la que ellos estaban acostumbrados a comer (.) ellos comen normalmente sobre 23 o 23=y medio (.) y nosotros acá >21 y medio estamos exportando<

Pusieron ahí un estate quieto acá y me mandas lo que yo como (.) pero ya los últimos años que yo vengo exportando a Chile (.) desde el 2017 al 2020 (.) 4 años y realmente ha funcionado bastante bien (.) creo que encontramos un buen partner porque hay de todo en Chile (.) pero encontramos un buen socio allá que:: sabía madurar la fruta:: que:: podía resolver sus problemas con el SENASA (.) de allá que son el SAG que son súper complicado yo creo que alguien que no tiene un contacto muy directo allá o mucha frecuencia en exportación (.)te la ponen bien difícil (.) porque son muy pegados a la norma (.) pero básicamente eso creo luego el tema de los puertos fue un caos (.) en Chile hay un puerto::: privado y uno nacional (.) y siempre son muy saturados (.) por más que el transito es muy cortito generalmente se manda::: marítimo sin atmosfera (.) y también (a veces) corrías riesgo de que:: la inspección porque ellos contenedor por contenedor (.) que la inspección te caiga un día no se sábado ya no lo revisabas el lunes (.) y::: la maduración podía seguir avanzando.

Entonces han sido barreras yo creo que:: como todo inicio:: de bastante precisar (.) creo que los peruanos mucho vamos al ya no pasa nada si paso una vez hagámoslo de nuevo (.) y los Chilenos si: son bastante drásticos en sus medidas (.) fitosanitarias ellos cuidan mucho que no haiga plagas que:::

no haya contaminación cruzada (.) entonces creo que si inspeccionan muy bien el tema:: fitosanitario por ahí el tema más burocrático como te digo yo creo que los puertos más que nada (.) el tema de la documentación que también puede ser incluso un factor predominante (.) porque llegan en 3 días las naves 3, 4 días y muchas veces ellos sin documentos no te reciben nada (.) entonces eso=era un tema a veces tenían la naves viernes y el DHL no salen los lunes (.) ya perdiste mejor que vaya con el buque.

Inicialmente (.) Chile es un mercado muy parejo (.) en los supermercados porque si colocan (.) el origen de la fruta (.) y ya hay mucha aceptación de la fruta peruana (.) es algo bastante bueno, productivo para el mercado peruano (.)

2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? Y donde puede obtener la información

Mira Chile si es bastante de compartir información (.) tienen bastantes estudios de mercado de hecho creo que lo más importante es saber el consumo (.) como es la canasta básica del chileno (.) cuánto pagan por un kilo de palta (.) y:: cuanta competitiva hay en su palta local (.) la necesidad que ellos tienen de comer palta:: es tal cual la nuestra de comer papa entonces, ellos consumen mucha palta (.) a buen precio por ende ellos tienen un consumo per-cápita más alto. Es importante saber que es un mercado: que sabe comer, porque la familia se come la palta entera ya sea de calibre 10 a 8, sabes que es de transito corto (.) y que los precios te acompañan. A mí me parece un excelente mercado (.) en mi caso porque tengo una fruta grande en general (.) entonces me alivia mucho, yo normalmente mando de 400 contenedores mando 50 a Chile, me ayuda mucho yo creo que es importante eso saber que ellos comen bien saben madurar la fruta (.) y que:: pagan muy bien por ello (.) y que comen mucho.

A diferencia de mercados como Europa, donde los calibres que requieren son más pequeños, el tamaño de la (familia)

Exacto, ellos por más que tengan o no tengan hijos igual su consumo es muy alto (.) si no me equivoco están en 9 (.) kilos al año, casi como los Chilenos que me parecen súper alto y ellos también en su página del Pro Hass de Chile comparten full información (.) estudios de mercado (.) y mucho del suyo, yo creo que alguien que quiere empezar debería ver ello; con el tema de la logística terrestre y marítima (.) en mi caso la terrestre la use una vez (.) y no me gustó mucho porque era un poco incierta (.) y:: demoro lo mismo que un marítimo entonces no le encontraba mucho sentido (.) aparte que es cara.

3. Durante el proceso de exportación a Chile. ¿Qué problemas usted conoce que se pueda presentar o se presentó en el caso de palta Hass fresca? Mencione cuáles fueron los recursos utilizados para enfrentar dicha problemática.

Relacionado a los problemas. La materia seca (.) luego:: el tema:: de los registros fitosanitarios (.) el SAG es muy exigente (.) a mí me ha pasado que:: un contenedor con un pallet que no tenía una etiqueta y:: lo querían rechazar entonces son muy pegados a la ley y a la norma (.) tienen mucha comunicación con el SENASA >Perú< ellos como te dije si cumplen con su trabajo entonces cuidan por completo la propagación de las plagas (.) y:: específicamente si revisan contenedor por contenedor entonces creo que ahí se debe de tener mucho cuidado (.) son muy detallistas caso contrario a los peruanos así que:: hacer las cosas tal cual el protocolo.

Te cuento eh tenido problema que llego un pallet sin la etiqueta, ese problema en realidad que llego un pallet sin la etiqueta y lo resolvió con BATNON, no sé si lo conoces

Es uno de los principales importadores de fruta peruana (.) el SAG recibirá sus 700 contenedores de=el en campaña, pudo solucionar su agente aduanero(.) normalmente el protocolo dice que:: si no llega con su etiquetado correcto (.) se rechaza y/o se reenvía al destino de origen (.) o se incinera tal cual como lo había hecho EE.UU en un protocolo mal hecho(.) yo tenía ese problema con el etiquetado.

4. ¿Cuáles son los requisitos no arancelarios que el Perú en los últimos 5 años ha tenido que cumplir para ingresar a Chile para la palta Hass fresca?

Si, el origen de la fruta (.) ellos al igual que los chinos o los coreanos utilizan mucho el tema de campo (.) entonces hay=zonas a las cuales no puedes exportar a Chile (.) ahora lo han ampliado (.) de hecho hay mucha presión, (del parque que amplía mucho su fruta de Olmos pueda llegar a Chile mismo) entonces si lo han estado abriendo de a pocos (.) de hecho también la tolerancia de calidad la han=ido soltando de a poco (.) y:: básicamente su principal factor ha sido el fitosanitario ° porque si son muy rigurosos °

Los requisitos no arancelarios que son prácticamente los requisitos fitosanitarios que son los más complicados y el rotulado, el etiquetado.

5. Mencione cuáles son los requisitos fitosanitarios que todo exportador de palta Hass debe cumplir para ingresar a Chile.

Bueno es lo que te comentaba en la pregunta anterior.

6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente las cifras de exportación?

Como entraba en cuarentena la fruta entonces eso hacía que los chilenos no compraran tanta fruta peruana, pero a partir que se ha eliminado han incrementado en las cifras de las exportaciones.

Totalmente de acuerdo que eliminar el tratamiento de cuarentena ayudo a las exportaciones, porque de hecho me baso en la coyuntura Chilena (.) ellos también vienen años: teniendo problemas con el agua (.) teniendo mayor consumo de palta:: y:: eso ha hecho que ellos sean más demandantes inclusive que crezcan como mercado paltero y han tenido la necesidad de aceptar u::na palta de un destino bastante cercano como el nuestro.

7. En su experiencia. Puede indicar usted ¿Cuáles son los beneficios con los que cuenta ahora el exportador peruano al eliminar el tratamiento de cuarentena para la palta Hass fresca a Chile?

Al inicio pusieron bastante hincapié en lo::s punto claves fitosanitarios y etiquetado en=el protocolo, pero eso ha ayudado muchísimo a que el Perú siga mandando fruta (.) y ese excedente que (.) el Perú solamente mandaba a=Europa prácticamente palta, china abrió hace poco en el 2016 (.) y:: EEUU nunca nos ha aceptado a como primera opción siempre ha estado incluso Chile antes de nosotros, nos ha costado un poco llegar a esos mercados ; si lo ves como empresario es un envió de 5 días (.) y te pagan a los 30 días (.) es mucho más rápido el retorno del dinero que en Europa o EE.UU, entonces hay mucha más liquidez eso permite a seguir >enviando con más rapidez la fruta <

8. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?

<Si, totalmente> como te digo Chile es un país frutero (.) productor totalmente y se cuidaban mucho de temas de propagación(.) de que no mezclamos una variedad con otra (.)y=que realmente se cumplan con los parámetros que ellos exigen ya que son bastante exigentes para ser un país de Suramérica.

9. ¿Cuáles son los requisitos de etiquetado y rotulado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?

<Ahora creo que al actualizar el protocolo> normalmente había doble etiquetado como tu etiqueta de trazabilidad (común) y el otro etiquetado fitosanitario que tienes que poner el código (lugar) de producción ya que ellos verifican de donde proviene la fruta, el nombre de la empaqueta::ra, de donde

viene (.) el nombre del productor y::: esos son datos como muy separados a tu etiqueta(.) ahora entiendo que hay una etiqueta como::: fusionada porque mucho datos de esos se ponen en la etiqueta normal de trazabilidad que ya están siendo aceptadas por ellos. Antes si querían que lo pongas en una etiqueta grande y en una etiqueta sola para que ellos puedan identificar (.) y validar de que tu=fruta ha sido certificada previamente ya que manejan una base con el SAG de Chile y el SENASA Perú (.) de los lugares de código de producción que han sido validados (.) previamente (.) hay mucho control ya que hay mucha palta que viaja terrestre a un mercado informal, el mercado terrestre inicio mucho la manera informal cuando se abrió Chile (.) entonces eso ha malogrado el mercado (.) cuando se dieron cuenta que era un volumen que si valía la pena revisar entonces pusieron mucha más atención en ello por ende la norma era igual para (.) terrestre y marítimo.

Si, me olvide de decirte de hecho es vital que tiene que entrar a una zona diferenciada desde el ingreso de la fruta porque viene con un protocolo(.) es como la de china que viene y no se puede juntar con la de Europa (.) tiene que pasar por un proceso distinto y=con SENASA en inspección (.) (revisando el tema de la lenticela y queresas) y de ahí verifican tu zona de almacén de frio que este diferenciado a la zona de Europa(.) luego la inspección de despacho también hay un SENASA revisando:: pallet por pallet y:: inspeccionan que todo cuente con etiqueta, si por ahí viajo como el mío sin etiqueta (.) es netamente también responsabilidad de un SENASA porque no hizo su trabajo, es bien ruidoso cuando pasa ese tipo de cosas (.) porque la SAG por más que te lo pase al mercado Chileno igual lo notifica y al notificarlo tu packing queda manchado.

10. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalizarse o diversificar mercados?

(0.6) (umm) Deberían tener (.) u::n protocolo de calidad muy estrictos por mercado (.) y conocer muchos su planeamiento de calibres (.) ya que hay muchos mercados como Chile que consumen en menor tamaño, ya que suelen venderlo en el tema de los guacamosles en menor precio y también lo comercializan para argentina. Tendrías que ver el tema de los calibres (.) para analizar el tema de calidad.

11. ¿Qué herramientas las empresas exportadoras deben manejar como mínimo para expandir sus mercados y cumplir con los requisitos de acceso?

El lado comercial no solo es vender (.) sino analizar el tema de mercado previamente (.) como se comportan (.) que consumen(.) de donde exportan incluso a veces el sistema de caja porque eso varia en tu proceso (.) en tu rendimiento (.) en costos ; yo creo que a veces si=es necesario como tu benchmarking y plan de marketing antes de irte a un mercado (.) para que puedas resaltar el tuyo, al inicio si tienes una fruta que:: no está dentro de los estándares los precios serian bajos.

Usamos Adex data Trade y Fresh Cargo que es una data privada.

12. ¿Considera importante que se deben trabajar temas de barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

Si en realidad el trabajo que hacen anualmente de ir conociendo mercados y::: la apertura de ellos sería acompañado (.) de la logística, debería haber un protocolo para la india (.) <pero la logística naviera (.) es muy extensa entonces no llegas a cumplir los requisitos que el mercado indio te pide(.) y es muy riesgoso>.

13. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

Si (.) hay una época que casi siempre a finales de mayo que no hay salida para reembarcar y creo que eso podría ser dificultoso para un contenedor que no lleva atmosfera, los puertos en Chile a veces satura y hace que el tiempo transcurre.

EX-004: Rocio Mejía (Jefe comercial)

1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?

Bueno la verdad que en general el panorama de las exportaciones peruanas se encuentra bastante bien, ¿no? somos un producto TOP mundialmente Así que::: estamos creciendo=y de verdad es un productor bastante atractivos en general para todos los compradores de palta (.) y con respecto al mercado de Chile, sé qué es un:: mercado atractivo. Nosotros como Pedregal actualmente no estamos exportando palta a ese destino (.) porque contamos con muy poca producción y la verdad es que::: tratamos de maximizar la rentabilidad de los pocos contenedores que tenemos, ¿no?. Y cómo salimos en una buena ventana para el mercado europeo (.) los mandamos todo para allá.

2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? Y donde puede obtener la información

Podría ser una de las principales cosas que conozca:: el consumo per cápita, ¿no? tenemos que ir a un país que sea paltero, consumidor de palta, y mira hace algunos años atrás (.) y por ejemplo, Europa no:: consumía palta (.) no conocida como comerla(.) la comían verde (.) entonces se hizo un trabajo muy intenso:: con la gente de (Pro Hass) y PromPerú para para llevar, inclusive hacían muestras degustaciones en supermercados (.) repartían de forma gratuita la palta por qué el europeo la comía

verde (.) ¿no? en Reino Unido no tenía ni idea de lo que era una palta: (.) madura de sabor como de mantequilla que conocemos aquí en Perú. Entonces creo que eso básico, ¿no? ir a un lugar donde conozcan de paltas. Otra cosa podría ser también (.) el momento en el que ellos llegan al mercado cuando hay paltas de otros orígenes. Por ejemplo, en Europa si hay palta de Kenia y tu entras con tu palta peruana o si en ese momento también eres un exportador pequeño y llegas con tu palta y ya hay mucho volumen de exportación peruana (.) también los precios van a tender a bajar (.), ¿no? y otro::podría ser también (.) el tipo de cambio (.) yo personalmente recomiendo que: vendas siempre en dólares (.) en dólar americano porque si te vas a vender a libras esterlinas este tipo de cambio final podría terminar afectándote (.) y bueno hay varios links en los que se puede obtener información. Puedes ir hasta con Adex, en el Adex Data Trade nada más (.) o también la principal (.) que tenemos acá que junta todos los exportadores de palta que es [Pro Hass].

3. Durante el proceso de exportación a Chile. ¿Qué problemas usted conoce que se pueda presentar o se presentó en el caso de palta Hass fresca? Mencione cuáles fueron los recursos utilizados para enfrentar dicha problemática.

((se colgó el video)) (0.6) Actualmente (.) los acuerdos económicos no sorprenderían que sea el caso para las paltas de Chile. Como te mencioné es un mercado bastante atractivo por el volumen que se puede mandar y por el precio (.) y más que otra cosa porque:: es un destino bastante cercano, ¿no? sea conviene que tus paltas lleguen pues en menos de una semana al (.) destino para venderlo más rápido, ° ¿no? °

4. ¿Cuáles son los requisitos no arancelarios que el Perú en los últimos 5 años ha tenido que cumplir para ingresar a Chile para la palta Hass fresca?

Puede determinar el incremento::, (.) sí, porque yo creo que se podría uno exportar más (.) si no tuvieras barrera no arancelaria (.) ¿no? En algunos países te ponen límites de residuos. Por ejemplo (.) entonces sí ya no cumples con esos análisis no puedes enviarlos. Otro=es los materiales pesados. Por ejemplo, si tienes excesos de materiales para Asia (.) tampoco te permiten ingresar y hay=algunos programas especiales también de supermercado (.) que te restringen cuando no tienes ciertas certificaciones. Entonces:: creo que sí eliminarán las barreras (.)podría aumentar las exportaciones.

5. Mencione cuáles son los requisitos fitosanitarios que todo exportador de palta Hass debe cumplir para ingresar a Chile

Bueno, sabía:: de Chile que antes tenía un proceso de (.) cuarentena y bueno felizmente que ya no lo tienen (.) y:: además también que:: (.) hacen muchas revisiones en la línea(.) >exigencias para el etiquetado y rotulado y se necesita una cámara (.)de frío separada<, una cámara de frío aparte. Entonces, si uno va a tomarse todas esas (.) va a ser algo tan especial solamente para un país, para un

cliente (.) que el costo logístico definitivamente va a ser mucho más alto. Por ejemplo Europa, mandas a 5 o 7 países es lo mismo >misma cámara mismo contenedor da:: (.) exactamente igual<.

La gente de SENASA está ahí que verifica o te verifica cuando ya está haciendo la carga del contenedor (.) no es: no es tan exigente. El mercado de China también te hace una.

6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente las cifras de exportación?

Sí:: (.) yo creo que sí, yo creo que sí porque::= al eliminarlo en realidad te brinda mayores posibilidades de exportación, ¿no? y esa lo que pasaría (.) con cualquier tipo de fruta menos restricciones más fluidez.

7. En su experiencia. Puede indicar usted ¿Cuáles son los beneficios con los que cuenta ahora el exportador peruano al eliminar el tratamiento de cuarentena para la palta Hass fresca a Chile?

Si, si claro que es importante porque en realidad mientras menos barreras tengamos, tanto arancelaria como no arancelaria (.) la exportación de los productos cómo te comenté va=a ser mucho más fluida (.) ¿no? pero lo más importante es no:: perder de vista las exigencias que tiene cada mercado.

8. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?

Mira nosotros hace algunos años como Perú no podíamos entrar hhh a China porque habían posibilidad de que podríamos llevarles:: plagas, ¿no? (.) y sin embargo desde 2015 nosotros ya:: nos hacen algunas revisiones: con mucha más exigencia. (.) el nivel de revisiones a disminuido (.) disminuyendo.

9. ¿Cuáles son los requisitos de etiquetado y rotulado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?

Mira ya existe un protocolo para hacer una exportación:: de palta frescas hacia Chile (.) y eso lo tiene muy claro SENASA cuando le:: brinda el certificado fitosanitario ¿no? y desde siempre la asesoría te la brindan ellos. Te la pueden brindar incluso desde el campo si eres un exportador nuevo para ayudarte a medir, por ejemplo, (ese casi) no sabes cómo se hace, ellos van y te enseñan la forma (.) [ok] y te acompañan durante todo el proceso inclusive una vez que ya estas embalando (.) para darte este certificado fitosanitario tienes que haber cumplido con todo el protocolo que ellos exigen para la exportación ha determinado país que escojas (.) en este caso Chile.

10. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalizarse o diversificar mercados?

Bueno, lo principal es tener un plan comercial. Tienes que empezar poner un plan comercial ¿cuánto? y ¿a dónde? ¿no? (.) y lo otro es:: un buen socio estratégico en destino al que vas a enviar la palta. En general, el negocio de agricultura es un negocio de confianza (.) entonces para poder entregar tu producto tiene que ser un socio comercial en el que confíes (.) normalmente es un precio a consignación (.) (a través) de una persona del otro lado que=es (.) de tu entera confianza.

11. ¿Qué herramientas las empresas exportadoras deben manejar como mínimo para expandir sus mercados y cumplir con los requisitos de acceso?

No respondió la pregunta

12. ¿Considera importante que se deben trabajar temas de barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

No respondió la pregunta

13. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

(0.5) (umm) creo que:::: lo principal es el puerto de Chile. Tienen:: huelgas en aduana y=hay mucha congestión. <Nosotros trabajamos con productos frescos y la verdad que la incertidumbre de saberlo es sumamente preocupante>, yo creo que principalmente es eso (.) el tema de las huelgas que traen ellos.

EX-005: Cesar Laines (Gerente Comercial)

1. **En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

hhh El mercado en Chile es un mercado(.) que sí le gusta nuestra palta por la calidad de la palta a diferencia de la palta que ellos pudieran tener. Pero, no es la prioridad de las empresas exportadoras peruanas. ¿no? obviamente tenemos mercados muchos más atractivos y con mayor crecimiento a los que vamos ¿no? como es Países Bajos, Estados Unidos y todos esos. Eh mm... Perdóname. ((interrupción por zancudo)) Okay, YO, como te digo, no veo que sea nuestro principal mercado. Sí, es un mercado que nosotros abastecemos por temas de (.) estacionalidad. Cuando ellos tienen palta, nosotros no >Cuando nosotros tenemos; ellos no< (.) Pero, no le veo que sea un mercado muy estable, en el tiempo, ha variado mucho las exportaciones. Desde que tenemos DATA, hay años en los que cae este mercado; entonces, no es la estabilidad que podemos encontrar en otros mercados mucho más, vamos a decirle, maduros ¿no?.

2. **¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? Y donde puede obtener la información. Mencione las fuentes.**

En el caso de la PALTA hablando del mercado chileno, (0.4) los compradores también son () y tenemos que utilizar los canales conocidos, los clásicos. No podemos (.) una empresa exportadora no va a querer lanzarse sola a este mercado; entonces, eh básicamente las ferias. °No sabría decirte cuál hoy°. ((Pregunta por el nombre de la feria de Chile, lo googlea, consulta a Claudio Salvatierra))

¿Qué otra información necesita para conocer de un determinado destino?

Primero; su inteligencia de mercado ¿no?; ver cuál es el flujo natural; cuáles son los principales importadores de ese mercado (0.3) y depende de (0.2) la oferta exportable que tiene, poder dirigirse a cada uno de ellos. Por eso, tienes las herramientas BÁSICAS, vamos a decirle tienes Veritrade, tienes ADEX DATA TRADE; tienes afuera Compas; tienes a nuestro amigo Panjiva, inaccesible para MUCHOS ¿no? pero con muy buena información; y básicamente las cámaras y ferias muy importantes.

3. **Durante el proceso de exportación a Chile. ¿Qué problemas usted conoce que se pueda presentar o se presentó en el caso de palta Hass fresca? Mencione cuáles fueron los recursos utilizados para enfrentar dicha problemática.**

Lo principal (0.4) si es una empresa nueva, >vamos a decir que es una empresa nueva<, siempre va tener el (0.4) contratiempo cuando no tienes una empresa logística que tiene la experiencia eh (0.5)

>LA EXPERIENCIA DE TRABAJAR ESTAS FRUTAS< ¿no?, >EL TEMA DE LAS RUTAS<. En algunos casos, experiencias anteriores, por >buscar un flete barato< no llegó a destino y esa semana y media de retraso obviamente generó °la maduración de la fruta° que hace que pierda una semana en anaquel ¿no? Y con todo lo que conlleva eso, del descuento de parte de los compradores, porque recuerdo mucho de la, <toda la palta normalmente va en consignación>, va con un precio garantizado, pero siempre va a tener una liquidación final ¿no?, entonces (0.3) ahí te va a golpear mucho este tema de la (merma). El otro tema (0.6) de (.) es en el tema logístico que pueda no cumplir con los calibres; pero <°luego° no: no le (0.6) no hay problemas, más problemas de esos, no>, cuando eres nuevo nada más. Y lo AH (bra) cuando no; sabes qué, sabes qué enfatizaría ahí; el tema de lo que he conocido en tres empresas, que NO chequean al cliente por ahorrarse ese costo ¿no? tipo un estudio de COFACE de estas empresas, para poder (machar); ¿POR QUÉ? porque a tres las han estafado y le hicieron el clásico juego del ruleteo. >Le () un contenedor, te pan completo un CONTENEDOR<, al segundo no y al tercero quedas debiéndole y, así, han encerrado varias empresas.

4. ¿Cuáles son los requisitos no arancelarios que el Perú en los últimos 5 años ha tenido que cumplir para ingresar a Chile para la palta Hass fresca?

Bueno, en este acuerdo, ¿Cómo se llamaba el acuerdo? Tenemos un acuerdo firmado con (0.5) con Chile para el tema de la exoneración mmm que estamos pasando,> tipo cuarentena<, pero hoy.

¿La cuarentena para la palta?

Sí, ya no hay ese requisito para la palta, si mal no recuerdo, y simplemente pasa con (0.4) >el certificado sanitario que te emite SENASA.< eso: eso se ha LOGRADO>. No me acuerdo exactamente, >sería mentirte, qué año< (0.4) pero hoy tenemos esa ventaja que simplemente puedes exportar. Eso creo que es lo que se ha logrado EN TÉRMINOS. <Y, si no mal recuerdo>, hay algún un par de zonas que no están mapeadas dentro de esto que sí le exigen (0.3) pero (.) no me acuerdo, actualmente. () tendría que revisar cuáles son las zonas que no están, hay algunas zonas que no están permitidas o que sí le exigen eso, pero después todo().

5. Mencione cuáles son los requisitos fitosanitarios que todo exportador de palta Hass debe cumplir para ingresar a Chile

Te lo mencione en la pregunta anterior.

6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente las cifras de exportación?

Mnnn, >osea<, como empresa tienes la facilidad, obviamente, no:::no, hablando de la parte económica, no: no vas a tener un flujo más rápido; <pero no creo que sea determinante para el tema de mercado> ¿no? Como te digo; no es un mercado, para mí, (.) >estadísticamente hablando<, que sea (0.3) muy interesante. () He visto mucha fluctuación en los últimos 15 ,10 años de palta ¿no? Entonces, NO CREO que sea determinante el tema de la cuarentena. ES MÁS; >los últimos tres años la palta, definitivamente<, ha caído en con relación años anteriores °¿no?°.

- 7. En su experiencia. Puede indicar usted ¿Cuáles son los beneficios con los que cuenta ahora el exportador peruano al eliminar el tratamiento de cuarentena para la palta Hass fresca a Chile?**

>Osea<, como te decía, esto definitivamente es un aporte, es un alivio, para el exportador para poder tomar en cuenta el mercado. Pero, como te digo, no::no veo, o sea, sí es importante porque como te, repito, tema de liquidez, tema de flujo de dinero, tema de dormir un capital, para un tema de cuarentena. Genial. Que esto sea para el mercado algo beneficioso directamente para el exportador; sí; siempre y cuando, el consumo crezca, se pueden abrir nuevos canales ¿no?, canales de comercialización, más consumo directo. Recordemos que Chile también es un productor de palta.

- 8. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?**

>DEFINITIVAMENTE<, <te voy a decir que sí, osea, en general SÍ>; pero deberíamos de analizar cada una de estas ¿no? Yo creo que, para Chile, NO es un tema es, básicamente, es el mismo tema sanitario que cualquier otro país tuviera. No creo que es para restringir el acceso a nuestro producto ¿no? sino simplemente no lo hubieran abierto. Pero, >en algunos otros países, sí<, definitivamente hay barreras no arancelarias para (generar) ingresos.

- 9. ¿Cuáles son los requisitos de etiquetado y rotulado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

<Creo que es más simple, no, no no OSEA>, para mí, van a ser las normas básicas de cualquier mercado y como empresas exportadoras >si no pueden cumplir eso; no te metas al mundo de la exportación ¿no? < °Muy fuerte la respuesta jajaja°

- 10. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalizarse o diversificar mercados?**

>Definitivamente<, buscar la mayor cantidad de certificaciones ¿no? que cumplan, o sea, tenerlas TODAS, <(BRC)() el Global Gap básico, este el Grasp, que salte a buscar un Kosher un Halal para su palta>.(0.3) Sí, el orgánico no porque °no ha visto mucha parte orgánica°. Pero (0.5) sí, osea,

>buscar todas las certificaciones habidas y por haber<, porque esas certificaciones son los que te diferencian, hoy, del resto de competidores ¿no? El mercado es MUY muy muy competitivo entonces quien tenga un certificado más puede que te sirva para tu tema de internet internacionalización para poder hablar EL LENGUAJE QUE HABLA EUROPA, QUÉ HABLA ASIA. Por ahí, ese sería mi mejor consejo ¿no? >Definitivamente< una certificación adicional al RESTO va a valerte para poder eh generar un mejor precio o una mejor llegada a estos compradores ¿no? y tu logística siempre,> esa es mi misión siempre<, de que te plantes ¿no? jugar de local (.) tienes que tener tu oficina puesta en el otro lado para poder trabajar de mejor forma. Querer ser exportador y seguir trabajando para con los importadores siempre vas a tener siempre vas a tener (que) jugar con la cancha inclinada.

11. ¿Qué herramientas las empresas exportadoras deben manejar como mínimo para expandir sus mercados y cumplir con los requisitos de acceso?

() (0.5) Hhh Lo, >mi mejor herramienta es tener una persona en cada uno de los puntos a los que son los > principales mercados< a los que podemos ir y orientarnos mucho a los mercados que (0.5) Para mí, herramienta básica, () >las comerciales que todos conocemos<, pero lo otro es <conocer a tu comprador, a tu cliente, a generar un vínculo en ese mercado antes de querer aterrizar>. >¿Cómo lo haces?< Seguir lo que hace (Goya); lo que está haciendo (Camposol) ¿no?, vía redes, está llegando mucho a estos mercados. Pero, las FERIAS, para mí, ya no van a tener el peso que normalmente tenían. Entonces, nos manda, es más, voy a conversar hoy día con un especialista para ver cuáles son las nuevas tendencias del mercado. Deberías escucharla también.

12. ¿Considera importante que se deben trabajar temas de barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

No respondió la pregunta.

13. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

No respondió la pregunta.

EX-006: Manuel Antonio Zegarra Tirado (Analista Agroexportador)

1. **En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

Tengo entendido que estamos llegando cerca de 30 mercados con la palta Hass (0.6) pero de esos 30 mercados, aproximadamente 8 o 9 están haciendo el 80 % de todas nuestras exportaciones. (.)El problema de nuestros principales destinos de exportación que tenemos son los Países Bajos, USA y de allí entramos a España, Reino Unido, y Chile viene a ser como el quinto país en exportación, estimo que Chile es un 3 % a 5 % de toda nuestra exportaciones de palta nada más (0.5) son data que tengo del año 2019, las exportaciones de palta han sido de aproximadamente \$ 350 000 000 y actualmente somos el 3er exportador mundial de palta tan solo después de México y República Dominicana que también son grande exportadores de palta.

Especificando un poco al mercado Chileno como preguntabas (0.2), es el 5to mercado de exportación de palta pero sin embargo Chile también exporta palta, pero entiendo que Chile está dentro de nuestros 10 principales socios comerciales en general (.)por eso también es un buen mercado para nuestras exportaciones de nuestra palta peruana, ellos también exportan palta Hass pero están en el puesto 9 o 10 de exportadores mundial de palta.

2. **¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? Y donde puede obtener la información**

Lo que debe tomar bastante en cuenta son los requisitos Fitosanitario para el ingreso del mercado porque no todos son iguales (0.3), lo que pasa es que se debe primero se debe levantar mucha observaciones en CAMPO :: no todos los mercados están habilitados para exportación de palta (.) se debe trabajar con SENASA bueno con la contra parte de SENASA en el mercado de destino para poder levantar todas la observaciones en campo peruano = pero estas observaciones no son que se levanten de un año a otro esto puede tomar de 2 a 3 hasta 4 años puede tomar en levantar información en el campo (.) para poder recién exportar palta, tanto en campo y de ahí seguimos con el tema de las plantas empaadores.

3. **Durante el proceso de exportación a Chile. ¿Qué problemas usted conoce que se pueda presentar o se presentó en el caso de palta Hass fresca? Mencione cuáles fueron los recursos utilizados para enfrentar dicha problemática.**

Algunos de los temas que a veces se encuentra mayormente van en temas logísticos y administrativos de exportación (0.2) sobre todo por el tema de reconocimiento de carga por parte de SENASA para emitir certificado Fitosanitario (.) y hasta a veces se puede demorar en la emisión de ese certificado fitosanitario = porque algunas plantas están en lugares un poco difíciles de llegar y no está un inspector de SENASA cerca (0.4) para que pueda inspeccionar la carga en el momento, antes que se cargue la palta al contenedor debe haber allí un inspector de SENASA para que revise, inspeccione que la carga esta adecuadamente empacada y cumpla con todos los requisitos fitosanitarios para que se pueda cargar al contenedor, como decía esto a veces puede demorar con el inspector de SENASA y el siguiente problema que he visto es el tema de las rectificaciones del documento de exportación puede ser el tema del BL, a veces la emisión del certificado de origen (0.6) también entra un poco el problema tal vez ya un poco humano porque cuando estamos en punto de campaña a veces es tanta carga, tanta documentación, que alguna persona se puede equivocar digamos en el tipeo de cantidades, de kilos, de origen y eso toma un reproceso para poder emitir nuevos documentos eso es un poco el tema de las certificaciones de documentos administrativo. Se debe indicar obviamente lo que pide el requisito, sobre todo, indicar sobre todo la planta de origen donde procesan el producto.

4. ¿Cuáles son los requisitos no arancelarios que el Perú en los últimos 5 años ha tenido que cumplir para ingresar a Chile para la palta Hass fresca?

No (0.1), yo creo que esto es indiferente en realidad ::: este proceso es un ESTÁNDAR para poder mejorar las nuevas logísticas de las exportaciones, esta es una exigencia que se debe cumplir en todos los mercados no puntualmente para Chile por eso se ve incremento, pero no solo para Chile (0.3) sino que se ve incremento para otros mercados, no es algo exclusivo para Chile, es un estándar que debe existir para todos los mercados.

5. Mencione cuáles son los requisitos fitosanitarios que todo exportador de palta Hass debe cumplir para ingresar a Chile

Por los menos, los estándares se copian bastante lo que hace la FDA de USA (0.3) y lo que hace Europa, digamos otros mercados toman mucho como referencia los estándares de USA y lo que hace la comunidad europea, y normalmente los estándares que se puede levantar en países de Asia o Latinoamérica son los estándares que ya se había impuesto en USA o Europa copian mucho de eso ya que son referentes.

6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente las cifras de exportación?

Yo estimo que podemos interpretar los beneficio que sería el tema del costo y el tema del tiempo (0.2) porque entendemos que ya no se va que tener que realizar este proceso de tratamiento de cuarentena

vegetal (.) porque normalmente este tratamiento se sacaba para evitar las plagas en el producto (0.5) un tema que ya se levantó hace mucho tiempo y el plan también se aplicaba alzar para el tema de los espárragos igualmente sobre todo para Australia para evitar tener la MOSCA DE FRUTA digamos es un insecto que siempre está picando = causando enfermedades en los frutos. Yo recuerdo cuando hemos hecho visita de campo se ha tenido nuestro protocolo estándar para colocar siempre las trampas para mosca de fruta y tener controlada la población, minimizar la población (0.6) Como ya no hay estos protocolo se reduce un poco el costo, tanto en campo y así también en campo con el proceso y así también el tiempo que te demorabas de tratar la cuarentena vegetal eso significa que puedes mucha mayor disponibilidad de fruta para poder exportar durante la campaña, porque a veces durante la cuarentena vegetal podrías causar algún problema tema en el que guardar la fruta pero en el momento de procesarla, fruta se divide por calibres , por calidad, y por materia seca y a veces la fruta maduraba un poco más o maduraba un poco menos, hay frutas que cumple estándares para exportación y la demás fruta se tiene que ir para el mercado nacional, lo que s categoría 1 lo clasifican para exportación y categoría 2 para mercado nacional.

7. En su experiencia. Puede indicar usted ¿Cuáles son los beneficios con los que cuenta ahora el exportador peruano al eliminar el tratamiento de cuarentena para la palta Hass fresca a Chile?

Te lo comento en la pregunta anterior.

8. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?

Las políticas de muchos países siempre están en la protección de las industrias nacionales (0.2) sean barreras arancelarias o no arancelarias y en el caso del agro es un poco más complejo porque estamos hablando de alimentos no son como otros sectores (.) de que tal vez no halla muchas barreras, muchas complejidades = tal como los temas de facturas o empresas textiles (0.2) ya que tenemos con la fruta son productos para procesar o para consumo directo del ser humano, en ese sentido ::: considero que está bien que creen estas medidas para que se cuide para proteger el mercado de la población (0.6) porque imaginemos que se exporta una plaga que no queremos que pase, escuchado una vez en el mango que pusieron , por ahí que se escapó un bichito digamos en la exportación de mango en Piura hace como 8 años creo ::: y toda esa campaña por lo menos de exportación de mango para cierto mercado había tenido que BLOQUEAR porque habían encontrado un bicho y habían pensado que era una plaga, a veces pasan este tipo de cosas y no queremos que pase esto porque no tan solo las plagas puede erradicar el cultivo de otros mercados bueno lo cual sería la destrucción digamos de producción del mercado destino y cosechas activas del mercado destino por eso si se debe considerar ciertas las barreras arancelarias para proteger los mercados locales.

9. ¿Cuáles son los requisitos de etiquetado y rotulado para la exportación de palta Hass fresca a Chile o donde también lo podríamos encontrar?

El etiquetado se debe realizar todo siempre en la planta empacadora (0.7) esta planta empacadora debe estar autorizada y registrada por SENASA , lo que debe tener esta etiqueta, debe mencionar la zona de la producción, donde sea producido en que zona del país ha sido producido, el departamento, mencionar la planta empacadora , porque la planta empacadora tiene un código, el productor y la campaña, si es campaña 2019 o 2020 (.) se debe colocar esto debe estar en una zona visible de la caja mayormente en la parte delantera de la caja para identificar de donde viene, de donde se ha producido, donde se ha tratado y el año = quien es el productor y el año de la cosecha.

10. ¿Qué es lo que recomendarías a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalizarse o diversificar mercados?

Podemos tomar en cuenta (0.3) tal vez primero hacer un análisis de la cadena de valor , de una forma macro , primero debería comenzar a asegurar el acopiar su palta, porque normalmente se compra la palta con anterioridad por lo menos un año antes , yo debería estar asegurando palta de esta campaña, pero para la campaña 2021 por los menos eso es lo que debería tomar en consideración, porque hay bastante competencia en el tema de la palta en el mercado nacional sobre todo para asegurar la cadena de la exportación como había mencionado hay categorías para la exportación y el resto , le dicen el descarte y va para el mercado nacional .

Hay calibres de exportación (0.6) pero varían para mercado a esto me refiero a calibre de exportación es digamos cuantas paltas entran en 1 caja, puede ser 12 , 18 ,20 ,24 paltas y mientras más palta entran en una caja son de menor tamaño, digamos 24 paltas en 1 caja es de calibre 24 se refiere por eso y la palta tiene un tamaño homogéneo por lo menos de esa cantidad (.) algunos mercados exigen que sea calibre entre 20 o 24 otros más grandes, no sé 18 a 14 aproximadamente de eso varia el mercado, de cómo lo piden .

Viendo un poco la cadena de valor (0.2) tenemos como herramienta obviamente, el acopio de ahí pasamos al calibre de exportación, pasamos que la planta empacadora este correctamente certificada (.) como había mencionado porque allí se va indicar en la etiqueta como ha sido el proceso de producción y sobre todo conocer todos los tramites documentarios la logística de exportación, porque cuando tu vallas acopiar, sacas de diferentes zonas para mandarla a una planta empacadora pero a veces esa planta empacadora no se da abasto y tienes que mandar digamos acopios del norte ::: y acopios del sur y tienes plantas en el norte y en el sur puede ser 1 o 2 plantas en el norte u 1 o 2 plantas en el sur y tienes que ver toda la logística también local para mover los contenedores del almacén-aeropuerto al sur y después al norte y hacer un poco el tracking de esto de que puedes consolidar carga o no puedes consolidar (0.5) si van contenedores full o no y el trámite documentario como te dije puede ser en un momento el error humano o no porque ya empiezas a tener tantos

contenedores en marcha en una campaña. Una vez recuerdo que la primera semana tenía 20 o 30 contenedores (.) y había que emitir BL por todos esos contenedores y habría que sacar certificado fitosanitario ya eso era una totalidad de tantos documentos, y a veces por ahí uno puede cometer algún error de tipeo y te imaginas todos los packing list ::: también una barbaridad, estos errores se pueden cometer ,hay que tener en consideración este tipo de cosas y la parte final de la cadena de valor avanzando después de la logística de exportación es tener bastante en cuenta la ventana comercial, muchísimo cuidado con la ventana comercial para no inundar mercado, que quiere decir con esto, que nosotros estamos exportando y algunos países están terminando campaña o estén digamos otro a países estén en campaña de palta y no valla ser que México justo este exportando palta para Europa al mismo tiempo que nosotros estemos exportando palta y estemos inundando el mercado con palta y allí el precio obviamente tiende a caer . Siempre es bueno tener estos reportes por lo menos afiliarse a forjadas donde a veces se pueda mandar reportes digamos como van los mercados, temas de precios, el tema de envíos, conocer que otros países están enviando estos mercados para no inundar mercados y estar compitiendo por precios, eso es lo uno menos quiere.

11. ¿Qué herramientas las empresas exportadoras deben manejar como mínimo para expandir sus mercados y cumplir con los requisitos de acceso?

Deberían siempre revisar (0.4) como van las importaciones de otros países, como van las importaciones en otros mercados siempre en sus respectivas páginas web y sobre todo hacer el análisis de precio, para empezar aplicar estrategias de ventas ::: estrategia de precios, a veces normalmente algunas empresas trabajan el precio de consignación en la que primero ponen la mercancía hasta que se vendan recién te pagan (0.7) normalmente sucede eso, por eso se debe hacer bastante el análisis de precios, ver cómo están variando los precios al inicio de la campaña y al fin de la campaña, por lo menos cada semana o cada 15 días se debe trabajar siempre viendo eso y como había mencionado antes es básico conocer las ventanas comerciales, conocer en qué momento están exportando los demás países (.) para no poder estar inundando el mercado, con una sobre oferta en el mercado de destino y también empezar hacer inteligencia para conocer quiénes son los potenciales distribuidores de fruta en destino = porque son los que al final son los que van a estar colocando la fruta en el mercado local para y consumo directo , porque a veces de ellos dependen que te estén pagando porque son los que ponen la fruta allá en todos los minorista por lo menos .

12. ¿Considera importante que se deben trabajar temas de barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

El impulsar estos temas o ponerlas a una mesa de trabajo ya son trabajadas por una organización de agremiados de palta (Word Aguacate Organization – WOA) de todos los países exportadores de palta (0.3) y no puntalmente los miembros de la Alianza Pacífico trabaja esos temas no existe una organización que trabaje estos temas a nivel global, por lo menos ya existen gente que trabajan estos

estándares temas de barreras = observaciones en que país hay observaciones arancelarias o no y se tratan por lo menos en ese mercado (0.5) aparte de tendencias mundiales en temas de paltas de consumo y del precio de palta para la introducción del mercado .La empresa quizás que está en ese rubro debería tener en cuenta esta organización.

13. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

Hay que tener protección de los campos de cultivos y de las aves que vienen a comer los frutos (0.2) se pone unas mallas de protección como se le colocan también a las uvas

Realmente todo lo que se ve en el campo (0.2), animal o vegetal todo tiene que ver con SENASA, SENASA por lo menos hacer cumplir todas las indicaciones en campo hasta los requisitos o requerimientos de exportación para ciertos productos. Normalmente SENASA en precampaña de cada fruta siempre hace talleres de sensibilización de requisitos (.) sensibilización de temas de campo que debería ser obviamente certificados. Porque en campo siempre te piden las certificaciones por lo menos de GLOBAL GAP y SMETA también ese tipo de certificaciones en campo por eso que también los representantes deberían tener en grande, en macro por lo menos los Gerentes Generales la cadena de valor para ver cómo va en el campo hasta la exportación del mercado destino es una función del gerente (.) por decir SENASA es el ente que está ocupado de otros temas de monitorear y todo.

EX-007: Hempler Soto (Gerente Comercial)

- 1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado Chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

Correcto, en realidad, el panorama (.) para las exportaciones(.) de paltas peruanas es muy favorable a pesar de la coyuntura en la que vivimos hoy día. Sabemos (.) y no es novedad de que la recesión económica y:::y la reducción del consumo de:de diversos productos pues a:::a >AFECTADO a diversas economías en el mundo<. SIN EMBARGO, el escenario para las exportaciones de paltas peruanas (.) ha sido muy alentador muy muy muy alentador. En realidad, según >las últimas cifras que tenemos nosotros manejando<. Perú se ha posicionado en este año (.) como el segundo principal abastecedor de paltas a nivel mundial. SÓLO superado por México. OKAY? Entonces eh ((ruido con los labios)) hablando en términos numéricos (.) hablando de cifras exactas (.) eh::eh nosotros representamos el 7% de la (.) de la (demanda) de la oferta mundial. muy bien? (.) nuestra palta ha tenido este auge gracias al (.) a la aceptación del mercado chino, gracias a la a la homologación de los protocolos técnicos para el ingreso de paltas Hass peruana a CHINA que lógicamente pues China es el primer el país más poblado del mundo lo que ha generado pues una gran proyección en la demanda (0.5) ¿no? Luego también la homologación de los protocolos técnicos para ingreso a Corea del Sur qué era un mercado que lo veíamos un poco incluso hasta más remoto (.) ¿NO? cómo les DECÍA en términos numéricos las exportaciones peruanas en el 2020 llegaron (.) a 137 millones en lo que va de estos: eh cinco primeros meses. Si hacemos un comparativo en el en el periodo trimestral del 2019 al 2020 (.) ((ruido con los labios)) eh hemos pasado de exportar 7 millones a exportar 80 MILLONES ¿Okay? eso es hablando en términos en temas numéricos hhh. >Una de las grandes ventajas que tiene el Perú hoy en día< es la gran la ventana comercial Okay hay que tener entender también que Chile es un país eh productor de palta Hass y eh a la misma vez es consumidor de palta Hass PERO SIN EMBARGO la producción de ellos y LA OFERTA que ellos manejan (.) va desde finales de año hasta los primeros meses del año. Cabe resaltar (.) que estos podrían ser a partir de noviembre y diciembre y eh entre inicios de año entre enero y febrero ¿ok? >mientras que nosotros empezamos< la acompaña muy fuerte de producción y de oferta desde abril hasta mediados de agosto aproximadamente. Ahora (.) SI NOSOTROS NOS ENFOCAMOS >específicamente en Chile< es un mercado que también ha venido evolucionando de manera muy favorable. Okay? esto se traduce de la siguiente manera eh nuestras exportaciones desde Perú hacia Chile en el último informe (.) desde el 2019 al 2020 ha incrementado aproximadamente 137%. ESTO es resultado (.) de lo que les comenté anteriormente. Chile es un país altamente >consumidor de palta<. >Aproximadamente< el 30% de su PRODUCCIÓN NACIONAL lo

consume Chile (.) y el otro 70 >se va para el mercado nacional<. Entonces, la gran oportunidad que nosotros tenemos como país (.) es la ventana comercial. >Si nosotros sabemos en temas numéricos< nosotros hemos pasado en el primer trimestre (.) del 2019 (.) eh de venderle alrededor de 260 000 dólares a (0.5) 700 000 dólares (.) de este año (.) 2020 (.) >2020 y estamos cerrando con 700 000 dólares< en el primer trimestre. Entonces, esto es un incremento eh considerable y nos indica o nos da indicaciones de que la demanda en Chile es muy fuerte y posiblemente tenga proyecciones a futuro.

2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? Y donde puede obtener la información

() Eh (.) haber (.) fuentes con respecto a las exportaciones de palta (.) bueno (.) temas estadísticos podemos encontrarlo directamente en la Sunat. Y algunas otras páginas EH que se puede acceder, pero no de manera gratuita ¿no? AHORA eh algunas otras fuentes de acceso específicamente de palta hablando Ya de temas de temas de producción, calidad y ASPECTOS TÉCNICOS nosotros podemos dirigirnos desde Perú con (ProHass) (.) qué es el organismo (.) asociado de todos los productores de palta Hass (.) Y si nosotros queremos que ver algún tipo de asociación o gremio o (.) grupo que vea el tema de exporta de exporta de producción de palta (.) Chilena tenemos también a eh palta Hass CHILE ok? que son las dos entidades, vamos a decirle así, que representan a los a los productores exportadores o comercializadores de palta Hass en ambos países. AHORA, si es que hablamos desde (.) ASPECTOS TÉCNICOS nacionales bueno (.) en nuestra en nuestro lado (.) en Perú (.) nosotros tenemos al Senasa ¿okay? Qué es el encargado de verificar la exportación y eh acreditar que los productos peruanos eh (.) de agroindustria >puedan cumplir con los protocolos técnicos necesarios de exportación< y por el otro lado en Chile (.) la entidad regulatoria eh nacional sería el (Sag) el (.) servicio eh de ganadería y agricultura, >si es que no me equivoco<, ¿OKAY? entonces son () >entes a los que nosotros podemos acceder de manera libre< tanto como para aspectos técnicos (0.6) hhh en Perú y en Chile.

3. Durante el proceso de exportación a Chile. ¿Qué problemas usted conoce que se pueda presentar o se presentó en el caso de palta Hass fresca? Mencione cuáles fueron los recursos utilizados para enfrentar dicha problemática.

Okay (.) uno de los principales puntos críticos (.) cuando hablamos en términos generales de productos frescos es la cadena de frío. > Y eso es algo que no todos los exportadores consideran<. Hay que tener muy en cuenta de que la palta es un producto que pide eh (.) bueno tiene la:la inclinación de madurarse muy rápido. Entonces la preservación a través de la cadena de frío es importantísima para que ustedes puedan o bueno nosotros como países exportadores (.) podemos enviar en este caso la palta necesita necesitamos manejar un protocolo específico. La temperatura

a la que se de manejar el producto es aproximadamente 5 grados ¿Okay? dentro de ese esa temperatura controlada nosotros necesitamos mantener otra condición llamada la atmósfera controlada qué es La regulación del CO y el CO₂ ¿okay? dentro de los espacios en los que se almacenan, ya sean almacenes eh o plantas o incluso las unidades de transporte llamadas contenedores reefer.

Necesita contar con un especialista técnico que pueda estudiar la palta porque ojo (.) no todas las paltas son iguales al menos tenemos tres tipos de variedades de palta eh comerciales (.) entre ellas la principal y la más reconocida es la Hass la segunda (por) (.) posiblemente la más demandada es la parte fuerte (.) ¿okay? Y EH la palta tercera sería la palta (naval) (0.5) ¿okays? son las tres variedades de palta que son altamente comerciales y qué (.) bueno lógicamente tienen también comportamientos distintos.

4. ¿Cuáles son los requisitos no arancelarios que el Perú en los últimos 5 años ha tenido que cumplir para ingresar a Chile para la palta Hass fresca?

Hhh. °Bueno, en realidad con Chile° nos nosotros tenemos ya (.) contrato (.) bueno (.) acuerdos comerciales que:::que vienen digamos de muy antes. Hhh. Eh hablando específicamente de la partida 08.04.40.000 que es asociada a::a (.) a la falta fresca nosotros no tenemos ningún tipo de arancel impuesto de manera bilateral °¿okay?° nosotros podemos ingresar con 0 de arancel (.) gracias a los >tratados de de libre comercio que tenemos directamente con Chile< y con los acuerdos de la Alianza del Pacífico. ¿okay? Eso es algo que también a manera competitiva nos pone un paso adelante de cualquier otro proveedor YA SEA en este caso México °por ejemplo°.

5. Mencione cuáles son los requisitos fitosanitarios que todo exportador de palta Hass debe cumplir para ingresar a Chile

Okay. Como les dije (.) eh el principal requisito técnico (0.5) lo tiene que solicitar a través del Senasa. Senasa es el que hace la validación ¿okay? a través de un muestreo de las de las paltas hhh. verificando que estén en óptimas condiciones para que pueden llegar al mercado destino. >INDEPENDIENTEMENTE DE ESA REVISIÓN TÉCNICA POR PARTE DEL SENASA< se tiene que tener los protocolos bien marcados de transporte y::y traslado °¿no?° Que es la cadena de frío que les comentaba.

6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente las cifras de exportación?

Definitivamente (.) ya es algo que estamos viendo cómo comentábamos (.) al inicio las cifras de exportaciones de Perú hacia Chile han incrementado en un 137% hhh. Y parte de ese incremento también se debe a estas a estas liberaciones de cuarentena vegetal.

7. En su experiencia. Puede indicar usted ¿Cuáles son los beneficios con los que cuenta ahora el exportador peruano al eliminar el tratamiento de cuarentena para la palta Hass fresca a Chile?

Sí (.) definitivamente (.) todo genera costos no tan solo acá en Perú sino también en destino >porque también tiene que pasar la validación< a través del Sag qué es la entidad ho homóloga de del Senasa acá en Perú. Entonces(.) todos esos tiempos en la logística genera costos definitivamente;definitivamente entonces al retirar ese tipo de inspecciones (y) cuarentena vegetales (.) entonces nosotros podemos hacer es generar una reducción en los °gastos logísticos de exportación°.

8. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?

((ruido bocal)) ()En realidad SÍ (.) ¿no? todos los países lo que tratan de hacer es proteger la economía interna a través el consumo ¿no? de productos nacionales (.) también. Pero, ¿qué es lo que pasa? hay que entender de qué factores que también son ajenos también a ello (.) como por ejemplo la variedad del fruto o del producto ofrecer eh la estacionalidad que también es un factor muy importante. Cómo les comenté al inicio, uno de los factores (.) GRANDES eh (.)que nos da a una oportunidad a nosotros como país es la >ventana comercial<. Si CHILE (.) con su 100% en donde el 30% ya va directo a la al:al consumo nacional eh:eh solamente tiene los meses fuertes entre noviembre (.) diciembre (.) enero y febrero y los demás tiene una producción tan baja que es casi técnicamente destinada a aportaciones (0.5) ¿qué pasa con el mercado nacional? ¿debería quedarse desabastecido? (0.9) Entonces son preguntas también que deberían plantearse para verse SI (0.3) si es que realmente (.) es merecedero aplicar normas (.) eh (0.5) eh de barreras arancelarias o aplicar aranceles (0.2) con la intención de que no ingrese más producto y finalmente no satisfacer la demanda interna.

9. ¿Cuáles son los requisitos de etiquetado y rotulado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?

Okay. Con respecto al:al protocolo de etiquetado y rotulado (.) no es algo tan complejo en realidad. La presentación de las paltas viene en cajas aproximadamente entre 4 a 10 kilos, dependiendo la solicitud del cliente hhh. eh y lo único que te exige es que indiques quién es el exportador (0.6) la dirección del exportador (.) si tiene algún lote de fabricación para que puede ser identificado (.) fácilmente, eh la fecha de preparación del producto y el importador al que va

dirigido el producto. ¿okay? Eso es técnicamente información que debería visualizarse en un rótulo simple (.) porque como son cajas eh de 4 kilos podemos entender que son cajas (0.4) no tan elaborados como para un consejo consumidor final.

10. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalizarse o diversificar mercados?

Hhh. Hay que entender, lo siguiente (0.5) vivimos en un mundo muy competitivo. Entonces (.) sí bien es cierto nosotros destacamos como país por ser un por país primario que ofrece mucha materia prima PERO no somos los únicos. Entonces nosotros como exportadores tenemos que buscar un valor de diferenciación y eso se traduce en transformar producto. Tan simple como eso. HOY EN DÍA ya se está eh industrializado diferentes presentaciones de la palta y en variantes, como por ejemplo el guacamole. Lo que nosotros antes compramos la palta fresca y la procesábamos en nuestras casas para tener esa crema (.) que la disfrutamos con diferentes tipos de piqueos. Hoy en día está industrializado, se está pasteurizando y se está embazando en grandes volúmenes (.) para hacer eh (.) para dar lo mejor valor porque hay que entender que la única falta que se exporta es la palta que cumple con las características de exportación. Tiene que ser una calidad uno. La pregunta sería ¿Qué hacemos entonces con la otra (.) con la otra calidad que no se puede EXPORTAR? (.) Hay dos hay dos caminos (.) o se va al mercado nacional y se consume (.) o finalmente se pierde y se pasta para proceso (0.6) y (.) de ahí >se hacen las famosas pulpas<. Entonces (0.8) la variante es clara. Nosotros tenemos que identificar productos alternos (0.2) para poder ser mucho más eh para optimizar mejor nuestra producción y finalmente diversificar los canales de ingresos (.) también.

11. ¿qué herramientas las empresas exportadoras deben manejar como mínimo para expandir sus mercados y cumplir con los requisitos de acceso?

Claro. (.) Bueno eh::eh la data estadística es muy importante. Como te dije la principal sería a través de Sunat. Lamentablemente (.) Sunat no es una herramienta hhh. que sea tan mm FÁCIL de acceder. No es no es muy muy muy amigable en lo absoluto (.) pero bueno para ello para los que tengan la capacidad también eh hay distintos tipos de fuentes de información estadística como por ejemplo el Adex data Trade, Veritrade qué es información muy específica con respecto a (embarques) (.) cantidades promedio (.) precios netos exportados que te pueden dar una idea general de cómo se está comportando el mercado. Por el otro lado, si queremos hablar de aspectos (.) técnicos de ingreso podemos encontrar fuentes libres como por ejemplo el Trade Map y el

Market Access Map hhh. en donde nosotros podemos ahondar un poco y ver cuáles son las partidas arancelarias que estén libres de arancel y demás.

12. ¿Considera importante que se deben trabajar temas de barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

Hhh. Eh. (0.5) Bueno, ya tenemos nosotros liberación de arancel. Ósea los acuerdos ya están dados. Más que (0.5) más que la (.) los encargados de estos eh o los países líderes de estos acuerdos sigan trabajando por liberar más el arancel que >ya de por sí está libre<. Lo que debería de haber es así un poco más de trabajo de concientización y (.) y de promoción y motivación a los mismos exportadores >a que no solamente se dediquen a ofertar materia prima. Lo que les comentaba un poco hace un momento ¿no? < Llevar un poco el paso a la industrialización, pero una industrialización con °valor agregado°.

13. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

Bueno (.) una de esas LA ESTAMOS VIVIENDO AHORA. Lo qué es el covid (.) EHH como les expliqué al inicio (.) esta pandemia lo que ha hecho pues es una (0.5) reducción del consumo mundial. Entonces hhh. PARA un producto específico como la palta (.) puede ser un punto muy crítico. Felizmente, hoy por hoy, vedmos que el desarrollo de las exportaciones de palta peruanas ha tenido un resultado adverso a eso (0.2) a tenido al contrario un resultado favorable. Entonces hhh. Eh::eh a partir (0.2) yo creo que de hoy en adelante con esta experiencia del covid debería empezar a generarse algunos otros tipos de controles y cuidados. (0.5) Porque Recuerden que el virus puede trasladarse a través de cualquier tipo de objeto o producto. Entonces (0.3) lógicamente se van a aplicar algunos (0.3) controles específicos para también liberar a los productos y mercancías que varían de un país a otros, como por ejemplo de amenazas como el covid que estamos viviendo hoy.

EX-008: Carmen Benaduchi (Broker)

- 1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado Chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

Lo que yo sé con respecto a palta (.) Hass fresca hacia Chile es que por la cuarentena (.) por ejemplo como conversábamos anteriormente (.) la visión que tiene:: Perú con paltas a Chile (.) ha ido creciendo(.)con una serie de aspectos >que no ha tenido que depender de Perú sino de otros países< que son sus proveedores como México por ejemplo, México ha podido proveer toda cantidad que provee a Chile(.) y ha tenido una mejor oportunidad por localización evidentemente Perú y por CALIDAD, por lo que he conversado con algunos amigos Chile:: (.) en la calidad (.) sabor de la palta peruana Hass (.)Chile es mucho más pagable que la quede lo que ellos tomen importada de: México entonces ese aspecto ayuda mucho a tener una mejor posición (.)con respecto a la palta peruana Hass fresca para Chile.

- 2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? Y donde puede obtener la información**

Si, ese es un tema bastante discutible (.) yo lo he discutido con muchos como tú sabes yo soy contadora (.) y=veo muchos aspectos legales y dentro de los aspectos legales que yo aprendí: de mis maestros (.)es que para tu ingresar a un comercio internacional (.) pero para ingresar a un mercado a hacer negocios (.)lo primero es ver el aspecto jurídico (.) en este caso aspecto legal (.) como esta jurídicamente el país (.) y de ahí avanzamos a la siguiente posición (.) en el tema política digamos que en un mercado de consumo (.) salvo que sea muy proteccionista ahí=si es el problema porque nunca vas a tener estabilidad (.)luego que vería si yo fuera un exportador de palta (.) tendría que mirar >quién es mi competidor allá< (.) claramente si yo estoy en condiciones de competir con mis costos (.) competirá al precio que tiene el competidor como puede ser un competidor importador(.) también cualquiera de los dos se tiene que mirar los aspectos de consumo (.) tanto como producto importado como nacional (.)en el caso de Chile la palta Hass que ° reside de México sobre todo °

- 3. Durante el proceso de exportación a Chile. ¿Qué problemas usted conoce que se pueda presentar o se presentó en el caso de palta Hass fresca? Mencione cuáles fueron los recursos utilizados para enfrentar dicha problemática.**

Dos cosas voy a comentarte(.) en un tema de conversaciones sobre la malla(.) habían hecho una exportación vía aérea(.) era que el pallet debía contar con una malla(.) y este exportador no había

hecho exportación aérea sino había hecho exportación marítima >y no le puso la malla< el problema era si iban a ser aceptados o no habían reunido el requisito que era para la exportación aérea (.)y fue penalizado(.) pudo ingresar el producto porque reunía toda=los (.) certificados Fitosanitarios que pide el SAG evidentemente una penalización por descuidar ese aspecto (.) <falta en la empresa talvez los procedimientos> adecuados y no confiarse en que su exportación va a ser lo mismo que una exportación aérea no (.) >son iguales evidentemente<, falta talvez experiencia::a y la otra experiencia que lo sugirió por=un colega fue que le (pagaron) por el contenedor (.) lo tuvieron que abrir y rompe la cadena de frio(.) eso si fue un gran problema (.)porque al romper la cadena de frio(.) e::l producto no iba::=a tener la misma calidad la barra de frio rompe la maduración entonces si hubo un problema(.) y después según lo que ellos me explicaron fue que tuvieron que hablar con las aduanas para que le inspeccione en fabrica (.) y=no después del embarque , una inspección en la aduana (.) que le habrán un contenedor (reefer) es fatal (.)me refiero a la cadena de frio esas son las dos experiencias que yo recuerdo con respecto a paltas (.) a productos vegetales que tienen que ir refrigerados (.) la malla que fue tan curioso para mi(.) pero hay una razón de ser para aérea y no marítima (.)penalizado la otra si::: fue complicada(.) el factor que se llegó (.) fue que era una empresa que recién exportaba (.) y =como tú sabes la aduana te hace inspección cuando eres un empresa nueva (.) la única que forma fue solicitar a los vistos de aduana a las fabricas (.)para que hicieran la verificación hasta que:: se pudo exportar de nuevo ° eso fue muy preocupante °

4. ¿Cuáles son los requisitos no arancelarios que el Perú en los últimos 5 años ha tenido que cumplir para ingresar a Chile para la palta Hass fresca?

Hay un plan de trabajo que hizo SENASA (.) asumo yo que eso son los requisitos(.) Fitosanitarias que van desde la plantación(.) producción (.) cosecha(.) empaquetadura(.) todo lo que tiene que ver con empaques(.) las salas de empaque que tenían doble puerta(.) por ejemplo la sala de empaque que decía aquí se desarrolla palta Hass para exportación a (.)Chile tenían que estar definidos: es una exigencia muy altas pedido por Chile para la exportación de palta (.)casi siempre han sido fitosanitarios por ejemplo el tema de la mosca(.) por el tema de una serie de larva:s que podrían tener la palta (.)otros que yo recuerdo es la cosecha de palta en el árbol (.)y=no que se cayere podría caerse y la palta no debía ser enviada para Chile (.) al menos esos son todos los requisitos que yo recuerdo que en algún momento(.) he tenido creo yo que casi todas son fitosanitarias.

5. Mencione cuáles son los requisitos fitosanitarios que todo exportador de palta Hass debe cumplir para ingresar a Chile

Justo te respondí en la pregunta anterior vamos a pasar a la pregunta seis (.)

6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente las cifras de exportación?

Que ya elimine el tratamiento de cuarentena (.) no creo que significa=un aumento en la cifra de exportación (.)lo que yo creo que lo que más me va es (edificar) (.) una buena ventana como Perú palta (.), que el producto es 100% por 100%(.) confiable libre (.) de todo porque el consumidor al final va a decir esto costo en el Perú es más agradable (.) si estaba o no en cuarentena el consumidor no está pensando en la CUARENTENA (.) el consumidor está pensando en el sabor y el precio (.)eso en normalmente si hablamos de problemas técnicos si::

Un tema de cuarentena evidentemente son 40 días(.) que tiene que estar en cuarentena (.)para ver qué sucede, al no tenerla hay un flujo más continuo (.) sobre todo para la temporada de exportación (.)pero: que incremente la cifra de exportación indirectamente (.)si porque con él hay un círculo más cercano que va a esperar el tiempo, digamos Chile está consumiendo 6% (.) a 7% alrededor eso creo yo de la palta peruana que todavía esta baja en función de lo que consume México (.) ya que esta alrededor de 23% o 24% (.) mira toda la cantidad que nosotros todavía tenemos nosotros que:: recurrir(.) lo que nos ayuda a nosotras(.) es el tiempo que costo es como México con EEUU tenemos un costo mucho menor(.) en flete si nos ayuda y el TIEMPO se reduce en ese sentido yo diría que si una cuarentena la cifra va a ver mayor exportación(.) más continua:s en función a la demanda que pueda, si no hay promoción no hay publicidad(.) a la palta Hass evidentemente en cuarentena(.) o sin cuarentena siempre vamos a tener ese 6%.

7. En su experiencia. Puede indicar usted ¿Cuáles son los beneficios con los que cuenta ahora el exportador peruano al eliminar el tratamiento de cuarentena para la palta Hass fresca a Chile?

Si lo comente en la pregunta anterior.

8. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?

Yo creo que si (.), yo creo que=las barreras no arancelarias ayudan a mantener(.) >la producción local< porque todo país tiene que cuidar(.) una mano de obra (.) si Chile dejara abierto completamente:: de ingreso (.)de palta(.) que pasaría con los agricultores en Chile ese sería un problema para Chile entonces si <hay barreras no arancelarias que ayudan a la producción >

9. ¿Cuáles son los requisitos de etiquetado y rotulado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?

>Hay etiquetas que hay de 5 cm x 8 cm de ancho< es una etiqueta grande (.)que debe tener el código: (.) de producción (.) sería acá el nombre del lugar de producción (.) es lo que piden ahora(.) el código y el nombre del lugar de producción (.)después que más pedían en la etiqueta el código y el nombre de la empaquetadora:

Piden muchos requisitos de la empaquetadora (.) los espacios deben estar libres de moscas (.) una serie de requisitos Fitosanitarios también por ejemplo otro código que también viene en la etiqueta (.) es de que departamento viene(.) también tenemos del departamento de >La Libertad, Ica, Lima, Moquegua, Tacna < esto es en la zona costa todos los que producen palta Hass (.) entonces si colocar también el código de departamento(.)y nombre de departamento, el código y nombre del productor y al final le pondrían el nombre de campaña y que temporada era más =o =menos esos son los cinco puntos que iban en la etiqueta que va al frente de la caja en la parte frontal de la caja 5 cm de ancho x 8 de largo(.) es una etiqueta más o menos regularmente grande y abajo decía (Perú)

10. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalizarse o diversificar mercados?

Entrevistado: yo lo que le recomendaría a una empresa exportadora (.)es que haga una economía de escala y (quiere decir) que en el mercado internacional(.) no solo hay que competir con el sabor y la calidad (.) sino con el precio (entrar) a una economía de escala se puede lograr(.) y=(la economía) lo puede hacer aquí contorciéndose (.) ellos mismos no ven (.) sus ganancias y utilidades, y evidentemente van a perder liquidez y van a (tener) sus fondos que van a venderse, pero compitiendo como empresa (.) deberían consorciarse (.)cómo ha habido muchas y han tenido gran éxito al hacer una economía de escala(.) de tal forma que al internacionalizarse(.) no se puede sobre todo en este tipo de producto no se pueden hacer productos tan pequeños (.)cómo puedo haber pasado con el café, que salió como el mejor café del mundo, un café de puno recuerdo que no puede exportar a países que le piden en cantidades porque simplemente cantidades muy pequeñas(.) eso le podría pasar también::n con los productores de palta sino se desarrolla una economía de escala(.) es decir, en volumen, a volumen más ALTO, los precios van a bajar, pero las ganancia van hacer sostenibles y mucho más a::mplias

11. ¿Qué herramientas las empresas exportadoras deben manejar como mínimo para expandir sus mercados y cumplir con los requisitos de acceso?

Yo creo que la primera herramienta es que empieces con escribir ya::, una herramienta tecnológica, una página web, que debe estar permanentemente revisada (.) permanentemente actualizada(.) mostrando las nuevas tecnologías o los nuevos desarrollo::s de las empresas (.) y mostrando al mundo la calidad de producto y lo que están (exportando) de tal forma de que cuando se busque:: la empresa pueda primero tener contacto(.) a través de la web. SI una empresa no tiene página web ahora(.) ya

no es mirada (.) no es seria(.) tener una página web actualizada. >Esa es una de las primeras herramientas que les diría que utilicen>, y bueno tienes Instagram y otras tecnologías

12. ¿Considera importante que se deben trabajar temas de barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

La Alianza Pacífico es >Chile, Perú, Colombia y México< (.) y son economías diferentes (.) México es una economía muy diferente a la peruana(.) es muy diferente a la colombiana (.) Tal vez entre Perú y Colombia podamos tener una economía similar(.) Tenemos una economía diferente a la de Chile (.) por la tanto si creo y considero que las barreras no arancelarias(.) y=talvez las voluntarias podría tratar la protección de su propia industria. La idea es hacer un comercio justo (.)un comercio que sea para todos por el bienestar mutuo de tal forma sin afectar a uno u otro porque no hablar de una economía igual (.) por ejemplo México estamos hablando de 100 millone::s de población contra 30 millone:s o 12 millones que es Chi:le, que son menos 9 millones creo (.) entonces sí creo que deben haber barreras no arancelarias y voluntarias de tal forma de que el libre merca::do (.) absolutamente decide siempre resguarda:r la economía y la mano de obra de su país (.) que es lo primero que debería mantenerse (.) como una barrera voluntaria talvez no arancelaria.

13. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

Cualquier fuerza no controlable, será cualquier fuerza de la naturaleza. Huaicos (.) que se presentan a nosotros(.) que no son controlables(.) la corriente del niño, que no puedes controlarlo, son las principales en todo el agro (.) recordemos el tema del limón(.) fue un gran problema en todo el Perú: (.) Aquí si hay (.) son los temas, las fuerzas no controlables son los problemas de la naturaleza(.) huaicos (.)lluvias, la corriente del niño. >Yo creo que esos son los puntos de vista de las fuerzas no controlables< que el Perú estaría expuesto. No te diría huelgas(.) porque son controlables.

ES-001: Carlos Gonzalez (Director)

- 1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

Sin duda(.) unos de los productos de mayor éxito en exportación es la PALTA.

El Perú ha tenido un crecimiento muy importante (0.2), especialmente a partir de que empiezan abrir mercados gracias a los PROTOCOLOS FITOSANITARIOS APROBADOS (.) y también hay que considerar que Perú tiene muchas tierras aptas para el cultivo de la palta, <además> que la calidad de la palta es muy apreciada en el >mercado mundial<.

De hecho (0.2), Chile también es un mercado importante a considerar. El cumplimiento de los estándares de calidad requisitos sanitarios = fitosanitarios son muy importantes (.)Chile es un mercado bastante exigente en ese aspecto, recuerdo que hubo hace unos 3 años (0.2) hubo un impase por este motivo que FRENO por unos meses la entrada de palta a ese mercado , pero también hay que tomar en cuenta la forma como se organiza el comercio = recordemos que Chile también es un exportador importante de palta hacia el mundo y es bueno considerar que buena parte de lo que Chile importa del Perú (0.6) Chile lo RE EXPORTA al mercado mundial , es importante para definir estrategias visualizando como se configuran la industria o el comercio de la palta (0.6) estos datos son muy importantes porque de hecho reconocemos en Chile (.) una capacidad mayor en cuanto a comercialización a identificación de canales de comercialización respecto a Perú y eso alimenta esta figura de que Chile nos compre pero luego lo re exporte = y posiblemente lo exporte como >producto Chileno< eso da pie a que la empresas peruanas también investiguen respecto a la posibilidad de ser exportadores directos del producto desarrollando la capacidad necesaria para gestionar su comercialización.

- 2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? Y donde puede obtener la información. Mencione las fuentes.**

De hecho (0.2), hay que seguir un buen análisis estadístico, no solo de fuentes generales que generalmente son históricas = y te dan una lectura del pasado que no podemos descartar que eso marcan las tendencias como la base de datos de Naciones Unidas el TRADEMAP las bases del ADEX DATA TRADE (.) permite saber o conocer mejor la evaluación de la producción peruana, pero es muy importante considerar paginas especializadas que tienen la información mucho más precisa (.) algunas de ellas con fuentes que tiene que ser pagadas que vale la pena considerar.

3. ¿Considera importante el trabajo en la Alianza del Pacífico como bloque y el desarrollo de ello pueda incrementar las cifras de exportación del Perú y también en el caso de palta Hass?

La mirada desde Alianza del Pacífico (0.4) creo que es muy importante = porque no es coincidencia que los países de Alianza del Pacífico especialmente México, Perú y Chile y un poquito más atrás Colombia están ubicados en los primeros lugares en el ranking de exportaciones en el mundo (0.6) ósea somos los principales exportadores del mundo. Desde la perspectiva de una ALIANZA eso invita a que miremos la posibilidad de hacer trabajo en >conjunto< no es tan sencillo (.) pero si existe elementos que podrían incentivar esta idea por ejemplo = tenemos cierta complementariedad estacional (0.2) porque estamos ubicados en hemisferios distintos y tenemos estaciones distintas podemos tener una presencia en el año si miramos desde el norte de México hasta el sur de Chile (0.5) podemos tener presencia en el año, las variedades también es muy importante que variedades se cultivan podemos tener una oferta más variada (.) de hecho el análisis respecto al mercado tiene que ser mucho más fina porque en algunos mercados nos consideraremos competidores = no estamos compitiendo en el mercado (0.4) en algunos mercados uno de los miembros de Alianza Pacífico puede ser el líder y siendo el líder no le quedaría bien entrar en alianza con los demás (.) sino nos veríamos en esos mercados más bien como competidores habría que identificar en que mercados podemos vernos como competidores y en que mercados podemos vernos como ALIADOS (0.7) también hay que ver el tema del mercado ::: por ejemplo Japón puede sonar en apariencia un mercado interesante pero el mercado específico o las compras específicas de Japón en cuanto a palta es muy pequeña México tiene la mayor parte de la participación en ese mercado entonces como que no brinda un espacio para que estemos de manera conjunta quizás mercados grandes (0.3) grandes compradores podríamos tener una mayor competitividad si buscamos aliarnos , este tema de una industria de la palta de Alianza del Pacífico hay todo un campo que explorar = que son todos los derivados de la palta que también tiene un terreno interesante.

4. Usted considera que una barrera no arancelaria puede ser considerada como una variable que determine o no el incremento de las exportaciones peruanas.

En cuanto a las barreras no arancelarias (0.2) si de hecho es un factor determinante no existe una clara separación entre lo que viene hacer un requisito técnico como una norma sanitaria y una barrera no arancelaria (.) generalmente la aprobación de los protocolos es una aprobación compleja y muchas veces se han registrados demoras prolongadas=hasta podría decir injustificadas en la aprobación de estos protocolos por el lado de la contra parte del otro país (0.6) y eso puede interpretarse como una barrera >exponer normas exigentes< y muchas veces como en el caso de Chile con la palta que le pone una norma más exigente al Perú que no se las pondría a otros proveedores = ósea estas características

de discriminación pueden ser interpretadas como una barrera o un obstáculo técnico (.) para ser más precisos entonces eso merece un estudio.

5. ¿Qué beneficios usted considera importante que el Perú trabaje o podría trabajar con algún miembro del Alianza del Pacífico relacionado a la exportación de palta?

De todos modos hay que considerar que siendo los países de la Alianza del Pacífico (0.3) los líderes en el mercado mundial una estrategia cooperativa podría resultar mucho más ventajosa (.) que una estrategia de disputa entre nosotros (0.2) el mercado todavía es bastante grande = hay mercados por desarrollar como mencionaba el mercado >asiático< es todavía para la palta un mercado pequeño (.) porque necesitamos introducir el producto en la canasta de las familias de una manera más profunda = y eso si es un trabajo que se podría dar en CONJUNTO entre los cuatros países juntos.

6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente la cifra de exportación?

Al reducir las barreras no arancelarias (0.3) en este caso los requisitos fitosanitaria sobre la cuarentena vegetal (.) siempre ayuda al exportador para poder ingresar al mercado de destino MÁS FÁCIL y reducir costos que le permite ser más competitivos.

7. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?

°Uhm° como indique anteriormente (.) cuando un requisito técnico o un certificado fitosanitario es manejado incumpliendo los acuerdos de obstáculos técnicos de comercio de la OMC (0.3) se puede convertir en una restricción o una barrera de acceso al mercado = entonces hay que hacer un análisis más fino (.) para diferenciar en qué momento un certificado se convierte en una barrera.

8. ¿Cuáles son las herramientas que una empresa debe utilizar o donde podría capacitarse para poder conocer los estándares de calidad y etiquetado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?

Las herramientas de inteligencia comercial que toda empresa exportadora debe manejar son las nacionales y las que son gratuitas (0.5) como SUNAT- SIICEX- LATE- RAM. En las de requisitos y conocer las regulaciones sería SENASA y MARKET ACCESS MAP.

9. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalización?

La empresa debe tener un área dedicada al comercio exterior (0.5) y sobre ello una persona encargada de inteligencia comercial o investigación de mercados. Con esta área comercial deben trabajar un análisis situacional y estratégico para hacer su PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN.

10. Usted ¿Considera importante que se deben hacer mesa de trabajo sobre las barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

En ese sentido vuelvo al tema de Alianza del Pacífico (0.3) se puede identificar las aéreas de trabajo = que se podrían realizar en conjunto (.) entre los cuatros países >la idea< de las paltas de Alianza del Pacífico::: es una idea que personalmente me seduce = pero como ya mencionaba no es tan sencillo identificar las aéreas de cooperación que quieren ir juntos y edificar las áreas de conflictos en las que cada país preferiría ir por separados.

11. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

Las fuerzas no controlables (0.2) puede ser las leyes que cada país trabaje para el ingreso al mercado de una mercadería. En el agro claramente puede ser los factores climáticos, logísticos y la competencia.

ES-002: Julio Polanco (Embajador de Perú en Chile)

- 1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

El consumidor actual es un consumidor con acceso a mucha información, ello hace que, en su búsqueda por una alimentación más saludable, le haya dado oportunidad a productos ajenos a su dieta tradicional como: mangos, paltas, variedades de ajíes, tipos de arroces, condimentos, etc. Estos ingredientes anteriormente circunscriptos a comida étnicas como el caso de la comida india, mexicana, peruana por mencionar algunas. Los nuevos alimentos han tenido una mayor exposición, mayor oportunidad de ser probados y han logrado ser parte de la dieta habitual de los consumidores como el caso de la palta.

Las exportaciones de palta del Perú han aumentado significativamente. El caso de Chile es peculiar, dado que Chile es productor y consumidor de palta y durante muchos años ha ocupado el primer lugar como país proveedor en el mundo. Sin embargo, en los últimos años sus condiciones de producción no han sido las más favorables; esto ocasionó que la oferta chilena en el mundo como para su mercado interno se han ido contrayendo.

Los exportadores peruanos han sabido adaptar su oferta y de manera coordinada con el sector público han trabajado los protocolos actuales para exportación e importación de palta.

- 2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? ¿Dónde puede obtener la información? Mencionar las fuentes.**

He podido percibir que es la sinergia de factores es la que determina una mayor o menor posibilidad. De manera recurrente lo que he podido identificar son:

- Precio
- Canales de comercialización
- Características de producto

El análisis de los registros de importación de aduanas ayuda bastante para identificar precios, tendencias, competidores, entre otros. Los datos objetivos con una buena metodología permiten

priorizar esfuerzos, sin embargo, no lo es todo. Los márgenes de comercialización y exigencias varían según la estructura de los canales comerciales, para ello se requiere ya otro tipo de análisis. Para ello hay a disposición mucha información secundaria de reconocidas consultoras que se accede por suscripción a precios bastante más económicos que en años pasados. Sin embargo, los puntos débiles de toda información secundaria en mi experiencia serían la validez de la información en el tiempo y el sesgo propio del equipo desarrollador.

Por ello es por lo que sugeriría siempre antes de destinar recursos humanos o gestionar recursos financieros el tener la posibilidad de conocer directamente el mercado, ya sea en viajes de prospección o misiones tecnológicas. Actualmente los pasajes están bastante más económicos que en años pasados y en el caso peruano con el apoyo de la red de oficinas comerciales en el exterior, pueden ser experiencias que no sólo permitan obtener información, sino también permiten a los emprendedores el validar los recursos necesarios e identificar otras oportunidades.

3. ¿Considera importante el trabajo en la Alianza del Pacífico como bloque y el desarrollo de ello pueda incrementar las cifras de exportación del Perú y también en el caso de palta Hass?

Importante, claro que sí, el que los países traten de manera conjunta de insertarse en las cadenas de valor a nivel mundial es un esfuerzo que requiere el tiempo, dedicación y los espacios necesarios.

México, Colombia, Perú y Chile son productores y consumidores de palta, no estoy al tanto si algo se está desarrollando al respecto, sin embargo, las condiciones están dadas.

4. Usted considera que una barrera no arancelaria puede ser considerada como una variable que determine o no el incremento de las exportaciones peruanas.

Sí, en la medida que este diseñada específicamente como una barrera a proveedores externos. Hay que diferenciar que, si los requisitos son aplicables tanto a proveedores externos como productores nacionales, no estaríamos frente una barrera para arancelaria, es simplemente un requisito de mercado. El interesado deberá validar objetivamente la conveniencia de hacer las adaptaciones necesarias.

5. ¿Qué beneficios usted considera importante que el Perú trabaje o podría trabajar con algún miembro del Alianza del Pacífico relacionado a la exportación de palta?

Probablemente, explorar la necesidad y viabilidad de hacer acciones para incrementar el consumo de manera conjunta.

6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente la cifra de exportación?

El protocolo de exportación de palta fue recientemente actualizado, entiendo se ampliaron las zonas de abastecimiento ampliando la oferta lo cual es muy bueno; respecto a la eliminación del tratamiento con bromuro de metilo del 2011, ciertamente fue un hecho importante ya que permitió que la palta pase por un proceso de maduración en destino requerido para las exigencias del consumidor chileno, los resultados han sido evidentes.

7. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?

No necesariamente, como dije anteriormente si la norma se aplica tanto a nacionales como a extranjeros es muy probable no se sea una barrera para arancelaria. Sin embargo, hay que evaluar cada caso, validar la viabilidad de cumplir los requisitos y la intencionalidad detrás de cada norma.

Por otro lado, si un país desea establecer medidas de protección para sus mercados, no debería verse mal, también es válido, lo importante es que actúe de acuerdo con la normatividad internacional, respetando los acuerdos internacionales que tenga vigente y proceder de acuerdo con ellos.

8. ¿Cuáles son las herramientas que una empresa debe utilizar o donde poder capacitarse para poder conocer los estándares de calidad y etiquetado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?

Revisar el protocolo vigente y siempre, repito siempre, mantener una conversación fluida con los importadores.

En específico en el caso de la palta, hasta lo que recuerdo el protocolo actual indica para Chile 21.5% de materia seca, sin embargo, comercialmente en Chile la exigencia es 23% y es así como se está exportando.

9. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalización?

Un plan de internacionalización es un documento con varios aspectos que sirven de guía para una gestión de internacionalización que debe ser implementada por un equipo que combine habilidades y experiencias.

Sin embargo, esta guía debe contar con varios aspectos, no solamente requisitos comerciales, también logísticos, financieros, organizativos y demás. Para ser un buen plan considero debe estar desarrollado para una empresa en específico, de tal manera de validar la viabilidad de la implementación de las medidas que sugiera el plan.

10. Usted ¿Considera importante que se deben hacer mesa de trabajo sobre las barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

No estoy al tanto si en la Alianza del Pacífico se está viendo este tema, sin embargo, en lo que he podido apreciar, las instituciones agrícolas tienen ya un relacionamiento bastante fluido y lo que hacen los foros como mesas especializadas de bloques regionales, encuentros binacionales o similares, es poner fechas límites y poner temas en agenda temas que luego son tratados ya de manera remota.

11. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

Mucho de la mayor presencia de la palta peruana en Chile ha dependido del mayor consumo chileno, así como de una menor producción local, ellos serían los factores externos más inmediatos.

En ese sentido pueden darse múltiples combinaciones, una caída de la demanda mundial podría gestionar que la producción local chilena atienda su propia demanda, o por otro lado que la demanda mundial sea tan grande que la producción local sea enteramente para exportación.

Otro escenario podría ser que la producción de palta baje tanto que no solo se generen oportunidades en Chile, sino también en aquellos mercados que Chile podría dejar de atender.

La crisis política en Chile de fines del 2019 así como las consecuencias del COVID 19 van a tener efectos en el consumo. Mucho de la demanda de la palta respondía a la mayor cantidad de restaurantes donde los peruanos y japoneses hacían uso intensivo de palta. Un menor consumo y la mayor participación de la comida delivery va a ser un reto para todos los sectores y la palta no va a estar ajena a ello.

ES-003: Daniel Yupanqui (CEO)

1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?

BIEN respecto a la respuesta número uno (0.2) qué dice >En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca hhh? (.)en general y en específico en el mercado chileno? (.) ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta (hora) en la exportación de palta Hass fresca?< hhh. >Respondiendo a la pregunta número 1<Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones (0.5) en general BIEN han crecido (0.3) las exportaciones de paltas el ingreso de palta Hass hhh. y también ha crecido ah:ah el ingreso de paltas Hass de la Sierra central del Perú ¿no? que ahora bueno va a poder exportarse hacia Chile desde (.)hoy ya se exporta desde inicios de febrero de este año hhh. ¿no?esto ha sido un conjunto de (0.2)esfuerzos Obviamente del servicio agrícola y ganadero ósea el SAG de Chile y el senasa de Perú ¿no? qué va a permitir ahora ingresar la palta hhh.(0.2)de los pequeños productores ¿no? desde Ancash, Apurímac, de Ayacucho de Cusco ,de Huancavelica ¿no? Hhh. y eso obviamente suma a la cadena exportadora que ya se tenía ¿no? hhh. y que ahora bueno sabemos que::que Chile tiene un mercado potencial 18 millones de consumidores porque es un mercado que le gusta mucho la palta >el consumo per cápita es alto<¿no? Hhh. (.)Entonces esto es un esfuerzo que se ha venido iniciando de más o menos finales 2013 que entre senasa y sag de Chile ¿no? en este caso se ha habido los esfuerzos (0.2)en cuanto a los requisitos de ingreso hhh. Entonces hhh. Chile(.) sigue siendo un buen mercado en mercado y con mucho potencial para la palta Hass (peruano).

2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? Y donde puede obtener la información. Menciones las fuentes.

La pregunta número dos >¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? donde puede obtener la información<. Bueno yo considero que para consolidar (0.5) este mercado para poder ingresar correctamente este mercado fundamental que el productor, el acopiador, el exportador hhh. el importador cumpla con los estándares requisitos fitosanitarios fijados por las autoridades hhh. sanitarias de obviamente de ambos países ¿no? como ya se ha establecido ante SENASA y la sag hhh.y para ello van a poder obviamente los::los puestos entidades(0.5) o estás estas personas involucradas hhh. buscar información en el ram de registro acceso al mercado de promperú en el mismo Market Access map o la misma página del servicio agrícola y ganadero de este(0.2)que corresponde a la entidad de Chile.

3. ¿Considera importante el trabajo en la Alianza del Pacífico como bloque y el desarrollo de ello pueda incrementar las cifras de exportación del Perú y también en el caso de palta Hass?

La pregunta número tres >¿Considera importante el trabajo en la Alianza del Pacífico como bloque y el desarrollo de ello para incrementar las cifras de exportación?<hhh. bueno definitivamente sí no a pesar de que, pero ya cuenta con un acuerdo complementación económica hhh. el esfuerzo por cumplir con los objetivos que están dentro de Alianza del Pacífico (0.5) obviamente han dado los resultados esperados hhh. esto en beneficio de ambos países entre Perú y Chile sobre todo bueno(0.5) logrando minimizar(0.2) y en otros casos eliminar las restricciones de la comercialización de productos y servicios hhh. y en este caso la palta Hass bueno funcionado bastante bien ¿no? el poder llegar a acuerdos (0.5) de las restricciones de ingreso del sobre todo el producto de palta Hass hhh. Y(.) esto obviamente es beneficioso mucho para el exportador peruano de palta Hass como para los consumidores allá no hhh.

4. Usted considera que una barrera no arancelaria puede ser considerada como una variable que determine o no el incremento de las exportaciones peruanas.

(La) número cuatro dice ¿no? usted >considera que una barrera no arancelaria puede ser considerada como una variable que determina el incremento de exportaciones< definitivamente sí hhh. las barreras arancelarias (0.2) de alguna otra manera condicionan la exportación de los productos hhh. y así es que en este caso el exportador o El que desea exportar no: no cumple hhh. de alguna otra manera(.) va a influenciar mucho el incremento o no de las exportaciones de un mercado Así que hhh es <vital es importante>.

5. ¿Qué beneficios usted considera importante que el Perú trabaje o podría trabajar con algún miembro del Alianza del Pacífico relacionado a la exportación de palta?

Número cinco > ¿Qué beneficio usted considera importante que el Perú trabaje podría trabajar con los miembros del Pacífico ¿no? el tema de exportación? Bueno< hhh(.)lo vital aquí a seguir trabajando en La regulación de acceso a los mercados así como CHILE, MÉXICO hhh.este que también representan(.) grandes exportadores y pertenecen a la alianza del Pacífico hhh. necesitan Igual demandan mucho la:la palta peruana no probablemente por temas hhh.de cubrir su cuota en el mercado o de repente porque necesito también para el tema de la reexportación hhh.pero trabajar seguir con ellos trabajando las regulaciones acceso va ser vital hhh.en los futuros este años para:para consolidar en este caso las exportaciones.

6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente la cifra de exportación?

Respecto al número seis> usted considera que hoy en día El contar con un protocolo de exportación eliminar el tratamiento de (cuarental) a la exportación de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual Se incrementa la cifra <hhh. (.)yo creo que lo vital siempre es asegurar la inocuidad y la salubridad de los alimentos que se exportan hacia cualquier otro mercado que también puede ser Chile hhh. ¿Si es que se elimina en este caso el tratamiento cuarentenario de las exportaciones se influye o no? (.)Bueno los tiempos son vitales en exportación hhh. Entonces si es que se busca otra forma (0.2) de poder contribuir a la salud salubridad e inocuidad de los alimentos Bueno SERÍA GENIAL ¿no? pero mientras no obviamente que el tratamiento de cuarentena se va a tener que seguir esté realizando.

7. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?

Con el número siete > ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger su mercado local? < hhh. sí:::sí la gran mayoría de veces TAMBIÉN no solamente el mercado local de consumidores sino también de las de los exportadores hhh. nos vemos casos como el chileno que está viendo de que protegen también mucha industria hhh. no entonces Las barreras en este caso no arancelarias(.) les han servido mucho para proteger a los: a los exportadores Chilenos de palta también hhh.y que puedan vender ellos en el mercado local(.) hhh.Entonces sí::sí Definitivamente sí.

8. ¿Cuáles son las herramientas que una empresa debe utilizar o donde poder capacitarse para poder conocer los estándares de calidad y etiquetado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?

Del número ocho > Cuáles son las herramientas que una empresa debe utilizar o dónde poder capacitarse para poder conocer estándar en calidad etiquetado para exportación de palta Hass fresca en Chile< bueno hhh. herramientas ALLÁ es la sag definitivamente el Sag de Chile que vendría a ser el homólogo de Senasa de aquí en Perú hhh.ellos brindan dentro de su página web (0.3) y dentro de su página de Facebook ¿no? informaciones hhh.que pueden ayudar justamente sobre eso ¿no? (.) la calidad y el etiquetado hhh. Aquí también en Promperú y en la página de Siicex en el área inteligencia de mercados también habla mucho sobre los informes(.) hhh. que se pueden(.) tener la información para para conocer esto hhh.no? también la página del Ram registro de acceso al mercado que como una hhh. pregunta anterior había comentado que también se puede se puede revisar y diferentes asociaciones también que:que brindan este tipo de capacitaciones hhh. y digamos de webinar ahora que se puede utilizar y se puede aprender muchísimo.

9. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalización?

<Qué es lo que usted recomendaría una empresa exportadora de palta Hass que se ha de tener como mínimo en su plan de internacionalización> hhh. Bueno lo primero es(.)tener bien concreto la información del producto su fortaleza las debilidades o bueno las oportunidad de mejora hhh. y::y en cuanto a definir correctamente el mercado no? el cual se va a ir y que el Mercado o en este caso que el producto que ellos tengan se adecue perfectamente al mercado al cual se quieren dirigir hhh. para eso obviamente es importante(0.2) y siempre va a ser importante conocer la calidad hhh. de los (0.5) del producto y las restricciones que tiene el mercado en base a eso este(.) se puede definir mejor y luego obviamente tener(.) hhh. las estrategias ingreso bien definidas ¿no? y que sean igual hhh. adaptables para:para el tamaño de la pyme que que se tenga hhh. muchos desean de repente hacer estrategias que dentro de su inversión °no:no estan° pero ahorita con todo lo de la digitalización es más vial y equilibra mucho mejor hhh. a las pymes.

10. Usted ¿Considera importante que se deben hacer mesa de trabajo sobre las barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

Sobre la pregunta número 10 qué dice >USTED considera importante que sea en hacer mesa de trabajo sobre las barreras no arancelarias y voluntarias en el marco< hhh. definitivamente sí me parece que ya hay(0.5) una mesa de trabajo porque justo uno de los objetivos es de la Alianza del Pacífico es minimizar las barreras no arancelarias hhh. pero(.) seguir::seguir avanzando con eso no crear protocolos que de alguna otra manera no sean tan complicados pero que también cuiden mucho la salud obviamente de los países miembros ¿no? entonces hhh. sí es bastante importante tener una mesa de Trabajo especial no? y me parece que ya la tiene y espero que se siga manteniendo.

11. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

En la pregunta número 11 dice >desde su punto de vista que fuerzas no (controlables) está expuesto un exportador peruano de palta Hass ¿no? fresca tiene en cuenta como mercado Chile< hhh. los precios internacionales(.), la competencia de repente que puede ser el mercado nacional y la protección que le pueda dar el mercado(.) el país Chileno a sus en este caso a sus empresas hhh.que más(0.3) de repente el tema de la calidad del producto(0.5) el tema de los tiempos (.)hhh. digamos el(0.3) los cambios climáticos no pueden influenciar bastante::bastante en eso, entonces hhh. Siempre hay que tener en cuenta este tipo de información estar al tanto(0.5)alineados para que igual(0.2) no:nos agarra tan frío.

ES-004: Danny Pacheco (Consultor)

- 1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

Si haber (0.4) Claro si hablamos de las paltas Hass bueno se entiende que casi el 100% de la partida 08 04 40 Qué es PALTA Hass que es la que más se exporta no sólo en Chile sino al mundo y si por ejemplo vemos EL PANORAMA del 2019 respecto al 2020 en el último trimestre digamos ha habido una caída:ha habido una caída entre abril y mayo, en abril ha caído algo de 50% (0.2) y en mayo ha caído algo de 99% °casi 100%° hhh. ,(0.2) por esto de COVID hhh. Qué es bueno no ha sido tanto la fuerza quizás de (0.3) El comer saludable versus el salir a comprar algo saludable pero ha habido una caída si evaluamos los últimos dos períodos de análisis donde hay estadística(0.5) bueno logros de repente años previos no? Años previos quizás ha habido logros de crecimiento hhh. , pero sí hablamos de PANORAMA en este caso es hoy 2020 habido un retroceso no? hhh

- 2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? Y donde puede obtener la información. Menciones las fuentes.**

Sí a ver el entorno: EL ENTORNO es importante tanto entorno general de competencia ahí podemos hablar pues de PASSPORT (de)Euromonitor no? que es una cuenta pagada, Coface, Cesce.(.) FACTOOK entre otras; el BANCO MUNDIAL También tenemos AHÍ como fuente hhh. y otro tema que se debería conocer es el acceso es CLAVE no?hhh. ¿NO podemos partir de seleccionar o INTENTAR analizar un mercado si es que antes °no nos hemos percatado° hhh.si está permitido ingresar sobre todo con un PRODUCTO como palta no? Hhh.Que tienen protocolos que tiene que ser aprobado primero por cada INSTITUCIÓN COMPETENTE hhh.y el tema del acceso lo podemos ver en Macmap para el tema arancelario,STANDARDMAP para ver certificaciones básicas hhh. y también puntualmente con los mismos importadores que te pueden dar esa información fresca que a veces en páginas GENERALES no tenemos(0.5) El otro tema es el dinamismo del mercado eh crecimientos(.), como es la tendencia de las importaciones en cada mercado no? Eso lo podemos ver en Sunat, <Veritrade><Adex data Trade> o Trademap si es que tiene una cuenta gratuita hhh Eh(0.5) Eso digamos son tres grandes temas entorno, acceso y dinamismo del mercado. hhh

- 3. ¿Considera importante el trabajo en la Alianza del Pacífico como bloque y el desarrollo de ello pueda incrementar las cifras de exportación del Perú y también en el caso de palta Hass?**

Eh:::eh CLARO mmm(.) No creo que influya mucho eh::ehh porque ya está liderada la ósea por si está liberada LA PALTA en Chile sí revisamos en Macmap vemos que está tanto por el acuerdo comercial bilateral con Chile o como el Alianza del Pacífico ya está en 0% entonces ahí(0.5)ya digamos que no sé (0.3)en qué más puede ayudar sobre lo que ya está desarrollado no?

4. Usted considera que una barrera no arancelaria puede ser considerada como una variable que determine o no el incremento de las exportaciones peruanas.

CLARO Eh:¿eh de por sí es una barrera pues no? Hhh.Este y:y cómo barrera que sea un protocolo nuevo, un permiso nuevo hhh. algún documento o proceso nuevo implica hhh. (0.4) que sobre todo las más pequeñas sufran (ese) esa barrera que implica costo y algún nuevo procedimiento que hay que capacitarse y >entonces agarra mejor parados son las a las grandes que tiene mejor capacidad de respuesta< pero a las pequeñas hhh. es donde podrían generar mayor problema de::de poder adecuarse no? a esas nuevas Barreras y <por lo tanto perjudique las exportaciones> o de alguna manera afecte.

5. ¿Qué beneficios usted considera importante que el Perú trabaje o podría trabajar con algún miembro del Alianza del Pacífico relacionado a la exportación de palta?

Eh:::eh De repente: (0.4) de repente entre los gremios hhh. de Perú y Chile de palta no? Acá hay un PROHass que es el gremio de palteros de Perú y en Chile creo que es (ASOGUES) si no me equivoco eh y porque: ¿porque no trabajar un tema conjunto para el tema del comercio exterior de la palta entre Perú y Chile no? Si tengo entendido que hay meses donde no se compite pero al contrario se necesita uno palta del otro porque se cosechan en temporada diferentes no? y de repente por ahí un trabajo conjunto este que la alianza del Pacífico INVITA no? a eso de inversiones y trabajos

otro tema es la participación en ferias tengo entendido que había dentro de los lineamientos de la alianza del Pacífico las empresas de cada país de la alianza eh trabaje en un solo pabellón llamado Alianza del Pacífico las ferias internacionales creo que eso es una excelente iniciativa que podría eh:::eh implementarse porque no veo que todavía no implementen quedo ahí está en un lineamiento pero no se aplica no? Si los pabellones de Alianza del Pacífico en las feria del mundo eso le da más PUNCHE (a la) a los productos de esta zona que ES DONDE ESTÁ LA PALTA NO? es donde precisamente se produce palta >Chile Colombia México y Perú.<

6. **Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente la cifra de exportación?**

Eh:¿eh Sí debería no? debería porqué () los protocolos implican (0.5) un costo no? Un costo de tratamiento de la palta de::de repente mejora la línea de proceso, ampliar la línea de proceso >porque de repente hay que lavarla<,(0.2) porque de repente hay que hacerle un tratamiento adicional en agua caliente que se yo y eso ehh(.) una vez superado debería pues permitir el incremento pero eh::eh repito (puede)para las que puedan ADAPTARSE,ADECUARSE si no eh permitirles entrar y llevar no? pero a otras de repente no.

7. **¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?**

Sí a veces:a veces este? ha pasado con Chile ya hablando de palta años atrás 4 años atrás más o menos recuerdo hhh. que pusieron algunos protocolos (0.2) o prohibieron no recuerdo bien esa parte(0.4) eh:eh pero la palta peruana tuvo problemas para entrar a Chile hhh.(0.5) y Bueno Perú lo acusó o AMENAZÓ con denunciarlo ante la OMC hhh. por:por un acto discriminatorio, porque entraba palta de otros países sin esos protocolos y para Perú Sí entonces después creo retrocedieron los Chilenos hhh.(si) Y eso pues a veces se hace finalmente °se identificó° <que era para proteger un poco a la producción Chilena de palta.>

8. **¿Cuáles son las herramientas que una empresa debe utilizar o donde poder capacitarse para poder conocer los estándares de calidad y etiquetado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

¿Para el tema de CALIDAD bueno tenemos una fuente de base no? Qué es Standardmap de(0.3) iltrasen eh:eh a nivel general no? ¿Este? pero a partir de ahí ya la misma experiencia con el mercado, los contactos con los importadores, los clientes, en las ferias hhh. el contacto con el cliente es el que te da esos:esos estándares de calidad hhh. que sí es Global Gap que sí es qué sé yo si es el que se está solicitando si es orgánico hhh. y que característica y/o igual en el tema del etiquetado bueno en el tema del etiquetado va a depender del país no? hhh. sí es con Chile este? (0.5) habrá Pues así como en otros países(0.2) información de etiquetado como la FDA para Estados Unidos hhh. eh:eh y eso °entonces° hay que verlo en función al mercado pero también >repito al final(0.3)quién te da todos esos lineamientos y requisitos es el importador<con ellos hay que hhh. <finalmente aterrizar todo la Fuente secundaria que °podamos° INCORPORAR o conocer no?

9. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalización?

Hhh. AYA entonces allí Por ejemplo el análisis del entorno que ya hablé hace unos minutos arriba hhh. el análisis del entorno GENERAL y de competencia hhh. el análisis interno de la empresa Cómo va la empresa (0.3) para sacar ahí sus fortaleza y debilidades hhh.; el análisis FODA MISMO que es el que encajona el análisis previo hhh. eh::eh que permite desarrollar estrategias hhh también los objetivos porque si no hay un Norte Hacia dónde queremos ir entonces el plan hhh. queda sin rumbo hhh., las estrategias que (0.4) acompañan a esos objetivos y después están (0.2) las actividades PUNTUALES, >indicadores, metas,<(0.2) plan de contingencia(.) que poco se ve porque a veces ocurren algunos inconvenientes como esto del COVID ahora; los exportadores están sufriendo hhh. °no saben para dónde ir porque sus mercados se han cerrado° Entonces no hay Plan B no? ese plan B de estar en un plan de contingencia y también teme los presupuestos hhh. <aprobados y qué se ejecuten no?>hhh

10. Usted ¿Considera importante que se deben hacer mesa de trabajo sobre las barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

SÍ >deberían::deberían< sobre todo ALLÍ donde hay mayor NECESIDAD que son las pequeñas y microempresas exportadoras hhh. no? o también a las que aún no exportan que venden quizás localmente (0.4). o que exportan hhh. indirectamente como se dice no? a través de otros(.)hhh. y CLARO esas mesas para generar ideas y planes Digamos como gremios o sector no?

11. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

SI ALLÍ BUENO es básicamente LAS VARIACIONES DE PRECIOS (0.5) hhh. por lo general se venden a precio de Mercado (.) cuando se mueven los precios en relación >a la oferta y la demanda< y entonces ahí función a cuánta PALTA hay en Chile este caso no? y >cuánta PALTA no hay< <Cuántos volúmenes producen internamente> versus >los que llegan del mundo< todo eso van generando una variación () la demanda hhh. que puede haber van generando sus variaciones de precio hhh. entonces el exportador no:no puede entrar a::a buscar controlar los precios fijos hhh. simplemente tiene que ser estratégico y saber en qué mes tiene que enviar el producto que podría ser un mes bueno hhh. o meses buenos(.) hhh. para lo que llamaban una ventana comercial y de otro tema incontrolable (0.2) es la producción mundial que está asociada a los precios hhh. sí un país SE DISPARA produciendo palta entonces y LLEGA A CHILE eso puede afectar (0.2) los volúmenes y por lo tanto hhh. la demanda y precio si es que (la) los precios si es que la demanda no crece al

mismo ritmo de la producción hhh. de ahí hablamos de la producción no sólo del mundo sino también de Chile (0.2) que también produce PALTA todo este cumuló de producción hhh. también puede afectar los precios(.) y <por lo tanto afectar el negocio> hhh. y otro tema de LA DEMANDA(0.4) también va asociada ahí este? si ahora con esto del COVID(0.4) un factor exógeno puede llevar a que la gente consuma más productos más saludables hhh. como la palta pero no sé si eso sea el factor ahí (0.3) o no? veo que ha caído la venta de Perú (0.2) no sé si es por un factor de que se está prefiriendo otros mercados (0.3) A CHILE o es que (0.2) Chile ha bajado en la demanda no? °entonces°(0.3) son factores que no se pueden controlar pero >hay que conocerlos< para tomar mejor decisión.

ES-005: Ivan Serpa Cardenas (Ing. de Industrias Alimentarias)

1.- En su experiencia ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?

En el mundo yo creo la exportación de palta Hass (0.5) has sido bastante positivo, ha crecido de una manera muy interesante los últimos 5 años, actualmente estamos alrededor más de <755 millones de dólares>, que representa un INCREMENTO para el producto, para palta fresca en un 4 % con respecto al año 2018 que represento unos 723 que también es un monto bastante fuerte, normalmente es el segundo cultivo de agroexportaciones después del arándano. En los últimos 5 años a nivel mundial la palta Hass ha crecido 248 % que es un crecimiento bastante impresionante, con respecto al mundo Chile es uno de los 5 primeros mercados de destino, los más fuerte siempre son la Unión Europea o USA, pero Chile es el primer país latinoamericano que compra a pesar de que ellos también exportan después de México, Perú. Chile vendría ser el tercer exportador :: de palta Hass en el mundo.

Hubo un pequeño retroceso el año pasado del año 2018 al 2019 (0.7) pero esto es un tema que vamos a profundizar un poco más en la entrevista pero de todas maneras hay UN INCREMENTO significativo de un 100.1 % en los últimos 5 años y nos estamos consolidado como exportadores de materia prima, en este caso de alimentos frescos seguro y de calidad están bien reconocidos en la calidad de los envíos que nosotros hacemos que realizamos a nivel internacional y que cumplimos con la exigencias de los exigentes mercados internacionales.

2.-¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino ¿ Y dónde puedo obtener la información. Mencione fuentes.

Lo principal es investigar el mercado (0.4), porque se escuchan rumores , pero los rumores nunca son ciertos normalmente proviene de la competencia y habría que dudar un poco , investigar el mercado , contratar un especialista de análisis de datos , investigación de bases de datos como en ADEX DATA TRADE , VERITRADE o acercase inclusive a instituciones especializadas en este caso PROMPERU , ADEX , LA CAMARA DE COMERCIO, inclusive las oficinas de comercio exterior en este caso para Chile seria Santiago .

3.- ¿Consideras importante el trabajo en la Alianza del Pacífico como bloque y el desarrollo de ello pueda incrementar las cifras de exportación del Perú y también en el caso de palta Hass?

Si, La Alianza del Pacífico nos abre grandes posibilidades (0.2), es uno de los mercados que ha crecido más de 2 mil millones con los 4 países que conformamos Alianza Pacífico, PERÚ se está posesionando bastante bien, el hecho que Perú tenga la política de apertura comercial nos posiciona nos da ventaja competitiva con respecto a otros países que también tengan productos similares. Yo creo = que a pesar, de que digamos 3 de los 4 países tenga la misma materia prima, de igual manera, hay un mercado MUY GRANDE, exigente porque digamos las paltas , el fruto de la palta es considerado un super alimento , entonces actualmente en tiempos de cuarentena las personas están empezando a cuidar mejor su alimentación a mejorar su salud ; Ahora °el tema logístico, han tenido ciertos incidentes , inca pies, hay distintos percances, tropiezos, pero esto se va tener que arreglar en unos meses igual yo creo =la tendencia siempre va ser al alza y estas Alianzas nos van a permitir afianzarnos en el mercado .

4.-Usted considera que una barrera no arancelaria puede ser considerara como una variable que determine o no el incremento de las exportaciones peruanas.

Las Barreras no Arancelarias (0.2), tiene un objetivo, para el caso específico de paltas =son las barreras fitosanitarias, ningún país quiere importar plagas, entonces Chile, hablando de Chile =por ejemplo, ellos también producen paltas= en su territorio y deben cuidar , todos los países tiene el derecho de cuidarse de las plagas cuarentenarias que pueden dañar cultivos millonarios. Muchísimos casos hay en comercio exterior (0.3), que podemos encontrar de este tipo, pero sí, podrían ser usadas de allí el otro lado si bien es cierto nacen de una buena iniciativa , una noble iniciativa de proteger los cultivos = pero también pueden ser utilizados como herramientas de obstáculos técnicos en comercio que nadie está de acuerdo, yo considero que es una arma de doble filo , siempre hay que tener un poco de cuidado cuando se quiere, como decíamos = cuando trabajamos en ADEX ,las barreras no arancelarias han sido creados justamente para CUIDAR nuestras fronteras pero pueden °ser utilizadas para otro fin°.

5.-¿Qué beneficios usted considera importante que el Perú trabaje o podría trabajar con algún miembro de Alianza del Pacífico relacionado a la exportación de palta?

Desde el punto de vista del trabajo primero Fitosanitario (0.7), es un trabajo bastante técnico en este caso pues SENASA, como nuestro ente técnico de alimentos frescos , para la exportación de alimentos frescos = debe coordinar con el ente técnico de los países de destino en este caso en la Alianza del Pacífico específicamente hablando de Chile seria el SAP, entonces hay un trabajo previo de coordinación científico (0.4) , para poder justamente evitar lo que queremos que se transporten plagas = pero en temas de promoción también es una interesante digamos plataforma, yo creo como te dije hace un momento el tema de producción no podría ser competencia = porque hay un mercado muy grande y aparte existe muchas otras variedades que están teniendo aceptación, NO ÚNICAMENTE la palta HAAS, la palta Hass de las variedades es la palta estrella, pero existen otras variedades, la palta verde , la palta fuerte que podrían dar también mayor promoción a nichos más específicos ::: yo creo que se podrían coordinar ese tipo de trabajo de promoción entre instituciones de promoción comercial en el exterior (0.2) para que se pueda manejar de manera conjunta.

6.-Usted considera ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y el eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente la cifra de exportación

Yo creo que sí (0.6), hace no mucho en enero de este año antes de que empiece todo esto de la cuarentena una buena noticia ,el gobierno a través del SAP Chileno AUTORIZO ampliar las zonas de donde se pueden exportar paltas de Perú a Chile= y estaban integrando zonas intero-andinas como Ancash, Cusco , Huancavelica y Ayacucho (0.6) entonces era una buena noticia ya que ampliábamos las zonas donde podríamos exportar (0.3) entonces podríamos acumular más volumen y con lo que tú me preguntas digamos estos protocolos el tratamiento de cuarentena es un factor definitivamente favorable =estos tratamientos siempre conllevan a temas logísticos ,a temas que puedan encarecer el proceso de exportación (0.3) digamos al suspenderse los tratamientos cuarentenarios nos deja en una posición más competitiva.

7.- ¿Considera usted que las barreras arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?

Ese es el objetivo principal proteger el mercado local (0.5) , PROTEGER primero para el ingreso de plagas = es un mérito que tenemos de defendernos antes de plagas exoraneas , de plagas que no sean endémicas = pero existe el otro lado también , se ve ejemplos todos los días que fuera de eso = existen también cuotas que buscan, digamos proteger el mercado local (0.4) y eso lo hacen todos los países, todos los países buscan proteger su producción nacional, lo hace Ecuador , lo hace Chile , lo hace Perú (0.2) para evitar justamente el desmoronamiento económico tratando de equilibrar un poco

la balanza eso es parte también como el estado no puede ser tan indiferente y tiene que mediar un poco también y sopesar esas fuerzas.

8.- ¿Cuáles son las herramientas que una empresa debe utilizar o donde podría capacitarse para poder conocer los estándares de calidad y etiquetado para la exportación de palta Hass frescas a Chile?

La mejor fuente para esto es SENASA (0.2), SENASA tiene una página buscándolo en el Google pones =“ Requisito de acceso exportación SENASA “ y vas a encontrar una página como un buscador (0.4) un buscador que ya lo tienen algunos años atrás = lo viene actualizando constantemente, no esta tan despasado = he buscado los requisitos de etiquetado y rotulado para exportación de bandejas, por ejemplo el código del lugar de producción que eso es importantísimo recuerden autorizan solamente por zonas o por regiones (0.5), códigos, nombres de emparadoras eso también es muy importante , las empaadores tiene que tener la autorización de SENASA(.) previamente tienen que haber sacado un registro sanitario esto es un proceso y finalmente el código del departamento (0.4) provincia y distrito entonces tenemos aquí los requisitos de etiquetado =esto donde lo encontramos directamente en la página de SENASA (0.6) , yo menciono que esto, es la MEJOR FUENTE donde puedes encontrar requisitos en general (.) hay que ver que no solo hay etiquetado (0.3) también hay otros tipos de requisitos que también hay que tener en cuenta = por ejemplo requisitos generales como obtener el certificado fitosanitario (.) certificado de lugar de producción , certificado planta empaque , declaración jurada de envío = si él envío cumple con la certificación del plan de trabajo para la exportación de frutos frescos (.) para consumo de palta frescas establecidas entre el SAP de Chile (0.3) y SENASA que es una declaración adicional que es especificado y cuál es el tratamiento cuarentenario que existe .

9.- ¿Qué es lo que Usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalización?

Antes de lanzarse tiene que haber un estudio previo (0.3) hacer un plan de negocio (.) de hecho trabajar en el país como tutor me ha enseñado que esto es una forma digamos dentro del plan escoger el mejor mercado o mejor destino para nuestro producto es hacer un análisis previo (0.6) no necesariamente ir a donde todos van porque todos siguen la corriente = hacer un minucioso estudio de mercado (0.4) plan de mercado , plan internacionalización, preguntar, acercarse a instituciones como PROMPERU (.) preguntar, acercarse a instituciones como ADEX, capacitarse = el tema de la capacitación siempre diría yo es muy importante el emprendimiento en el PERU es un factor muy interesante (0.8) yo alabo mucho a personas que son EMPRENDEDORAS y que se lanzan pero hay que tener un poco de capacitación = y tenemos a la mano (.) actualmente PROMPERU sigue trabajando los miércoles de exportador vía virtual, todavía siguen trabajando los temas de planes de negocio PLANEX de manera virtual (0.2) seguir preparándose , para poder participar en la ferias a

las cuales van , acercarse a ADEX , igual capacitarse da la sección de exportadores (0.5) preguntar en las misma OCEX = recordar que con un poco de experiencias las OCEX siempre buscan empresas nuevas (0.3) a las cuales ayudan a promocionar = recuerden que en las oficinas de comercio exterior o en cualquiera de las más de 50 oficinas están buscando nuevas empresas que apoyar = pero ellas no deben venir sin nada deben venir con algo de formalización (.) tener claro cuál es su producto , cuál es su ventaja competitiva = y eso se ve en un plan que se debería trabajar de manera interna (.) saber cuáles son tus debilidades , saber cuáles son tus fortalezas ,conocer cuáles son tu competencias si eres competitivo a veces los números no dan y si no dan no dan (.) hay que buscar otro mercado entonces justamente antes de saltar o dar el gran paso verificar hay varias formas de capacitarse o entender y por ultimo emprender y con un poco más de conocimiento exportar .

10.-Usted ¿Considera importante que se deben hacer mesa de trabajo sobre las barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

<Yo creo que sí> , debería conocerse el tema de la mesa de trabajo (.) siempre es importante la parte técnica = es muy importante que trabajen las instituciones involucradas en el tema el CIENTIFICA , SENASA , SAP , la de Colombia y la de México (0.2) también el tema de la barreras voluntarios , es un tema que has tomado MUY INTERESANTE, porque solemos a veces mirar un poco de costado las barreras voluntarias (0.3) bueno si no me lo pides o no lo habilito o no implemento = pero el asunto es que esto nos da ventaja (.) con respecto a nuestros competidores recuerda que aquí en el Perú no eres el único que competimos hay más de 200 empresas que se dedican a la exportación de palta entonces (0.4) escuchar cuales son aquellos requisitos que están pidiendo los consumidores finales (0.2) podemos escuchar y buscar una DIFERENCIACIÓN con respecto a la competencia nacional o la competencia internacional, (.) buscar nuevos nichos de mercados = nuevos nichos de mercados donde la competencia no esté tan agresiva (0.3) buscar nichos de mercados que de repente el producto sea >más valorado< , tener nuevos canales de distribución, o tener la posibilidad que con lo de la certificación, podamos abrir nuevos canales de distribución (0.2) y ese conocimiento se logra a través de las mesas como mencionas tú, pero también, como el importador , ahora con la experiencia del importador se vuelve un SOCIO ESTRATÉGICO (.) el importador te dice cuáles son la certificaciones que se encuentran = digamos que te permitirá abrir el >canal de distribución< ellos se encuentran allá (0.2) pueden conocer esa información y si digamos tienen un trabajo de algunos meses de algunos años con el proveedor con la empresa peruana (0.3) entonces este se convierte en tu socio = y te dice que te parece si inviertes en esta certificación en este momento va permitir entrar al canal retail (.) canal orgánico, canal de comercio justo ,en canales inmensos , canal de comercio ético , etc. (0.2) es una interesante manera de trabajar.

11.- Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado destino Chile

Hay varias (0.2) , voy a mencionar 3 , primero la competencia (.) siempre es una de las fuerzas más no controlables es la competencia = en Perú en el año 2016 o 2017 que tuvimos una >sobre producción< de palta donde los precios se cayeron es ahí que debemos sacar lo que no se pueden controlar (0.3) y tener la suficiente información para poder movernos en el mercado (.) por qué el vendedor o exportador siempre va buscar los mejores mercados = si se ve que se cae el precio entonces (.) es porque la competencia allí ha entrado hacer la GUERRA = y es un sistema que no podemos controlar (0.7) yo creo que otro tema que es actual y totalmente vigente es la pandemia, como ha cambiado el tema de cómo hacer negocios en el mundo. Yo como tutor exportador he tenido que hacer imagínate (.) yo estuve haciendo exportaciones de Arándanos a China en Diciembre, tuve que cambiar a mercado alternativo a Europa y la Pandemia se fue para Europa (.) lo tuve que cambiar a USA era como si fuera una maldición la pandemia se fue para USA (0.2) y tuve que regresar a China = hice como 4 planes de negocios >para regresar< nuevamente al mismo sitio, pero mira (0.2) cómo es cancelación de los eventos comerciales , no existen eventos comerciales en estos momentos (.) no hay ni 1, los planes de negocios que estaban orientados a poder participar en eventos = ferias, básicamente que antes no se podía ir (0.3) ferias bonitas grandes ,interesantes, poderosas = canceladas o sin fecha de reanudación.

Entonces todo esto como pudo haber afectado el puerto (0.2), la pandemia también conlleva a RETRASOS LOGÍSTICOS, el mismo país de destino lleva a la incertidumbre (.) hay un retraso , hay un delay (0.3) una demora en los embarque en los desembarques y también otra fuerza no controlable creo que son en general en el Perú (0.3) tenemos FENÓMENOS aparte de estos fenómenos naturales como en el 2017 golpearon el norte del Perú (0.2) que estas son zonas productoras como Lambayeque, La Libertad que también apoyan = si bien es cierto el palto es recontra resistente a las inundaciones (.) siempre entra un desastre negro y sobre todo en perjudicar la forma de sacar los productos la parte logística .

ES-006: Marco Yépez (Ing. Industrias Alimentarias)

- 1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

En el mundo se exportó alrededor 755 millones 2018 723 en el 217 580 y en el 216 397 y en el 215 304, para Chile 26 en el 2019 3.5% de las exportaciones, considero que se debería exportar a un mercado más grande, países interesantes para la exportación de palta Hass sería Holanda, EE.UU. (1° importador de palta en el mundo) por ejemplo.

- 2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? Y donde puede obtener la información. Mencione las fuentes.**

Lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino es la demanda insatisfecha, los gustos y preferencias del mercado nicho, los requisitos de acceso al mercado, la calidad que están acostumbrados o la que decide el cliente... mejor dicho, se debe realizar el análisis del mercado destino, tener una base de referencia del mercado y su proyección.

- 3. ¿Considera importante el trabajo en la Alianza del Pacífico como bloque y el desarrollo de ello pueda incrementar las cifras de exportación del Perú y también en el caso de palta Hass?**

A los países que conforman la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, Perú, México), le es favorable la exportación, a la fecha ya se ha vendido alrededor de 2 mil millones a los países de la alianza.

- 4. Usted considera que una barrera no arancelaria puede ser considerada como una variable que determine o no el incremento de las exportaciones peruanas.**

Las barreras no arancelarias son medidas proteccionistas como las medidas fitosanitarias que evitan el ingreso de plagas, mientras esta sea relacionada a evitar propagación de plagas, favorecerían el incremento de las exportaciones, pero si se usan para impedir el comercio, estas se volverían un obstáculo técnico al comercio.

5. **¿Qué beneficios usted considera importante que el Perú trabaje o podría trabajar con algún miembro del Alianza del Pacífico relacionado a la exportación de palta?**

En este punto se deben revisar las exportaciones para poder realizar un análisis.

6. **Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente la cifra de exportación?**

A la fecha, no existe un protocolo cuarentenario.

7. **¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?.**

La pregunta es sobre una apreciación, mientras que las barreras no arancelarias sean de índole fitosanitarias, no habría problemas en las exportaciones, porque es una defensa legítima para proteger su producción nacional ante cualquier tipo de plagas, mientras las barreras sean más técnicas más eficientes van a ser.

8. **¿Cuáles son las herramientas que una empresa debe utilizar o donde poder capacitarse para poder conocer los estándares de calidad y etiquetado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

Las herramientas que una empresa debe utilizar o donde poder capacitarse para poder conocer los estándares de calidad y etiquetado para la exportación de palta Hass fresca a Chile o de otro tipo de producción, tenemos las páginas web de Promperu, Adex, La Cámara de Comercio, el Mincetur, las OCEX, entre otros.

9. **¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalización?**

Le recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalización, son las tendencias de consumo, consideración los frutos orgánicos, Códigos de Tamaño, tener claro el nicho de mercado, la demanda insatisfecha, el análisis de inteligencia comercial, etc.

10. Usted ¿Considera importante que se deben hacer mesa de trabajo sobre las barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

Considera importante que se deben hacer mesa de trabajo sobre las barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico, porque de esta forma tendríamos una instancia de coordinación, gestión y control de proyectos, donde se genera un diálogo entre las diferentes partes involucradas. Es decir, se define también como una auditoría y evaluación, para buscar falencias y soluciones.

11. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

La fuerza no controlable más importantes que está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile son:

La competencia nacional que pueda exportar el mismo producto.

Las Políticas Nacionales.

La situación economía del país de destino.

Las amenazas naturales como el fenómeno del niño, entre otros.

ES-007: Moisés Revilla(Consultor)

- 1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

Mira (emmm), este año según Pro Hass: (.) debemos hacer más= o menos 300000 toneladas e::l trimestre:: las agro (identifico) que las exportación han decrecido 40% en marzo, por la pandemia(.) en la quincena de marzo(.) se estuvo devolviendo contenedores de palta (.) pero los enví::os retrocedieron (.) el 30% ahora que estamos mayo ya paso 2 mese::s (.) pareciera como si el sector se hubiera adaptado(.) y::= ya:: están despachando (.)cu::mpliendo los protocolos que pidieron el MINSA (ehhh) los principales mercados son (.) EEUU, España y Holanda (ehhh) (.) Chile:: si se encuentra del top 10 pero está siendo muy desplazado por los países que te comento

Chile al ser competencia nuestra (.) va siendo el tercer exportador, nosotros somos segundos (emmm) (.) hay mucha exigencia por traer fruta peruana::=a Chile eso es la razón por el cual (.)no se encuentren en el top 3 o top 4, está en el top 10 si, pero no esté dentro de los tres primeros por el cual Perú viene exportando, <es lo que podría indicar>

Mira (.) en cuanto a logros(.) sucede que:: Perú cuando abrió mercado chileno y tenía::: (conforme) a las mis exigencias hasta la fecha pero no había incorporado los valles interandinos (.) que recientemente ha incorporados (.) antes solamente estábamos limitados a exportar Hass : (.) de la costa y ahora:: con la modificación ultimo: de hace unos meses (.)ya permite que a los agricultores de Ayacucho, Cuzco o de Huancavelica (.)se sumen a la oferta exportable peruana que es una gran noticia porque desde que se comenzó el protocolo:: siempre han pedido las mismas exigencias (.)ya que no ha cambiado mucho (.)pero se puede decir que es un gran logro que ha incorporado a los pequeños productores de esa zona.

- 2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? Y donde puede obtener la información. Mencione las fuentes.**

Mira::: (.) ocurre que cuando uno empieza uno quiere exportar (.)todo parte:: por producto potencial (.) el producto potencial obedece a varias cosas (.) uno se anima a exportar porque >tiene entendido de que va a lograr una mayor rentabilidad< (.) (busca) un producto del cual (.) lo conoce: (.) y es apasionado por el mismo (.) el Perú es el segundo país más emprendedor del mundo:: (.) por el cual olfatea los negocios (.) y por el cual te animas=a:: exportar (.)ahora (.)viendo al tema del agro y del mercado (.) las agro::s es el segundo sector que genera más divisas al paí::s más empleo (.)genera como 8 millones entre::: directos, indirectos y (inductivos) siendo la palta::: e::l >segundo producto

más importante que ha sido exportado< ahora hace que el peruano invierta en agro ahora en cuanto al mercado (.) sucede que hay mercado exigentes(.) y mercados no tan exigentes entonces uno que empieza trata de buscar un mercado que no sea tan exigente:: y a la vez que pague un buen precio(.) entonces uno tiene que hacer::r (.) ese estudio de mercado: (.) sabemos que por ejemplo >como te comentaba< siendo España, Holanda y USA(.) los principales mercados(.) es bien saber que el mercado europeo (.)no están exigente como el mercado norteamericano (.)o un mercado chino o un mercado chileno pero la problemática pasa que Perú es el principal proveedor de palta a Europa (.)con 34% aprox. Ocurre que::=al concentrarse en irse a Europa:: (.) los precios caen entonce::s lo que se debe hacer (.) como uno busca mercado por primera ve::z siempre se recomienda tener dos mercados (.) para poder identificar los riesgos (.)de repente empezar con un mercado no tan exigente como Europa (.)y un mercado que si lo sea (.)para poder paliar el riesgo que pudiera ocurrir en los mercados(.) donde puedes ver los requisitos(.) primero que nada para tu identificar si un producto es restringido o no hay que verificar primero la (partida) arancelaria la (partida) nacional te indica si una mercancía es restringida o no (.) puede ser hasta incluso prohibida luego de ello una vez que revisamos en la página de SUNAT si es restringida o no tenemos que ver la autoridad que ve ese tema de restricción en el caso de MINAGRI:: para productos primarios es el SENASA, en la página de SENASA en requisitos(.) puedes revisar por su partida nacional por categoría fitosanitario (.) el destino y ver los requisitos de exportación que te exige el mercado de destino

3. ¿Considera importante el trabajo en la Alianza del Pacífico como bloque y el desarrollo de ello pueda incrementar las cifras de exportación del Perú y también en el caso de palta Hass?

La Alianza del Pacífico creo que representan el 40% del (PBI) en américa latina (.) sino mal no lo recuerdo, como bloque:: es un bloque potente siendo el Perú el único país de los cuatro no es miembro de la (OBDE) como bloque (.) hemos tenido preferencias arancelarias que han sido muy beneficiosas para el comercio:: internacional a nivel palta: (.)no sé qué tanto (.) porque acuérdate que:: tanto Colombia, México y Chile son competencia nuestra.

Siendo::: México el más importante (.) luego Perú luego Chile luego Colombia (.) Colombia ha crecido mucho en los últimos años y se quedó como un competidor importante(.) el comercio entre ambos países (.) Perú viene exportando a Chile hace varios año::s ahora se ha incorporado el tema de los (bais interandinos) como te comente Perú puede exportar a México:: palta pero para uso=industrial y a Colombia(.) también es con igual de exigencia que Chile(.) hasta un poco más (.)ayuda en el sentido de las preferencias arancelarias que no paguemos aranceles (.)de ahí lo que también ayuda es que somos (contrastacionales) Perú cuando tiene fruta y Chile no tiene y viceversa (.) y de igual manera nos pasa con ° México °(.) en los meses de julio (.)es cuando México cae en producción y Chile no tiene carga (.)entonces va por el lado que se hayan firmado protocolos fitosanitarios.

4. Usted considera que una barrera no arancelaria puede ser considerada como una variable que determine o no el incremento de las exportaciones peruanas.

Si::, como te acabo de indicar no es casualidad que como Países Bajos y España son los principales mercados de la palta has luego de USA en Europa por ejemplo:: no piden tantos requisitos como en Chile(.) EEUU o China, e::l ranking de los principales mercados en destino:: justifica lo que te acabado de decir(.) y un poco a la pregunta que me acabas de hacer.

5. ¿Qué beneficios usted considera importante que el Perú trabaje o podría trabajar con algún miembro del Alianza del Pacífico relacionado a la exportación de palta?

Entrevistado: Bueno, es un poco de lo que te decía la pregunta anterior viene más que todo por tema de las preferencias arancelaria::s (.) también va=al tema si mal no recuerdo creo que México fue uno de los países (.) en aceptar registro fitosanitario digital (.) también están haciendo otros países lo mismo(.) lue::go: cómo te digo también ayuda que los países sean contrastacionales en sus campaña::s (.)por el cual permite el flujo entre ambos paíse:s (.) es lo que te podría comentar

6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente la cifra de exportación?

Si:: podría ser es como en el caso de EEUU (.)en el 2011 se eliminó el tratamiento de frío (.) por el tema de la (mosca de la fruta) de la fruta se ha probado que la palta no es hospedante de las moscas por el cual se eliminó el tratamiento de frío (.) si obedecemos a la misma lógica: tiene que ver porque e::s una traba menos el cual pue::de alentar la exportación

7. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?

<Si::>, por supuesto acuérdate que la aduana tiene que velar por la soberanía:: nacional, flora, fauna y su:: (.) patrimonio(.) entonces(.) los requisitos que nos pone un país(.) u otro país tienen que ver con(.) proteger su industria:: tiene que ver porque han hecho estudios en los países de origen=y pueden ver que:: no carrea mayo::r peligro siempre y cuando sigan ciertos alineamientos

8. ¿Cuáles son las herramientas que una empresa debe utilizar o donde podría capacitarse para poder conocer los estándares de calidad y etiquetado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?

<Mira, no hay un instituto (.) o universidad que te enseñe a exportar palta> eso es por un lado (.)por otro lado(.) hay instituciones privadas (.)que si lo hacen(.) por ejemplo mi empresa si la hacen, hacemos consultorías. Venimos asesorando a palteros para exportar en estos momentos inclusive (.)

he:: visto iniciativa de (Sierra y Selva exportadora) para ayuda:r (.) a pequeños productores que están por la sierra (.) de: ahí:: he visto iniciativa de Adex (.) como por ejemplo en la expo-palta (.) para tu poder interactuar con los agricultores (.) donde tuve el honor de ser exponente donde fueron alrededor de (12) agricultores del Perú (.) de ahí:: más allá: (.) he visto diplomados en agro exportaciones (.) entonces no sé qué tanto, tiene que ver con la experiencia para poder trabajar en una (agro exportadora) y que puedas conocer estos temas (.) que como te digo que este dentro de una malla curricular en un instituto o universidad que te enseñen a exportar plata (.) no existe, hay estas iniciativas privadas en el cual podemos ayudar al empresariado a:: exportar.

9. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalización?

Si, ahorita te puedo dar de ejemplo un cliente (.) que me ha pasado toda esta información para elaborar fichas técnicas (.) y costos FOB para poder ofrecer al mercado (.) creo:: que nuestro consejo (.) como decía nosotros tenemos una ruta (.) por la cual enseñamos a la gente a exportar (.) y te lo podría comentar un poco para ayudar al empresariado, en primer lugar dado que la palta se exporta en contenedores (.) primero es una empresa exportadora se recomienda que:: si uno tiene un socio o sea una (SAC) que es lo más rápido y más barato en gastos notariales (.) a no ser que sea personal una (EIRL) eso es por un lado (.) dado que: evidentemente al exportar te vas a ver beneficiado del saldo favor al exportador que tiene que (declarar) IGV eso es por un lado (.) por otro lado (.) en cuanto al producto: nos comentaba que si uno tiene un producto por varios factores, por la experiencia:: (.) por la demanda porque uno por olfato emprendedor lo entiende, como digo Perú el segundo país más emprendedor del mundo (.) entonces tenemos razón de que uno se puede dar cuenta de invertir en ese sector (.) y es un sector que crece mucho (.) luego::: la palta ha=tenido un crecimiento sostenible (.) desde el año 90 sigue creciendo tanto en valor como en peso (.) la clave está por un lado (.) identificar la ventaja comercial donde están los mejores precios (.) la otra clave tiene que ver con que podamos identificar mercado:s (.) que paguen los mejores precio:s pero tenemos que encontrar mínimo 2 (.) no 1: por los riesgos que puedan ocurrir (.) dado que esto se vende en (consignación) y:: la demanda puede voltear fuertemente el pago (.) a partir de ahí conocer los requisito:s y: poder ver (.) que por más que un país te pague muy bien (.) hay que ver si podemos responder esas exigencias (.) y viceversa (.) sea::: lo que fuere=al final hemos tenido mercado como mínimo (.) para poder exportar no es recomendable >poner todos los huevos de oro en una sola cesta< ° como lo indica °

10. Usted ¿Considera importante que se deben hacer mesa de trabajo sobre las barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

No he leído todo el acuerdo (.) porque son varios textos (.) tendría que revisarlo a profundidad, indudablemente: (.) tener este tipo de barreras son más complicadas incluso que las arancelarias (.) prácticamente:: nuestro comercio lo hacemos con 95% de países que tiene (TLC) porque el (TLC)

para el Perú no es un impedimento(.) el problema más simple tiene que ver con las (OTC) que son la obstaculizaciones técnicas del comercio es lo que tu indicas creo que ahí es donde está la clave (.)eso es fundamental lo que preocupa me imagino al SENASA(.) es que en medio de la pandemia los especialistas no pueden estar viajando a otros países(.) para poder (aperturar) los mercados indudablemente hay un procedimiento que tiene que ver(.) la (ONPS) del país de destino tiene que venir al país de origen(.) a revisar que:: se cumpla con e::l >manual de plagas< y demás plagas cuarentenarias (.)para ver si se puede exportar (.)y eso va=a estar parado(.) <por lo menos todo el año>

11. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

¿Fuerzas no controlables? (.) tiene que ver con lo que te acabo de decir(.) básicamente son los precios (.) porque lamentablemente:: la fruta no se vende a un precio fijo: (.) se vende a (consignación) mínimo garantizado (.) y el riesgo latente es que si tú no has exportado alguna semana (.) donde te de buenos precios (.)y hay una semana donde entro más fruta (.) el precio se va=a =ir abajo

Es una oferta no controlable (.) >normalmente cuando tu negocias el importador te dice los precios de (DDP) < en base a ello tu ofreces un precio FOB o precios CFR o CIF para poder colocar el producto de destino entonces por ahí un poco la problemática (.) creería yo (.)y aparte de los precios semanales que se manejan en el campo (.)esa es la parte no controlable que tenemos en país de destino.

ES-008: Daniel Anteparra (Especialista en oportunidades comerciales)

- 1. En su experiencia. ¿Cómo se encuentra el panorama de las exportaciones peruanas de palta Hass fresca en general y en específico en el mercado chileno? ¿Cuáles serían los principales logros como país que se han conseguido hasta ahora en la exportación de palta Hass fresca a Chile?**

Las exportaciones de palta a nivel mundial han mostrado un crecimiento sostenido en los últimos 5 años, siendo uno de los principales productos agrícolas de mayor crecimiento en el sector no tradicional. Por otro lado, las exportaciones a Chile muestran un quiebre importante a partir del 2018, en ambos casos el crecimiento se ha dado gracias a la diversificación de mercados, firmas de acuerdos comerciales y desarrollo de protocolos fitosanitarios, convirtiendo a Perú en uno de los principales proveedores mundiales de este fruto.

- 2. ¿Qué es lo principal que una empresa peruana exportadora debe conocer del mercado destino? Y donde puede obtener la información. Menciones las fuentes.**

Lo principal será identificar los requisitos de acceso, para ello la empresa puede apoyarse en fuentes institucionales como la información que pone a disposición SENASA o la herramienta de requisitos de acceso puesta a disposición por Promperú, asimismo, es importante contrastar esta información con la entidad reguladora en destino SAG Chile.

- 3. ¿Considera importante el trabajo en la Alianza del Pacífico como bloque y el desarrollo de ello pueda incrementar las cifras de exportación del Perú y también en el caso de palta Hass?**

El acuerdo multilateral en el marco de la Alianza del Pacífico otorga rebajas arancelarias a los miembros, facilitando el ingreso y posicionamiento de la distinta oferta, además de agilizar los procesos regulatorios. Definitivamente este tipo de acuerdo otorga un enfoque distinto para promover la oferta como bloque económico y abordar la demanda existente en los mercados internacionales.

- 4. Usted considera que una barrera no arancelaria puede ser considerada como una variable que determine o no el incremento de las exportaciones peruanas.**

Sí, porque la apertura comercial generada a través de distintos acuerdos comerciales va acompañada del desarrollo y cumplimiento de las barreras no arancelarias, en este caso los protocolos fitosanitarios

5. ¿Qué beneficios usted considera importante que el Perú trabaje o podría trabajar con algún miembro del Alianza del Pacífico relacionado a la exportación de palta?

El establecimiento de un protocolo sanitario que incurra en menos costos para los exportadores.

6. Usted considera. ¿Qué hoy en día al contar con un protocolo de exportación y eliminar el tratamiento de cuarentena a las exportaciones de palta Hass fresca a Chile sea un factor por el cual se incremente la cifra de exportación?

Sí, porque esto ocasiona reducir costos al proceso operativo y permite la llegada del producto con un precio más competitivo.

7. ¿Considera usted que las barreras no arancelarias siempre son diseñadas por los países con el fin de proteger a su mercado local?

Puede tener dos enfoques la protección del mercado local y la salud de su población.

8. ¿Cuáles son las herramientas que una empresa debe utilizar o donde poder capacitarse para poder conocer los estándares de calidad y etiquetado para la exportación de palta Hass fresca a Chile?

Puede acceder a las herramientas regulatorias puestas a disposición por Promperú y Senasa, además de acceder a distintas actividades de asistencia y capacitación gratuitas promovidas por el estado (PROMPERU, SENASA) o sector privado (gremios, cámaras, etc)

9. ¿Qué es lo que usted recomendaría a una empresa exportadora de palta Hass que debe tener como mínimo en su plan de internacionalización?

Cuantificar su oferta exportable.

Segmentación del mercado

Regulaciones de acceso

Determinación detallada de los costos incurridos que permitan diseñar un precio de ingreso

10. Usted ¿Considera importante que se deben hacer mesa de trabajo sobre las barreras no arancelarias y voluntarias en el marco de la Alianza del Pacífico?

Sí, es importante actualizar los procesos y evaluar los requerimientos en función al avance de la tecnología y las acciones que ejecuta cada país con su oferta.

11. Desde su punto de vista que fuerzas no controlables está expuesto un exportador peruano de palta Hass fresca teniendo como mercado de destino Chile.

Plagas

Virus

Nuevas barreras no arancelarias