

ACADEMIA DIPLOMATICA DEL PERU
Javier Pérez de Cuéllar

TESIS

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERÚ-ESTADOS UNIDOS COMO
INSTRUMENTO PARA EL CRECIMIENTO Y LA INNOVACIÓN DE
LA OFERTA EXPORTABLE DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS
PERUANOS. CASO DE LOS ARÁNDANOS**

PARA OPTAR EL GRADO DE MAESTRO EN DIPLOMACIA Y RELACIONES
INTERNACIONALES CON MENCIÓN EN PROMOCIÓN ECONÓMICA

SERGIO OLIVER VALENCIA CANO

LIMA – PERÚ

2019

ÍNDICE GENERAL

LISTA DE TABLAS.....	III
LISTA DE FIGURAS	V
RESÚMEN.....	VII
SUMMARY	VIII
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO.....	3
1. FUNDAMENTACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	3
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	9
2.1. <i>Problema general</i>	9
2.2. <i>Problemas específicos</i>	10
3. OBJETIVOS	10
3.1. <i>Objetivo general</i>	10
3.2. <i>Objetivos específicos</i>	10
4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	11
5. FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS	12
5.1. <i>Hipótesis general</i>	12
5.2. <i>Hipótesis específicas</i>	12
6. IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES.....	13
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	14
1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	14
2. BASES TEÓRICAS	17
2.1. <i>Teorías del comercio internacional</i>	17
2.1.1. <i>Teoría de la ventaja absoluta</i>	17
2.1.2. <i>Teoría de la ventaja comparativa</i>	17
2.1.3. <i>Teoría de la ventaja competitiva</i>	17
2.1.4. <i>Teoría de la dotación de factores</i>	18
2.1.5. <i>Teoría del ciclo de vida del producto</i>	18
2.1.6. <i>Nueva teoría del comercio internacional</i>	19
2.2. <i>Innovación de la oferta exportadora agrícola como instrumento para enfrentar las nuevas exigencias del mercado</i>	19
2.3. <i>Contexto y precedentes de la apertura comercial en el Perú</i>	21
2.4. <i>Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos</i>	24
2.5. <i>Descripción del producto seleccionado para la investigación: el caso de los Arándanos</i>	27
2.6. <i>El arándano en el Perú</i>	29
2.7. <i>Participación de “Sierra Exportadora” en la promoción de la producción de arándanos en el Perú</i>	34
2.8. <i>El arándano en los Estados Unidos</i>	35
2.9. <i>Requisitos para el ingreso de arándanos a Estados Unidos</i>	40
3. GLOSARIO DE TÉRMINOS	41
CAPÍTULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN	43
1. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	43
2. TIPIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	44
3. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	45
4. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	45

CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	47
1. COMERCIO BILATERAL DEL PERÚ CON LOS ESTADOS UNIDOS ANTES DEL TLC	47
2. EL COMERCIO BILATERAL PERÚ-ESTADOS UNIDOS CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC).....	51
3. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARÁNDANOS PERUANOS EN LA ÚLTIMA DÉCADA	56
4. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARÁNDANOS CON LOS ESTADOS UNIDOS EN EL MARCO DEL TLC	61
5. ANÁLISIS PESTE DEL ENTORNO DE LA INDUSTRIA DEL ARÁNDANO PERUANO CON LOS ESTADOS UNIDOS.....	65
5.1. <i>Fuerzas políticas, gubernamentales y legales (P)</i>	65
5.2. <i>Fuerzas económicas y financieras (E)</i>	66
5.3. <i>Fuerzas sociales, culturales y demográficas (S)</i>	67
5.4. <i>Fuerzas tecnológicas y científicas (T)</i>	67
5.5. <i>Fuerzas ecológicas y ambientales (E)</i>	69
6. MATRIZ DE FORTALEZAS, DEBILIDADES, OPORTUNIDADES Y AMENAZAS (FODA) DE LA INDUSTRIA DEL ARÁNDANO PERUANO HACIA LOS ESTADOS UNIDOS	70
7. PROCESO DE PRUEBA DE HIPÓTESIS.....	73
7.1. <i>Hipótesis general</i>	73
7.2. <i>Hipótesis específicas:</i>	73
8. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	74
CONCLUSIONES.....	77
RECOMENDACIONES	81
BIBLIOGRAFÍA.....	84
ANEXOS.....	90

LISTA DE TABLAS

- Tabla N° 1. Estados Unidos, importación de arándanos por países (En toneladas)
- Tabla N° 2. Condiciones de acceso de las exportaciones peruanas a Estados Unidos (MINCETUR)
- Tabla N° 3. Área cosechada, rendimiento y toneladas de arándanos producidas en el Perú 2014-2017
- Tabla N° 4. Composición de la inversión en el cultivo de arándanos en el Perú
- Tabla N° 5. Estados Unidos: Volúmenes de importación de arándanos (en toneladas) 2014 – 2018
- Tabla N° 6. Precio de venta de los arándanos en Estados Unidos según peso y presentación
- Tabla N° 7. Operacionalización de variables
- Tabla N° 8. Balanza comercial Perú-Estados Unidos (millones US\$ FOB). Años 2000-2004
- Tabla N° 9. Balanza comercial Perú-Estados Unidos (millones US\$ FOB). Años 2005-2009
- Tabla N° 10. Exportaciones Perú-EEUU según tipo y sector en 9 años de vigencia del TLC Perú-EEUU. Años 2009-2017
- Tabla N° 11. Nuevos productos exportados entre 2009-2017 a los Estados Unidos. Valor monetario y porcentual del total general de exportaciones y por sector
- Tabla N° 12. Nuevas empresas exportadoras peruanas a los Estados Unidos. Período 2009-2017
- Tabla N° 13. Principales nuevos productos exportados en los primeros nueve años de vigencia del TLC Perú-Estados Unidos
- Tabla N° 14. Comportamiento histórico exportaciones peruanas de arándanos (miles US\$ FOB). Años 2009-2013
- Tabla N° 15. Comportamiento histórico exportaciones peruanas de arándanos (miles US\$ FOB). Años 2014-2018
- Tabla N° 16. Producción de arándanos por regiones en el Perú (Tn)
- Tabla N° 17. Cultivo de arándanos en el Perú – área cosechada (ha). Años 2009-2017
- Tabla N° 18. Cultivo de arándanos en el Perú – rendimiento (hg/ha). Años 2009-2017
- Tabla N° 19. Cultivo de arándanos en el Perú – producción (Tn). Años 2009-2017

- Tabla N° 20. Exportaciones peruanas anuales de arándanos a los Estados Unidos (miles US\$). Años 2009-2018
- Tabla N° 21. Número de empresas exportadoras de arándanos peruanos a EE.UU (2012.2017)
- Tabla N° 22. Análisis FODA

LISTA DE FIGURAS

- Figura N° 1. Exportación de berries peruanos a los Estados Unidos
- Figura N° 2. Evolución de las exportaciones mundiales de arándanos frescos (2008-2015)
- Figura N° 3. Principales países exportadores de arándanos frescos – 2015
- Figura N° 4. Producción de arándanos y áreas sembradas en el Perú 2012-2016
- Figura N° 5. Importaciones de arándanos frescos desde los Estados Unidos 2014-2018
- Figura N° 6. Período estacional de producción de arándanos a nivel mundial
- Figura N° 7. Intercambio comercial entre el Perú y los Estados Unidos (millones de US\$). Años 1980 – 2004
- Figura N° 8. Participación de las exportaciones peruanas a los Estados Unidos (como % del total). Años 1990-2004
- Figura N° 9. Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones peruanas a los Estados Unidos 1990-2004 (variación promedio)
- Figura N° 10. Principales productos de exportación peruanos a los Estados Unidos. Años 2000-2004
- Figura N° 11. Principales productos de exportación peruanos a los Estados Unidos. Años 2005-2009
- Figura N° 12. Comportamiento de las exportaciones totales peruanas hacia EE.UU período 2004-2018
- Figura N° 13. Principales productos exportados por el Perú a los Estados Unidos. Años 2009-2013
- Figura N° 14. Principales mercados de exportación de arándanos peruanos. Años 2009-2013
- Figura N° 15. Evolución de mercados de exportación de arándanos peruanos. Años 2009-2013
- Figura N° 16. Principales mercados de exportación de arándanos peruanos. Años 2004-2018
- Figura N° 17. Evolución de mercados de exportación de arándanos peruanos. Años 2004-2018
- Figura N° 18. Principales empresas exportadoras de arándanos peruanos (2014-2018)
- Figura N° 19. Cuadro comparativo de las exportaciones mensuales (miles US\$ FOB). Años 2016-2018

- Figura N° 20. Principales regiones peruanas exportadoras de arándanos al mundo. Años 2017 – 2018
- Figura N° 21. Exportaciones anuales de arándanos del Perú a los Estados Unidos (miles de US\$). Años 2009-2018
- Figura N° 22. Exportaciones mensuales de arándanos peruanos a EE.UU (miles de US\$). Año 2013
- Figura N° 23. Exportaciones mensuales de arándanos peruanos a EE.UU (miles de US\$). Año 2015
- Figura N° 24. Exportaciones mensuales de arándanos peruanos a EE.UU (miles de US\$). Año 2018
- Figura N° 25. Principales regiones peruanas exportadoras de arándanos a EE.UU. Años 2017-2018
- Figura N° 26. Exportación de arándanos 2018 FOB %

RESÚMEN

En la década de 1990 la política comercial en el Perú fue reorientada, configurándose las bases para la apertura hacia importantes mercados internacionales, entre ellos el estadounidense.

Entre los cambios implementados en la política comercial, se adoptó una estrategia de promoción de acuerdos comerciales bilaterales con el fin de incentivar la producción y las exportaciones nacionales. En ese marco, el Perú y los Estados Unidos suscribieron un Acuerdo de Promoción Comercial que entró en vigencia en 2009, instrumento que incorporó las concesiones comerciales unilaterales estadounidenses contenidas en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) y la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), ampliando las posibilidades comerciales a toda la canasta exportadora peruana.

El presente trabajo de investigación busca analizar las potencialidades del referido Acuerdo comercial entre el Perú y los Estados Unidos como instrumento para impulsar la innovación y el crecimiento de las exportaciones agrícolas peruanas hacia ese mercado. Se ha escogido, para ello, un caso particular de estudio: los arándanos.

La producción de los arándanos en el Perú se inició el año 2008, siendo un producto innovador tanto para el agro nacional como para su participación en la canasta agroexportadora peruana. En la presente investigación se buscará analizar este caso concreto, las razones que motivaron a inversionistas y agricultores a apostar por un fruto que se ha convertido actualmente en uno de los productos agrícolas más exportados por el Perú hacia los Estados Unidos, así como la importancia del Acuerdo de Promoción Comercial suscrito entre ambos países en el referido proceso, y en aquellos que se puedan emprender para el crecimiento y la innovación de la oferta exportable peruana.

Palabras clave: Apertura comercial, Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos, innovación y crecimiento de la oferta exportable agrícola peruana, caso de estudio: producción y exportación de arándanos.

SUMMARY

In the 1990s, trade policy in Peru was reoriented, setting the basis for opening up to important international markets, including the United States.

Among the changes implemented in the commercial policy, a strategy was adopted to promote bilateral trade agreements in order to encourage domestic production and exports. In this framework, Peru and the United States signed a Trade Promotion Agreement that entered into force in 2009, an instrument that incorporated the United States unilateral trade concessions contained in the Andean Trade Preference Act (ATPA) and the Andean Trade Promotion Law and Eradication of the Drug (ATPDEA), expanding the commercial possibilities to the whole Peruvian export basket.

This research work seeks to analyze the potential of the aforementioned trade agreement between Peru and the United States as an instrument to promote innovation and the growth of Peruvian agricultural exports to that market. We have chosen, for this, a particular case study: blueberries.

The production of blueberries in Peru began in 2008, being an innovative product both for the national agriculture and for its participation in the Peruvian agro-export basket. In this research, we will analyze this specific case, the reasons that motivated investors and farmers to bet on a fruit that has now become one of the most exported agricultural products by Peru to the United States, as well as the importance of the aforementioned Agreement of Commercial Promotion subscribed between both countries in the that process, and those that can be undertaken for the growth and innovation of the Peruvian exportable offer.

Key words: Trade opening, Peru-United States Trade Promotion Agreement, innovation and growth of the Peruvian agricultural export supply, case study: production and export of blueberries.

INTRODUCCIÓN

La política comercial del Perú entre las décadas de 1960 y 1980, salvo algunos breves períodos, siguió principalmente un modelo orientado a reducir la dependencia externa mediante el reemplazo de productos importados por bienes de producción nacional. A esta estrategia, empleada también en varios países del Continente desde la década de 1930, se conoció como “industrialización por sustitución de importaciones (ISI)”. Con ello se buscaba evitar la caída de los términos de intercambio y controlar los posibles escenarios de crisis económica.

Bajo este modelo la política comercial se caracterizó por la presencia de monopolios estatales, subsidios para promover las exportaciones, elevados aranceles, precios altos de los bienes finales, tipos de cambio diferenciados con la finalidad de promover la industria, entre otros.

El modelo de sustitución de importaciones en la década de 1980 se vio sumido en un estado de crisis, siendo uno de los factores motivadores para que en la década de los años 1990 se adopten diferentes reformas estructurales en el ámbito económico y en la política comercial, apuntando hacia un modelo de apertura y liberalización del intercambio de bienes, servicios e inversiones.

Las reformas emprendidas en el referido período comprendieron, entre otras medidas, la adopción de una estrategia de promoción de acuerdos comerciales, así como acciones orientadas a la reinserción internacional del Perú. En ese contexto, el gobierno peruano creó la agencia nacional para la promoción de las exportaciones (PROMPEX), el Perú se adhirió a la Organización Mundial del Comercio, se produjo la incorporación del Perú al Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), entre otras acciones.

La política de apertura comercial a través de la suscripción de acuerdos comerciales fue impulsada principalmente en el nuevo milenio, buscándose acceder a importantes mercados internacionales a través de marcos jurídicos estables. En este período se impulsaron acuerdos preferenciales de comercio con países como Canadá, Singapur, China, Corea, Japón, México y Estados Unidos.

Antes de la suscripción del Acuerdo de Promoción Comercial con los Estados Unidos, el Perú tenía acceso preferencial al mercado estadounidense en virtud de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), vigente entre 1991 y 2001, norma que fue

reemplazada posteriormente por la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), en vigor entre 2002 y 2010.

Ambas normas concesionales fueron fundamentales para el incremento sustantivo de las exportaciones peruanas a ese mercado, sin embargo, su permanencia era incierta toda vez que se trataba de concesiones unilaterales sujetas a eventuales modificaciones o incluso a su cancelación por parte de los otorgantes. Este factor de incertidumbre fue superado con la aprobación y entrada en vigencia en 2009 del Acuerdo de Promoción Comercial entre el Perú y los Estados Unidos (conocido como Tratado de Libre Comercio), instrumento negociado entre ambas partes que consolidó el acceso preferencial y de manera permanente de los productos peruanos que ingresaban a los Estados Unidos en virtud del ATPDEA y que amplió las posibilidades comerciales al resto de productos de la oferta exportable peruana.

En ese contexto, el presente trabajo de investigación tiene por objetivo general conocer si el Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos puede ser utilizado como un mecanismo efectivo para el impulso de la innovación y el crecimiento de la oferta exportable peruana en el sector agrícola. Para ello se ha escogido el estudio del caso particular de los arándanos, producto que empezó a ser cultivado en el Perú el año 2008 a la luz del potencial de la demanda de importantes mercados como el estadounidense y que, en los diez primeros años de vigencia del Tratado de Libre Comercio, ha evidenciado un rápido y enorme crecimiento al punto de convertirse en uno de los principales productos agrícolas de la canasta exportadora peruana hacia dicho mercado.

La investigación está dividida en cuatro capítulos, el primero de los cuáles está dedicado al planteamiento y fundamentación del problema, a la presentación de los objetivos y justificación de la investigación, así como a la formulación de las hipótesis e identificación de variables. El capítulo segundo presenta el marco teórico, que incluye los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y el glosario de términos empleado a lo largo del trabajo de investigación. El capítulo tercero, por su parte, aborda la metodología utilizada, que contiene la operacionalización de variables, la tipificación de la investigación, la población y muestra y los instrumentos de recolección de datos. El capítulo cuarto desarrolla el análisis y la presentación de resultados, así como la comprobación de las hipótesis formuladas. Finalmente, en virtud de los elementos recogidos y analizados en los cuatro capítulos anteriormente mencionados, se presentan un conjunto de conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1. Fundamentación del problema de investigación

En el mundo globalizado de hoy es fundamental la inserción en la economía mundial y el acceso a mercados internacionales en procura del crecimiento económico de diversos sectores productivos nacionales.

En esa línea, el Perú buscó ampliar sus mercados de exportación y, entre ellos, apuntó al mercado estadounidense de 325 millones de habitantes, cuya población tiene un ingreso per cápita de US\$ 57,900¹, ingreso que en promedio es 17 veces mayor al peruano. El PBI estadounidense es de US\$ 19,386 mil millones², representando el 24,32% de la economía mundial. En suma, se trata de un mercado 180 veces más grande que el peruano y uno de los más atractivos y competitivos del mundo.

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA por sus siglas en inglés), efectiva para el Perú entre 1993 y 2001 y, posteriormente, la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de las Drogas (ATPDEA), vigente entre 2002 y 2010, fueron los antecedentes inmediatos empleados por el Perú para procurar dinamizar su producción y exportaciones hacia los Estados Unidos. La importancia de estas leyes arancelarias demostraron ser un primer eslabón de acceso preferencial al mercado estadounidense, con una amplia cobertura e inclusión de productos de interés para los exportadores nacionales, entre los que se incluyó la agroindustria, los textiles y las confecciones.

Sin embargo, tanto el ATPA como el ATPDEA eran concesiones unilaterales otorgadas por los Estados Unidos cuya temporalidad constituía un factor de inestabilidad no sólo por la incertidumbre provocada durante los procesos de renovación, sino por los potenciales cuestionamientos que sobre este esquema podían generarse en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Asimismo, la discrecionalidad del Congreso y de los gobiernos de turno estadounidenses sobre estas concesiones las exponía a eventuales presiones proteccionistas por parte de los productores más afectados por el alza de las

¹ Según estimaciones de la CIA para el año 2017

² Para el año 2017

exportaciones beneficiadas. En este escenario, las condiciones del ATPA y del ATPDEA no eran las más adecuadas para motivar a los inversionistas y productores a multiplicar sus expectativas y a apostar en proyectos productivos de mediano o largo plazo.

La negociación de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, en ese sentido, fue concebida como un esfuerzo orientado precisamente a garantizar el acceso continuo de productos peruanos al mercado estadounidense, así como un instrumento marco predecible para la atracción de inversiones. Luego de un largo proceso negociador, que se inició en 2004, el TLC se aprobó y entró en vigor el año 2009. No se trataba más de una concesión unilateral, sino de un acuerdo negociado ampliamente entre ambos Estados y con un horizonte temporal predecible.

Las expectativas del TLC como instrumento para el crecimiento y la modernización del agro peruano fueron diversas. En un estudio realizado por el MINCETUR antes de la aprobación del TLC, en un escenario optimista se calculaba un crecimiento positivo de 23 sectores económicos y sólo 3 con crecimiento negativo³. Entre los ámbitos más beneficiados el MINCETUR pronosticaba un crecimiento considerable en la producción de sectores agropecuarios, entre ellos, la ganadería-carnes, lácteos, azúcar, vegetales-frutas, semillas-aceites. Estas proyecciones excluían de tal crecimiento únicamente a los sectores vinculados con la lana-seda-algodón y cereales. De otra parte, desde una óptica menos optimista, otros modelos de cálculo como los llamados CGE (por sus siglas en inglés) estimaban que respecto a los productos agrícolas serían muy pocos los sectores ganadores, entre ellos el azúcar, mientras que los perdedores muchos, entre ellos los cereales, el trigo, el algodón, el maíz, los aceites vegetales y el arroz. Es decir, bajo este análisis, los pronósticos de los beneficios del TLC para la agricultura peruana serían prácticamente nulos⁴.

Luego de 10 años de vigencia del TLC es posible identificar resultados diversos que muestran grandes retos aún por vencer, así como nuevas oportunidades que pueden ser aprovechadas. Es un hecho fáctico que con el TLC se consolidó y amplió las condiciones favorables que estaban contenidas en el ATPDEA, lo cual incluyó a todos los productos beneficiados del sector agrícola contenidos en dicho instrumento. El Perú recibió acceso inmediato y libre de aranceles al mercado estadounidense para el 90%

³ Fairlie, Alan. Costos y Beneficios del TLC. Cuadro 66. Fundación F. Ebert, 2005. Lima.

⁴ Torres-Zorrilla, Jorge. "Impactos del TLC Perú-EE.UU sobre la agricultura. Coyuntura: Análisis Económico y Social de Actualidad". Pp. 15. Lima, Perú, 2005.

del total de partidas arancelarias agropecuarias las cuáles se extendieron a productos anteriormente no cubiertos tales como las aceitunas, el algodón en fibra, y otras conservas de hortalizas y frutas⁵.

Con el TLC las exportaciones agropecuarias peruanas pasaron de US\$ 580 millones en 2009 a US\$ 1,541 millones el año 2017, con una tasa de crecimiento anual del 14,7%. Según la oficina comercial de los Estados Unidos en el Perú, el crecimiento del comercio bilateral con el TLC hacia el año 2015 habría sido de 235% pasando de US\$ 1,400 millones a US\$ 3,200 millones en dicho año. Las exportaciones agropecuarias peruanas para el año 2014, por ejemplo, alcanzaron cerca de US\$ 2 mil millones y estuvieron lideradas principalmente por las frutas y verduras, así como por otros productos importantes como el café y la quinua.

Sin perjuicio de lo señalado anteriormente, hay productos que vienen siendo cultivados desde hace décadas en el Perú, como los pimientos, que ingresaron con expectativa al mercado estadounidense y que, sin embargo, no lograron consolidarse por diversos factores. Las exportaciones de este producto hacia los Estados Unidos, por ejemplo, en 2012 fueron de aproximadamente US\$ 22 millones, mientras que en 2016 y 2017 bajaron a US\$ 17 y US\$ 12 millones, respectivamente. Hasta septiembre de 2018 las exportaciones de este producto registraron sólo US\$ 5,6 millones⁶.

En la otra cara de la moneda se encuentran casos exitosos de exportación de productos que, a partir de las potencialidades del mercado y su acceso preferencial a través de Tratados de Libre Comercio, empezaron a ser cultivados en el Perú para atender una demanda creciente en plazas importantes como la estadounidense. El presente trabajo de investigación abordará, precisamente, uno de estos casos de éxito exportador y de innovación en la oferta exportable peruana hacia los Estados Unidos: los arándanos.

Los arándanos son una fruta de la familia de los berries perteneciente a un grupo de especies nativas del hemisferio norte, que empezó a ser cultivada en el Perú en el año 2008. La partida arancelaria de este producto, para el caso del Perú, está clasificada con el número 0810400000 (Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género "vaccinium" frescos). Si bien esta fruta no fue cultivada tradicionalmente en el Perú, su

⁵ De la Flor, Pablo. "El TLC Perú-EEUU y la transformación de la política comercial peruana". Agenda Internacional. Año XVI, N° 27, 2009, pp. 6

⁶ Estadística obtenida en base a información de TradeMap, proporcionado por la Oficina Comercial del Perú en Houston, Estados Unidos. 2018.

producción fue creciente a raíz de la enorme demanda en varios de los principales mercados mundiales por sus excelentes propiedades nutritivas y terapéuticas.

Estados Unidos es el mercado más grande de consumo de arándanos en el mundo, así como también el más grande productor e importador del planeta de esta fruta. En los últimos años el volumen de sus importaciones de arándanos ha crecido a una tasa promedio anual de 17,5%, representando el 51% de las importaciones mundiales de este producto en 2015. En los 10 años pasados, el consumo per cápita de arándanos en este país ha aumentado en aproximadamente 200%.

El número de países proveedores de arándanos a los Estados Unidos es relativamente reducido (cerca de diez), de los cuáles sólo 5 participan con el 99,3% de las importaciones de este producto. Dentro de estos países se encuentran Canadá y Chile, que en conjunto proveen alrededor del 90% de las importaciones estadounidenses de esta fruta. En años recientes, sin embargo, Chile y Canadá habrían perdido ligeramente participación en las importaciones estadounidenses de arándanos debido principalmente al ingreso de nuevos mercados como México y Perú⁷.

Tabla N° 1

ESTADOS UNIDOS, IMPORTACIÓN DE ARÁNDANOS POR PAÍSES (En toneladas)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Mundo	61 482	101 505	110 866	124 888	156 692	164 777	164 728	187 238
Canadá	26 030	59 651	52 972	54 486	87 311	88 589	92 892	105 803
Chile	28 079	33 703	46 609	57 948	55 507	62 870	51 141	54 365
México	134	359	955	1 874	3 571	4 683	8 509	11 378
Argentina	6 522	7 204	9 327	9 508	9 560	7 361	9 915	9 497
Perú	3	1	49	37	18	465	1 185	5 260
Uruguay	568	468	797	926	657	641	976	870
Nueva Zelandia	143	114	105	78	52	47	52	26
Otros países	2	5	52	30	17	122	58	40

Fuente: Trade Map 2016

Elaboración: DGPA-DEEIA

Como se puede apreciar en el cuadro precedente, las exportaciones peruanas de berries (entre ellos los arándanos) hacia los Estados Unidos no fueron significativas en los primeros años de su producción, menos aún si la comparamos con los 4 principales mercados de los que Estados Unidos importa este producto. Esta situación, sin embargo, se fue revirtiendo particularmente a partir del año 2013 como se puede apreciar en el gráfico presentado a continuación.

⁷ Canadá habría sido el país proveedor más afectado, con la reducción de su cuota de mercado de 27% en el 2014 a 18% en el 2016.

Figura N° 1



Elaboración propia. Base de datos del Atlas: The Observatory of Economic Complexity. 2018

De acuerdo con el Departamento de Comercio de Estados Unidos, entre 2013 y 2017 el Perú habría logrado un crecimiento de 494.5% en sus exportaciones de arándanos hacia ese país⁸. En 2013 se exportó arándanos al mercado estadounidense por un valor de US\$ 5,5 millones mientras que en 2017 alcanzaron a US\$ 162,3 millones⁹.

El año 2013 eran sólo una decena de empresas exportadoras peruanas de arándanos hacia los Estados Unidos, mientras que en 2016 los exportadores fueron 24 y en el tercer trimestre de 2018 cerca de 50. Las más grandes exportadoras de arándanos al mercado estadounidense son, sin embargo, dos empresas: Camposol y Hortifrut, las que concentran más del 80% de las exportaciones de dicha fruta a ese país.

El crecimiento de la producción y exportación de determinados productos innovadores en la oferta exportadora peruana, como el caso de los arándanos, así como las dificultades para la consolidación del ingreso de otros productos de cultivo tradicional en el Perú plantea interrogantes sobre la conveniencia de concentrar esfuerzos en el aprovechamiento de las ventajas del TLC con un énfasis especial en aquellos productos que vienen adquiriendo una demanda creciente y sostenible de consumo en el mercado

⁸ “Perú desplaza a otros proveedores de arándanos en el mercado de EEUU”. En: Gestión. 7 de abril de 2017. <https://gestion.pe/economia/peru-desplaza-otros-proveedores-arandanos-mercado-ee-uu-132640>

⁹ Oficina Comercial del Perú en Houston, Estados Unidos, en base a TradeMap.

estadounidense, aun cuando estos productos no sean de cultivo tradicional en el Perú. Es decir, ¿es posible innovar la oferta exportable peruana de productos agrícolas a los Estados Unidos a partir del Tratado de Libre Comercio? ¿qué medidas complementarias se deberían adoptar para conocer las tendencias y oportunidades del mercado?, ¿qué importancia tiene en este proceso la creación de cadenas de valor para impulsar la producción y comercialización de determinados productos?

En ese sentido, esta tesis busca conocer en qué medida el TLC es un instrumento útil para la colocación de nuevos productos agrícolas que, aún sin ser cultivados tradicionalmente en el país, pueden tener un potencial exportador importante en los Estados Unidos por la creciente demanda de los mismos y por las condiciones favorables que el Perú tiene para producirlos y exportarlos. Se analizará, en dicho contexto, el caso específico de los arándanos como un caso exitoso de exportación, para lo cual se revisarán los roles desempeñados por los productores y la participación del sector público en torno a su producción y exportación, la importancia de la generación de cadenas productivas para procurar mayor eficiencia, y la posibilidad de replicar este modelo para la diversificación de la producción agrícola y para un mejor aprovechamiento del TLC con los Estados Unidos.

En dicho contexto, la importancia de esta investigación radica en conocer en qué medida el TLC con los Estados Unidos puede ser empleado como una herramienta efectiva para innovar la oferta exportable de productos agrícolas peruanos hacia ese país. El caso de estudio en particular, los arándanos, buscará encontrar las motivaciones, estratégicas, y medidas que impulsaron la producción de una fruta que no era cultivada tradicionalmente en el Perú y que, sin embargo, en los cerca de 10 años de su producción ha registrado un crecimiento vertiginoso en sus exportaciones hacia los Estados Unidos con un potencial aún mayor. La investigación será importante también a efectos de conocer la conveniencia de consolidar la articulación de cadenas de valor para fortalecer el proceso de producción y exportación hacia los Estados Unidos, así como la posibilidad de replicar este modelo exportador para el ingreso de nuevos productos agrícolas a ese país.

Se considera que esta investigación es novedosa por tratarse de un estudio con información reciente que analizará un caso particular de éxito comercial peruano hacia los Estados Unidos con un producto innovador en la oferta exportable nacional, así como buscará conocer la medida en que el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos fue una herramienta útil para lograr los resultados alcanzados.

La investigación puede ser de interés no sólo para efectos de investigación y fines académicos, sino también para productores, operadores y tomadores de decisión gubernamentales quienes podrían encontrar en ella información actual, así como elementos de análisis sobre las posibilidades de innovar la oferta exportable peruana a partir de acuerdos comerciales como el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, y a la luz de la experiencia obtenida en un caso particular de éxito exportador. Será particularmente interesante también alcanzar un conjunto de conclusiones y recomendaciones sobre la materia y, entre ellas, sugerencias relacionadas con medidas que podrían ser adoptadas desde los sectores público y privado con miras a lograr mayor eficiencia, productividad y competitividad en la producción y exportación de productos innovadores para incrementar la canasta exportadora peruana hacia los Estados Unidos.

La investigación es viable habida cuenta las fuentes de información disponibles respecto de los flujos comerciales multianuales, así como a la posibilidad de verificar el resultado de las medidas adoptadas para el aprovechamiento del TLC con los Estados Unidos en los cerca de 10 años de vigencia.

2. Planteamiento del problema

2.1. Problema general

¿De qué manera el Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos es una herramienta efectiva para impulsar la innovación y el crecimiento de la oferta exportable de productos agrícolas peruanos?

Se buscará responder a esta pregunta a través de un análisis particular de la producción y exportación de los arándanos hacia el mercado estadounidense en el marco del Tratado de Libre Comercio. Para lograr dicho cometido se estima conveniente estudiar el proceso de selección, producción y exportación de arándanos peruanos hacia el mercado estadounidense (pre TLC, post TLC y TLC con y sin acceso al mercado), lo cual permitirá conocer en qué medida el TLC ha sido un factor gravitante para lograr resultados favorables en la comercialización de dicho producto en los Estados Unidos. Asimismo, será necesario analizar el entorno de la producción y exportación de los arándanos peruanos, y exhibir las acciones y procedimientos adoptados que podrían replicarse con miras a innovar y ampliar la oferta exportadora de productos agrícolas peruanos a los Estados Unidos.

El horizonte temporal de la investigación es de 10 años (2007-2017), delimitado en función de dos factores específicos que se produjeron en dicho período: (i) la vigencia del Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos (año 2009), y (ii) el período en que se empezó a cultivar y exportar los arándanos al mercado estadounidense (a partir del año 2008). Es preciso mencionar, asimismo, que el año 2018 será tomado como período referencial, ello debido a que la información completa de la producción y exportación de arándanos correspondiente a ese año no estaba disponible en su integridad al momento de la elaboración de la presente investigación.

2.2. Problemas específicos

Problema específico 1: ¿De qué manera es viable impulsar el cultivo de nuevos productos agrícolas en suelo peruano a la luz de las potencialidades del mercado estadounidense y de las preferencias que brinda un marco legal como el TLC con EEUU?

Problema específico 2: ¿Cuáles son las razones por las que productos de reciente cultivo en el Perú, como los arándanos, han logrado consolidar su ingreso al mercado estadounidense en mejores condiciones que otros productos que eran cultivados tradicionalmente?

Problema específico 3: ¿Es posible aprovechar la curva de aprendizaje adquirida con la producción y exportación de arándanos para impulsar el ingreso de nuevos productos en potenciales nichos de mercado en los Estados Unidos?

3. Objetivos

3.1. Objetivo general

Analizar si el Tratado de Libre Comercio del Perú con los Estados Unidos es un mecanismo efectivo para el impulso de la innovación y el crecimiento de la oferta exportable peruana en el sector agrícola. Caso los arándanos.

3.2. Objetivos específicos

Objetivo específico 1: Conocer de qué manera es viable impulsar el cultivo de nuevos productos agrícolas en suelo peruano a la luz de las potencialidades del mercado estadounidense y de las preferencias que brinda un marco legal como el TLC con EEUU.

Objetivo específico 2: Analizar cuáles son las razones por las que productos de reciente cultivo en el Perú, como los arándanos, han logrado consolidar su ingreso al mercado estadounidense en mejores condiciones que otros productos que eran cultivados tradicionalmente.

Objetivo específico 3: Conocer si es posible aprovechar la curva de aprendizaje en la producción y exportación de arándanos para impulsar el ingreso de nuevos productos en potenciales nichos de mercado en los Estados Unidos.

4. Justificación de la investigación

Se ha estimado conveniente el desarrollo de este tema de investigación considerando la importancia que tiene para la economía peruana el posicionamiento comercial de su producción en los principales mercados mundiales. En el sector agrícola en particular, se considera de interés conocer las posibilidades que tiene el agro peruano de emplear el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos como una herramienta para innovar la producción agrícola, propiciar la generación de cadenas de valor y emprendimientos que impulsen el aparato productivo y la generación de más puestos de trabajo.

La política de apertura comercial del Perú, a través de medidas como la suscripción de acuerdos de libre comercio, si bien ha sido favorable para el crecimiento de diversos sectores productivos, entre ellos el agrícola, plantea retos e interrogantes sobre las mejores estrategias complementarias que podrían seguirse o replicarse para lograr una mayor efectividad y aprovechamiento de los referidos acuerdos, así como sobre la conveniencia de trabajar en la diversificación, innovación y ampliación de la oferta exportable nacional en el sector agrícola para atender la demanda de mercados amplios como el estadounidense.

El Perú es uno de los países más mega diversos del mundo, cuenta con pisos ecológicos y condiciones climáticas que le dan una serie de ventajas comparativas para la producción de diversos productos, no necesariamente de cultivo tradicional, que pueden tener un potencial exportador inmenso en los Estados Unidos. En ese sentido, es de interés de esta investigación analizar un caso concreto de éxito de un producto cuyo cultivo se inició en el año 2008 en el Perú y que se ha ido posicionando favorablemente en los Estados Unidos, abriendo una senda de aprendizaje y experiencias que podrían eventualmente ser replicadas en otros casos.

Esta tesis aspira a ser un documento de consulta para fines académicos, así como también una herramienta de utilidad de la que puedan desprenderse conclusiones y recomendaciones de valor para futuros emprendimientos, estrategias y/o políticas sectoriales que apunten a la innovación y diversificación de la oferta exportadora agrícola nacional hacia los Estados Unidos.

5. Formulación de la hipótesis

5.1. Hipótesis general

Ha: El Tratado de Libre Comercio del Perú con los Estados Unidos **es una herramienta favorable y efectiva** para impulsar la innovación y el crecimiento de la oferta exportable de productos agrícolas peruanos.

H0: El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos **no es una herramienta favorable** para impulsar la innovación y el crecimiento de la oferta exportable de productos agrícolas peruanos.

5.2. Hipótesis específicas

Hipótesis específica 1

H1: El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos **ha favorecido** el ingreso exitoso de los arándanos cultivados en el Perú al mercado estadounidense.

H0: El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos **no ha favorecido** el ingreso exitoso de los arándanos cultivados en el Perú al mercado estadounidense.

Hipótesis específica 2:

H2: Los productos de reciente cultivo en el Perú, como los arándanos, **han logrado** consolidar su ingreso al mercado estadounidense en mejores condiciones que otros productos que eran cultivados tradicionalmente.

H0: Los productos de reciente cultivo en el Perú, como los arándanos, **no han logrado** consolidar su ingreso al mercado estadounidense en mejores condiciones que otros productos que eran cultivados tradicionalmente.

Hipótesis específica 3:

H3: La curva de aprendizaje en la producción y exportación de arándanos **es posible** para impulsar el ingreso de nuevos productos en potenciales nichos de mercado en los Estados Unidos.

H0: La curva de aprendizaje en la producción y exportación de arándanos **no es posible** para impulsar el ingreso de nuevos productos en potenciales nichos de mercado en los Estados Unidos.

6. Identificación de las variables

Variable X:

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL PERÚ Y LOS ESTADOS UNIDOS

Variable Y:

INNOVACIÓN Y CRECIMIENTO EXPORTABLE DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS PERUANOS

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

No se han identificado trabajos de investigación que aborden específicamente la situación problemática planteada en esta tesis, sin embargo, las investigaciones que se presentan a continuación tienen elementos comunes y aproximaciones transversales que fueron de utilidad en la elaboración de esta tesis:

- Ramírez Bullón (2018)¹⁰, en su investigación sobre la legitimación del libre comercio en la política exterior peruana, analiza el contexto en el que se suscribió el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos desde una aproximación de economía política. Este trabajo, cuyo objetivo principal es explicar las causas y consecuencias de la legitimación del libre comercio en la política exterior peruana de integración regional, ayuda a entender los antecedentes de la política de apertura comercial peruana a partir de la negociación, firma e implementación del TLC con Estados Unidos y el surgimiento de la Alianza del Pacífico.

Entre sus conclusiones Ramírez considera que los efectos de la legitimación del libre comercio sobre la política exterior peruana se manifiestan en el diseño institucional del Ministerio de Relaciones Exteriores y del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, así como en el consenso sobre la profundización del libre comercio y el rol que debe asumir el Perú en el mercado internacional. Señala, asimismo, que esta convergencia ha facilitado la formación de una identidad comercial en la política exterior peruana.

Las fuentes empleadas para esta investigación están conformadas principalmente por bibliografía escrita (libros, artículos académicos, artículos de opinión, artículos periodísticos, estadísticas de fuentes oficiales, entre otros), así como por entrevistas a especialistas en la materia.

- Azabache Luján (2018)¹¹, en su trabajo de investigación analiza como objetivo general el impacto del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos en las

¹⁰ Ramírez Bullón, Javier Ernesto. Tesis: “La legitimación del libre comercio en la política exterior peruana: del TLC con Estados Unidos al surgimiento de la Alianza del Pacífico”. Pontificia Universidad Católica del Perú, marzo de 2018.

¹¹ Azabache Luján, María Fernanda. Tesis: “El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y su Impacto en las Exportaciones de Uvas Frescas, 2006-2017”. Universidad Privada del Norte. Trujillo, Perú, 2018.

exportaciones de uvas frescas a ese país en el período 2006-2017. Para ello hace una cuantificación de las exportaciones de uva fresca a los Estados Unidos antes y después del TLC, así como evalúa los factores que influyeron en las estadísticas exportadoras.

La metodología utilizada por la autora es inductiva-deductiva, ya que en una primera parte observa en un plano general las exportaciones peruanas de uvas a los Estados Unidos y, posteriormente, trata de comprobar su hipótesis sobre el rol que jugó el TLC para el crecimiento de las mismas, en base a datos estadísticos y flujos comerciales.

Entre las conclusiones de esta tesis se destaca el impacto positivo del TLC en las exportaciones de uva fresca a los Estados Unidos, y los principales factores complementarios al TLC que habrían coadyuvado en el incremento de los volúmenes de exportación de dicho producto.

Las fuentes de referencia de la tesis son principalmente escritas (libros especializados en comercio exterior, artículos académicos, revistas de gremios, artículos periodísticos, información estadística oficial, notas informativas sectoriales, entre otros).

- Zurita Neira (2017)¹², en su tesis para optar por el título de ingeniero industrial presentó una propuesta metodológica para la formación de un cluster agroexportador de arándanos peruano a los Estados Unidos. El objetivo de la investigación es poner en evidencia las ventajas de la formación de un cluster en la región norte del Perú para mejorar el nivel competitivo del Perú en sus exportaciones de arándanos dirigidas al mercado estadounidense.

La metodología empleada fue de tipo no experimental, descriptiva (correlacional) y basada en la observación. Se enmarca dentro de la investigación aplicada. La muestra se circunscribió a la descripción de las seis empresas agroindustriales más representativas del Perú ubicadas en el departamento de La Libertad, las cuáles en conjunto el año 2015 representaron cerca del 90% de las exportaciones de arándanos peruanos.

Las fuentes empleadas fueron principalmente secundarias en esta investigación en base a información de entidades como ADEX, Sierra Exportadora, SUNAT, el Ministerio de Agricultura y Riego, entre otras.

¹² Zurita Neira, Rosa Elvira. Tesis: “Propuesta metodológica para la formación de un cluster agroexportador de arándanos peruano para Estados Unidos”. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú, 2017.

Zurita llega a la conclusión en su investigación de que un clúster agroexportador en la región norte del Perú mejoraría el nivel competitivo nacional en sus exportaciones de arándanos a los Estados Unidos.

- Calderón, Ortiz, Rodríguez y Vargas (2017)¹³, realizaron un trabajo de investigación con el objeto de presentar un esquema de planeamiento estratégico de la industria del arándano peruano. Esta tesis incorpora elementos de evaluación externa e interna a partir del desarrollo de matrices que analizan fortalezas, debilidades, el perfil competitivo de la industria del arándano en el Perú, sus intereses y objetivos de largo plazo, entre otros factores.

La metodología empleada es fundamentalmente descriptiva y analítica, con análisis de la situación actual y del planeamiento estratégico en prospectiva. Entre sus principales conclusiones se presentan las oportunidades de desarrollo que tiene la industria del arándano peruano en diversos mercados mundiales, sus fortalezas y las amenazas que afronta vis a vis la competencia y los nuevos retos tecnológicos.

- Quiroz Peña (2013)¹⁴, en su tesis sobre el impacto del TLC con los Estados Unidos y perspectivas del TLC con China sobre la economía peruana, analiza la evolución del comercio exterior de los sectores agropecuario y textil-confecciones en el período 2001-2011 hacia los Estados Unidos y China, así como el impacto de la política económica global del Perú sobre el comercio exterior de los referidos sectores.

Se trata de una investigación principalmente de tipo no experimental, descriptiva y explicativa ya que intenta conocer la evolución del sector agrícola tradicional y no tradicional durante un determinado período, y luego busca explicar el comportamiento histórico a fin de aportar conclusiones y recomendaciones. Es también una investigación aplicada, en la medida que apunta a que sus recomendaciones puedan ser útiles para el crecimiento de las exportaciones nacionales hacia dos de los mercados más grandes del planeta.

¹³ Calderón Christian, Ortiz José, Rodríguez Elva y Vargas Cynthia. Tesis: “Planeamiento estratégico de la industria del arándano peruano”. CENTRUM Graduate Business School, Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, 2017.

¹⁴ Quiroz Peña, Elmer Omar. Tesis: “Evaluación del Impacto del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Perspectivas del Tratado de Libre Comercio con China sobre la Economía Peruana”. Universidad San Martín de Porres. Lima, 2013.

Entre sus conclusiones, el autor considera que el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos ha sido favorable para el país, constatando una balanza comercial agropecuaria superavitaria en los años previos y posteriores a su aprobación, con excepción de los años 2010 y 2011 debido al impacto negativo de la crisis financiera estadounidense y el mayor ritmo de la revaluación de nuestra moneda respecto al dólar.

Las fuentes de información son básicamente escritas (libros, estudios especializados, artículos académicos, notas periodísticas, estadísticas de fuentes oficiales, entre otros)

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teorías del comercio internacional

2.2.1.1. Teoría de la ventaja absoluta

Es una teoría que se deriva de la economía política clásica sobre el comercio internacional acuñada por Adam Smith. De conformidad con esta aproximación teórica, un determinado país exportaría las mercancías en las que tuviera ventaja absoluta en cuanto a los costos de su producción comparado con los costos que se generarían de producir la misma mercancía en otro país. De acuerdo con esta aproximación este ciclo favorecería el incremento del bienestar de los países exportadores e importadores. Posteriormente, autores como David Ricardo indicaron que para que el comercio internacional genere bienestar en los países que la practican no se requiere la existencia de diferencias absolutas de costes, sino que es suficiente que las diferencias en los costos de producción sean relativas.

2.2.1.2. Teoría de la ventaja comparativa

Se trata de una aproximación teórica del economista David Ricardo vinculada al concepto de productividad en la economía, según la cual los Estados deberán especializarse y exportar aquello que mejor saben hacer en relación a otros países. Es decir, los países exportarán aquellos productos que su trabajo produce de manera relativamente más eficiente.

El criterio de eficiencia es fundamental para entender esta teoría, esto es, el número de horas hombre empleadas para producir un bien más el costo de oportunidad.

2.2.1.3. Teoría de la ventaja competitiva

Michael Porter en su obra "Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior" publicada en 1985, introduce el concepto de ventaja competitiva vinculándola directamente con el concepto de valor. El concepto de valor, según Porter, representa lo que los compradores están dispuestos a pagar y el crecimiento de este valor a niveles superiores responde a la capacidad de ofrecer precios más bajos en relación a los competidores por beneficios equivalentes o proporcionar beneficios únicos en el mercado que puedan compensar los precios más elevados. "La ventaja competitiva crece fundamentalmente en razón del valor que una empresa es capaz de generar".

En ese sentido, Porter plantea la interrogante de ¿por qué alcanza un país una ventaja competitiva en un sector particular? El autor da respuesta a esta pregunta mediante el análisis de cuatro atributos genéricos en los que se desenvuelven los sectores económicos e industriales: condiciones de los factores (mano de obra especializada o infraestructura), condiciones de la demanda; sectores afines y de apoyo (presencia de proveedores competitivos); la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas.

2.2.1.4. Teoría de la dotación de factores

Hecksher-Ohlin considera, mediante esta teoría, que las diferencias internacionales e interregionales en los costes de producción se dan en virtud de diferencias en la posesión de factores de producción. Esto es, los bienes que necesitan para su elaboración de grandes cantidades de un factor abundante tendrán costes de producción más bajos y posibilitarán una renta más alta en el intercambio internacional.

Bajo este criterio, los países que tienen, por ejemplo, bajos costos en mano de obra deben concentrar su producción en la elaboración de bienes que requieren de una gran cantidad de ella.

2.2.1.5. Teoría del ciclo de vida del producto

El autor de esta teoría, Raymond Vernon, estima que las empresas pioneras en la producción de un bien deben procurar colocar sus plantas de producción cerca del mercado y del lugar donde se toman las decisiones. Conforme transcurre el tiempo y la demanda del nuevo producto va creciendo en otros países avanzados, se incrementa también el interés de los productores extranjeros de iniciar la producción de esos bienes para abastecer sus propios mercados. En la medida que la producción se va estandarizando ésta se va trasladando a otros países menos desarrollados. Según esta

teoría es posible que el ciclo se repita conforme los países en desarrollo van adquiriendo una ventaja de producción sobre los desarrollados.

2.2.1.6. Nueva teoría del comercio internacional

De conformidad con esta teoría muchas industrias experimentan rendimientos crecientes con la especialización y debido a las economías de escala. Asimismo, los teóricos del nuevo comercio consideran que en virtud de las economías de escala los primeros en desarrollar una industria pueden colocar un candado en el mercado que desaliente intentos de penetración de otras empresas. Es el caso de las industrias de aviones comerciales, de ciertos productos químicos, equipos de alta tecnología, entre otros.

2.2.1.7. Innovación de la oferta exportadora agrícola como instrumento para enfrentar las nuevas exigencias del mercado

Los desafíos globales provocados por factores como el aumento de la población, el impacto del cambio climático, el desarrollo de economías emergentes, la inestabilidad provocada por la escasez de tierra, agua y energía son algunos de los retos a los que se enfrenta la agricultura en estos días. Asimismo, la apertura de nuevos mercados a partir de la suscripción de acuerdos comerciales preferenciales y las tendencias del mercado constituyen nuevas oportunidades para la innovación competitiva y sostenible del agro a fin de adecuarse a estas nuevas realidades.

Según el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)¹⁵, el proceso de innovación se da, en gran medida, dentro de “sistemas de innovación” integrados por organizaciones y actores, privados y públicos, que interactúan entre sí y que tienen las competencias técnicas, comerciales y financieras para la innovación.

En este contexto, el rol que desempeña el Estado es de suma importancia para facilitar las condiciones económicas, sociales e institucionales necesarias para la innovación, por medio de políticas orientadas principalmente a:

- La provisión de recursos para el desarrollo de procesos de innovación (facilitador de recursos financieros, de servicios y conocimientos)

¹⁵ Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. “La innovación en la agricultura: un proceso clave para el desarrollo sostenible”. En: Posicionamiento Institucional. San José, mayo de 2014. Pp. 2.

- La eliminación de obstáculos en los marcos regulatorios, incluidos los legales, los de comercio, gobernanza e inversión
- Fortalecimiento del recurso humano a través de la capacitación técnica y profesional
 - Impulso a la investigación y el acceso a información actualizada

En el ámbito de la agricultura las principales formas de clasificar la innovación son las siguientes¹⁶:

- Innovación institucional: Referida al cambio de políticas, normas, regulaciones, procesos, acuerdos, prácticas institucionales o relaciones con otras organizaciones, con el propósito de propiciar un ambiente más dinámico para el mejor desenvolvimiento de una institución o de un sistema, haciéndolo más interactivo y competitivo.
- Innovación tecnológica: Se trata de la incorporación de nuevos conocimientos científicos y prácticas tecnológicas orientados a mejorar la producción y comercialización de productos o servicios. Por lo general las innovaciones tecnológicas están referidas a la realización de cambios en los productos o procesos productivos, aunque podrían también generarse en el mercadeo o en la forma de organización de los productores o instituciones.
- Innovación social: Busca la mejora en las estrategias, conceptos, ideas, organizaciones, productos o servicios orientadas a mejorar la forma en que se satisfacen las necesidades sociales. Este tipo de innovación se trabaja de manera conjunta con el concurso de diferentes actores, a través de la generación de empleo, mayor consumo, mejoramiento de la calidad de vida de las personas, entre otros.

Sin perjuicio de los tipos de innovación mencionados, usualmente utilizados en el ámbito de la agricultura, conviene también hacer referencia a otras clasificaciones de uso extendido que incorporan categorías como la innovación de producto (adiciones o mejoramiento de los bienes producidos), de proceso (cambio en la forma en que se producen los bienes o servicios), de mercadeo (cambio en las condiciones de comercialización de un producto) y de organización (cambio en la estructura, los

¹⁶ Idem

procesos o metodología empleados, así como la relación con otros actores a través de alianzas estratégicas y otras formas de relacionamiento).

Desde el punto de vista de los sujetos que participan en los procesos de innovación es conveniente también señalar que éstos pueden ser implementados en el ámbito empresarial o de las organizaciones / instituciones (implementadas por entidades públicas o privadas, académicas o no gubernamentales, así como a los sistemas nacionales de innovación). En ambos casos la innovación puede estar referida al desarrollo del producto, proceso, mercadeo u organización.

Como se ha señalado anteriormente, la importancia de la innovación de la agricultura responde a múltiples desafíos y oportunidades. En el caso del presente trabajo de investigación nos referiremos a la conveniencia de innovar la oferta exportadora agrícola peruana a partir de la suscripción del Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos, instrumento que sienta las bases para explotar las potencialidades de uno de los mercados más grandes e importantes del planeta.

En ese contexto, la producción de arándanos en el Perú, a partir de la identificación de la demanda y tendencias del mercado, y su comercialización en los Estados Unidos es el caso de innovación productiva seleccionado en esta investigación.

2.3. Contexto y precedentes de la apertura comercial en el Perú

Como señala Jaime García¹⁷, el modelo de sustitución de importaciones que siguió el Perú entre 1962 y 1990 entró en un estado de crisis que, a la postre, constituyó uno de los factores que motivó en la década de los años noventa la adopción de una serie de reformas estructurales orientadas hacia un modelo de economía de mercado, dentro del cual uno de los elementos fundamentales fue la reorientación de la política comercial hacia la liberalización del intercambio de bienes, servicios e inversiones.

Entre las décadas de 1960 y 1980 la política comercial peruana estuvo marcada principalmente, salvo algunos períodos cortos, por intentos por reducir la dependencia externa por medio del reemplazo de productos importados por bienes de producción nacional. Se trataba de la estrategia de “industrialización por sustitución de

¹⁷ García, Jaime. La Política de Comercio Exterior y de Desarrollo del Perú (1960-2011). En: Veinte años de Política Exterior Peruana (1991-2011). Libro en homenaje del vigésimo aniversario del IDEI. Lima. Pontificia Universidad Católica del Perú, 2012. Pp. 209-242.

importaciones (ISI)", presente en varios países en desarrollo desde la década de 1930. Según la lógica de este modelo los países en vías de desarrollo, caracterizados por ser exportadores de bienes primarios, para defenderse de la caída de los términos de intercambio y evitar escenarios de crisis debían industrializarse para abastecer el mercado interno, y no precisamente para buscar un espacio en los mercados externos.

Bajo este modelo, entre 1960 y 1990, fue característico la existencia de aranceles altos con precios de bienes finales elevados, tipos de cambio diferenciados para promover la industria, monopolios estatales para la importación de bienes, subsidios para promover las exportaciones, entre otras medidas. Las acciones adoptadas en este período, sin embargo, no llevaron a una industrialización eficiente del país, se creó más bien un esquema industrial altamente dependiente de insumos y partes importadas a las que no necesariamente se les añadía valor agregado. Otro de los resultados fue la drástica reducción de la apertura económica del Perú hacia el mundo, además de una industria débil que prosperaba gracias a regulaciones que no eran sostenibles¹⁸.

Conviene también señalar que la reforma liberal se produjo en un contexto para Latinoamérica cuyos precedentes en la década de los años ochenta estuvieron marcados por el alto endeudamiento de gran parte de los países de la región y por una aguda crisis financiera que se desencadenó desde 1982 hasta finales de esa década. Muchos países latinoamericanos, entre ellos el Perú, intentaron superar esta situación recurriendo al asesoramiento y la financiación del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Es en este contexto que fueron aplicados en varios países programas especiales de recuperación financiera como el Plan Baker (1985), el Plan Brady (1989), así como recetas o recomendaciones del Banco Mundial que fueron conocidas posteriormente como el "Consenso de Washington"¹⁹.

En el caso peruano se adoptaron cambios drásticos, pudiéndose distinguir una primera etapa entre 1990 y 1994 en la que se configuraron las bases para la apertura del comercio peruano hacia el mundo, lo que involucró la adopción de medidas como la reforma arancelaria y aduanera, la eliminación de restricciones a las importaciones y a la inversión extranjera, entre otras²⁰.

¹⁸ Morón, Eduardo; Bernedo María; Chávez, Jorge; Cusato Antonio; Winkelried, Diego. "Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: Una oportunidad para crecer sostenidamente". Universidad del Pacífico. Instituto Peruano de Economía. Lima. 2005. Pp. 131.

¹⁹ Alcalde, Javier. "La liberalización de la inversión extranjera directa en América Latina: un breve enfoque comparativo de Brasil, Chile, Perú y el Grupo Andino". Revista Apuntes, volumen 24, número 41, pp. 3-33.

²⁰ García, Jaime. Op. Cit. Loc.

Asimismo, se adoptó una estrategia de promoción de acuerdos bilaterales de comercio e inversión y, entre 1995 y 2000, se buscó incorporar al sector privado a las negociaciones comerciales internacionales. Pertenece a este quinquenio también la adhesión del Perú a la Organización Mundial del Comercio, el inicio de las negociaciones para el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), la creación de la agencia gubernamental para la promoción de las exportaciones (PROMPEX), el reingreso del Perú a la Comunidad Andina, así como su adhesión al Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC).

En el nuevo milenio fue también parte de esta nueva política reforzar las relaciones comerciales con importantes mercados internacionales, para lo cual se negociaron acuerdos de libre comercio con países como Canadá, Singapur, China, Corea, Japón, México, así como con la Unión Europea, entre otras economías. Este fue el caso también de los Estados Unidos, alcanzándose primero la renovación del ATPA/ATPDEA en el año 2002 y, posteriormente, el año 2006 con el fin de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio.

Conviene en este último aspecto hacer referencia al contexto de la promoción estadounidense del libre comercio en la década de los años noventa. Entre 1993 y 2001 el presidente Bill Clinton dio inicio a un período de reformas liberales y de promoción de acuerdos de libre comercio. Este período, en el que se aprobó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), fue importante para el Perú en la medida que permitió conocer las formas y procesos para lograr el apoyo político y social de un acuerdo de esa naturaleza con los Estados Unidos. Cabe recordar que la opinión pública estadounidense estaba dividida respecto a la aprobación del TLCAN, ello no obstante, el Senado y la Cámara de Representantes no lograron una coalición mayoritaria de oposición al acuerdo, lo que permitió un mayor margen de negociación haciendo concesiones principalmente en el ámbito laboral y ambiental.

Esta política de apertura y la experiencia del TLCAN fueron fundamentales para que en la década de los años noventa y a inicios del nuevo milenio varios países de la región lograran un acceso preferencial al mercado estadounidense. En el caso de los países andinos, fueron beneficiarios primero de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), vigente entre 1993 y 2001. Esta medida permitió la reducción de aranceles a cerca de 5600 productos provenientes del Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia. Posteriormente, esta norma fue reemplazada por la Ley de Promoción Comercial Andina

y Erradicación de la Droga (ATPDEA), vigente entre 2002 y 2010, dispositivo que amplió la malla de beneficios arancelarios a más productos. Ambos instrumentos, vale mencionar, estaban sujetos a la lucha contra la comercialización de droga y como alternativa para promover cultivos alternativos²¹.

En el caso peruano, las exportaciones con el ATPA se incrementaron de US\$ 11.5 millones en 1993 a US\$ 673 millones en 2001. Posteriormente, con el ATPDEA, las exportaciones volvieron a crecer de US\$ 362 millones en 2002 a US\$ 1,252 millones en 2003²².

En noviembre de 2003, el gobierno estadounidense anunció su intención de iniciar negociaciones para un acuerdo comercial preferencial con los países andinos (Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia. Venezuela no participó), las que se iniciaron el año siguiente. Sin embargo, ante las dificultades en la negociación de un tratado de libre comercio con este bloque de cuatro países, Estados Unidos puso en marcha una estrategia de negociación bilateral, a la que accedieron Colombia y el Perú.

Como indica Pablo de la Flor²³, mediante el “bilateralismo competitivo” planteado por el entonces representante comercial estadounidense Robert Zoellick, los Estados Unidos impulsó una agenda comercial que no sólo incluía la reducción de aranceles, sino la incorporación de ámbitos como el de servicios, inversiones y de propiedad intelectual que no habían tenido cabida a nivel multilateral, o cuyo tratamiento fue particularmente complicado en el marco de la OMC o en otros foros como el ALCA, donde Estados Unidos trató de impulsar procesos más amplios de integración comercial. El esquema de negociación bilateral estadounidense fue de hecho más notorio en la región a partir de la inviabilidad de las negociaciones del ALCA, así como ante el surgimiento de opciones políticas populistas opuestas a la actuación de los Estados Unidos en Latinoamérica.

2.4. Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos

²¹ Duran Lima, José De Miguel y Andrés Schuschny. 2007. “Trade Agreements by Colombia, Ecuador and Peru with the United States: Effects on Trade, Production and Welfare”. CEPAL. Review, número 91. eoh. Pp. 67-93

²² Abusada, Taboada y Chávez (2004). Op. Cit. Loc. Pp.21

²³ De la Flor, P. B. (2010). El TLC Perú-Estados Unidos: Riesgos y Oportunidades. En: “La Economía Política del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos”. Woodrow Wilson Center Reports on The Americas. N°. 25. P. 67. Woodrow Wilson International Center for Scholars. Latin American Program. 2010.

En diciembre de 2005 el Perú y los Estados Unidos concluyeron el proceso de negociación del Acuerdo de Promoción Comercial (APC), más conocido como Tratado de Libre Comercio (TLC). El Ministro de Comercio Exterior y Turismo del Perú, Alfredo Ferrero, jefe del equipo de negociación peruano, y el representante comercial de los Estados Unidos Rob Portman, suscribieron el Acuerdo el 12 de abril de 2006.

El Congreso de la República del Perú ratificó el TLC el 28 de junio de 2006 (con una votación de 79 votos a favor, 14 en contra y 7 abstenciones). Por parte de los Estados Unidos, la Cámara de Representantes aprobó el TLC el 8 de noviembre de 2007 (285 votos a favor y 132 en contra), mientras que el Senado lo hizo el 4 de diciembre de ese mismo año (77 votos a favor y 18 en contra).

Cabe señalar, sin embargo, que, si bien la culminación del proceso negociador se alcanzó con el apoyo del partido Republicano en el Parlamento de los Estados Unidos, luego de las elecciones de 2006 la correlación de fuerzas cambió en el legislativo de ese país, lo cual motivó una adecuación del acuerdo que se venía negociando respecto del nuevo entendimiento en política comercial del Congreso estadounidense. En ese sentido, se incorporaron al TLC adendas a los capítulos de medio ambiente, laboral y de propiedad intelectual. En el caso de los dos primeros se incluyeron disciplinas más exigentes, mientras que en el caso de propiedad intelectual se acordaron mayores flexibilidades²⁴.

El TLC entre el Perú y los Estados Unidos entró en vigor el 1 de febrero de 2009. El Acuerdo consta de 23 capítulos, además de anexos y compromisos complementarios.

La negociación, incluyó los aspectos más importantes de la relación bilateral a nivel económico, abarcando el comercio de bienes, promoción de inversiones, compras públicas y servicios transfronterizos, además de compromisos en materia laboral, medio ambiental y de protección de la propiedad intelectual.

Como se ha mencionado anteriormente, el TLC consolidó el acceso preferencial y de manera permanente al mercado estadounidense para los productos que fueron incluidos en el ATPDEA y se amplió el universo al resto de la oferta exportable del Perú. La desgravación arancelaria favorece también a los consumidores y empresas nacionales

²⁴ De la Flor, P. B. (2010). Op. Cit. Loc. P. 69.

a acceder a bienes, insumos y tecnologías más modernas a un costo más bajo, factor que puede ser utilizado para promover la eficiencia productiva y la competitividad en el Perú.

Con la aprobación del TLC los Estados Unidos autorizó una desgravación total, en un plazo de 0 a 17 años, del 99,5% de sus líneas arancelarias. Ello incluyó el íntegro de las exportaciones agrícolas peruanas, así como de importaciones estadounidenses de bienes industriales no textiles desde el Perú, las mismas que están liberadas por el TLC. Es decir, el cien por ciento de los productos que se beneficiaban del ATPDEA fueron incluidos en la categoría de liberalización inmediata y todos los productos del sector industrial que no estaban incorporados en el ATPDEA fueron incluidos en la categoría de desgravación inmediata, salvo 20 subpartidas (17 subpartidas de calzado y 3 de atún) que están dentro de un esquema de desgravación lineal a 10 años²⁵.

El cuadro que presentamos a continuación muestra, precisamente, las condiciones del acceso de las exportaciones peruanas al mercado estadounidense con el TLC:

Tabla N° 2

Condiciones de acceso de las exportaciones peruanas a Estados Unidos (MINCETUR)

Categoría de desgravación	Nº de líneas	Part.
Acceso inmediato	6 417	60,3%
B (5 años)	3	0,0%
C (10 años)	21	0,2%
D (15 años)	51	0,5%
Q (17 años)	4	0,0%
Cuotas	129	1,2%
F*	3 991	37,5%
R**	1	0,0%
S***	17	0,2%
Total	10 634	100,0%

Fuente: TLC Perú-EEUU

F*: Libre de aranceles.

R**: El arancel impuesto al artículo ensamblado a ser aplicado de acuerdo con los procedimientos especificados en la nota 3 de Estados Unidos al subcapítulo II, Capítulo 98 del HTSUS, deberá ser la tasa aplicable al valor íntegro del artículo mismo bajo las obligaciones de desgravación incluidas para la correspondiente posición arancelaria en los Capítulos 1 al 97 de esta Lista hasta el 1 de enero del año diez, momento en que dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles

S***: Quedaron libres de arancel desde la entrada en vigencia del TLC.

²⁵ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (MINCETUR). Dirección General de Investigación y Estudios sobre Comercio Exterior. Dirección de Estudios Económicos. “Estudio de aprovechamiento del TLC Perú-EEUU. 9º año de vigencia del TLC”. Marzo de 2018.

2.5. Descripción del producto seleccionado para la investigación: el caso de los Arándanos

El arándano es una especie originaria de América del Norte que pertenece a la familia de los berries. Se consideran berries o frutas del bosque al arándano (azul), arándano rojo, aguaymanto, cereza, frambuesa, fresa o frutilla, fresa silvestre, frutilla o fresón, grosella o zarzaparrilla, grosella negra o zarzaparrilla negra, grosella alpina, guinda, mora o zarzamora andina, mora de los pantanos, sauco, entre otras.

Los tipos de arándano más cultivados son, de acuerdo a los tamaños del arbusto, la variedad Lowbush blueberry (*Vaccinium angustifolium*), Highbush blueberry (*Vaccinium corymbosum*) y el arándano ojo de conejo, rabbiteye (*Vaccinium Ashei*)²⁶.

Se trata de un producto versátil que puede ser utilizado no solo como fruta fresca sino también como producto seco, deshidratado, extracto, alimentos procesados, jugos, aceites, etc.

Según estudios especializados los arándanos brindan diversos beneficios para la salud, entre ellos²⁷:

- Son frutas bajas en calorías y con un alto contenido de fibra, vitamina C y K, con un elevado valor nutricional
- Están dotados de un alto contenido de antioxidantes, uno de los más elevados entre las frutas y vegetales consumidos en una dieta regular
- El jugo extraído de esta fruta tiene facultades protectoras del ADN, convirtiéndolo por ende en un producto que ayuda a prevenir el cáncer
- Los antioxidantes que contiene ayudan a prevenir problemas cardiovasculares y ayudan a combatir enfermedades como la diabetes, y son favorables para prevenir infecciones y enfermedades urinarias
- Su contenido de zinc y hierro favorece la concentración de hemoglobina y oxígeno en la sangre, reforzando el sistema inmunológico del organismo

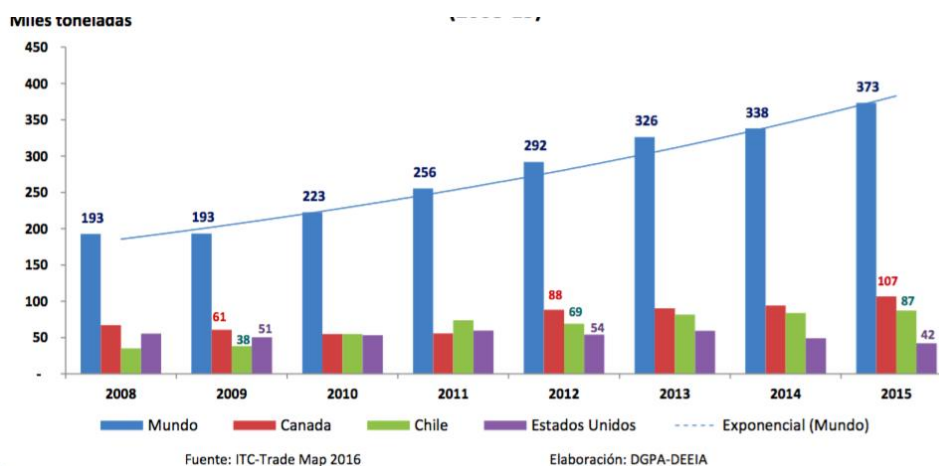
²⁶ Ministerio de Agricultura y Riego del Perú. Dirección General de Políticas Agrarias. Dirección de Estudios Económicos e Información Agraria. “El arándano en el Perú y el mundo. Producción, comercio y perspectivas”. Lima, Perú, 2016

²⁷ Idem. Tomado de “Nutrición sin más” <http://nutricionsinmas.com/para-que-sirve-el-arandano-conoce-sus-beneficios/>

- Su alta concentración vitamínica lo convierte en un producto recomendable para mejorar la salud ocular.

Las referidas propiedades del arándano lo han llevado a ser considerado como una “súper fruta” y, en consecuencia, su producción a nivel mundial ha sido creciente especialmente en la última década. Los principales productores y exportadores a nivel mundial son Estados Unidos, Canadá y Chile. En el siguiente gráfico se puede apreciar precisamente la evolución de las exportaciones mundiales de arándanos frescos entre los años 2008 y 2015 en los tres principales productores.

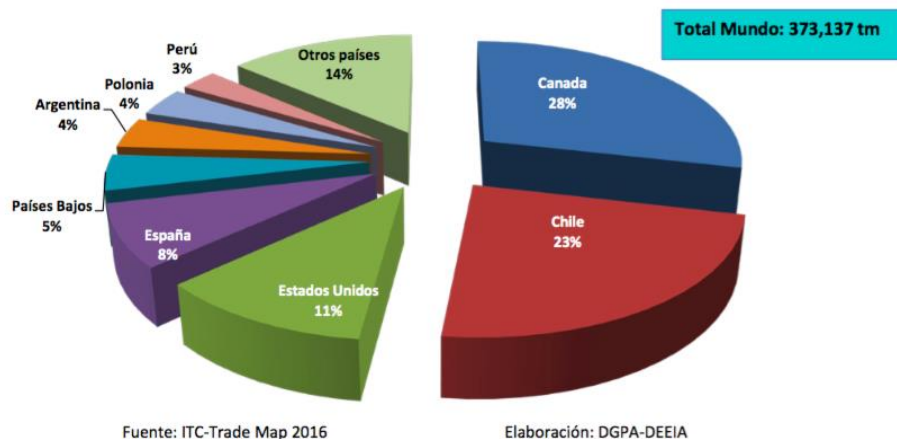
Figura N° 2
Evolución de las exportaciones mundiales de arándanos frescos (2008-2015)



La cantidad de productores se ha ido incrementado a través de los años, así mientras en 2008 eran solamente cerca de 59 países los productores de esta fruta, hacia 2015 se contaba con más de 73 países productores y exportadores de este producto.

A pesar de la aparición de nuevos productores y exportadores de arándanos a nivel mundial, hasta el año 2015 solo 15 países concentraban el 94% en promedio del volumen exportado, entre ellos el Perú. El gráfico presentado a continuación da cuenta de ello.

Figura N° 3
Principales países exportadores de arándanos frescos – 2015



2.6. El arándano en el Perú

Los primeros estudios realizados en el Perú para el cultivo de arándanos se dieron en el marco de un proyecto de cooperación con la Unión Europea iniciado en 2004 (UE-Perú/PENX ALA/2004/016-913)²⁸ en el que se realizó un estudio de zonificación agraria de cultivos con el objetivo de brindar información técnica que permitiera orientar el desarrollo de nuevos productos en determinadas zonas geográficas.

En el marco del referido proyecto con la Unión Europea se realizaron consultorías como el “estudio para la selección de 10 nuevos productos, su adaptabilidad al territorio nacional, su viabilidad en Europa e identificar potenciales clientes” publicado en 2009 en el que dan mayores alcances sobre los requerimientos ambientales de los suelos, altitud, temperatura, requerimientos hídricos, luminosidad, rendimientos y épocas de cosecha y ventanas comparativas en el mercado mundial²⁹.

Según este estudio los arándanos en el Perú pueden plantarse desde el nivel del mar hasta una altitud de 3,000 msnm, pueden crecer dentro de una amplia variedad de climas siendo la temperatura mínima recomendable los 7°C y la máxima de 33°C. El riego es un elemento fundamental para su cultivo ya que el sistema radicular y la carencia de pelos radicales del arbusto limitan su capacidad de absorción de agua. En cuanto a la luminosidad, la planta tiene un mejor rendimiento cuando está expuesta al sol y cuando no es sometida a vientos fuertes.

²⁸ Tomado del informe Proyecto de Asistencia Técnica para los Planes Operativos Sectoriales (POS) 2004, EuropeAid/124050/D/SER/PE.(UE-Perú/PENX ALA/2004/016-913)

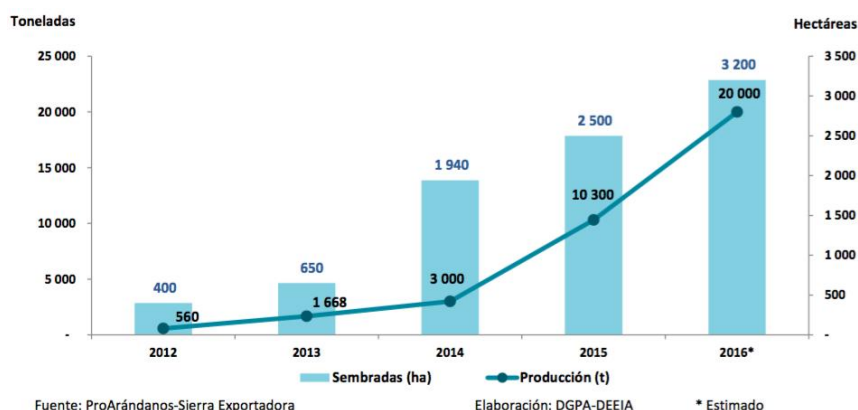
²⁹ Tavera Mario, Dávila Sara, Prado Adelaida informe de consultoría “Estudio para la selección de 10 nuevos productos, su adaptabilidad al territorio nacional, su viabilidad en Europa e identificar potenciales clientes”. Septiembre de 2009, Perú.

Los primeros plantones de arándanos de alta calidad genética ingresaron al Perú en 2004 provenientes del vivero Fall Creek de Oregon, Estados Unidos. Sin embargo, según información del Ministerio de Agricultura y Riego la primera plantación de arándanos de la que se tiene registro en el Perú data de 2008, año en que se habría iniciado el cultivo de 10 hectáreas y 100 mil plantas. En años posteriores el número de hectáreas cultivadas de arándanos fue creciente, así en 2012 se contaba con 400 hectáreas, en 2014 se estima que la extensión plantada alcanzó las 1940 hectáreas y en 2015 cerca de 2500³⁰. A junio de 2017 las hectáreas de arándanos cultivados en el Perú habrían alcanzado las 3800 hectáreas³¹.

El cuadro que presentamos a continuación da cuenta del incremento de las áreas cultivas en el Perú entre los años 2012 y 2016.

Figura N° 4

Producción de arándanos y áreas sembradas en el Perú
2012-2016



Las variedades que más se adaptan en el Perú son las conocidas como Biloxi, Misty y Legacy. La variedad Biloxi produce una fruta que madura tempranamente y tiende a florecer y fructificar dos veces al año. Esta es la variedad más cultivada en el Perú con un rendimiento aproximado de 1.5 kg por planta, la cual se adapta bien tanto a climas de sierra como de costa. Este tipo de arándanos es el que más se cultiva en la región La Libertad, lugar que concentra la mayor cantidad de producción de arándanos en el

³⁰ Ministerio de Agricultura y Riego del Perú. Dirección General de Políticas Agrarias. Dirección de Estudios Económicos e Información Agraria. “El arándano en el Perú y el mundo. Producción, comercio y perspectivas”. Lima, Perú, 2016

³¹ Grupo Raiseb Perú. Libro virtual “Arándanos”. En: arandanosperu.pe (<https://arandanosperu.pe/tag/sierra-exportadora/>). Segunda edición, actualizada a 2018, Lima, Perú.

Perú, ello principalmente porque dicha variedad no requiere de horas de frío y se adapta adecuadamente al clima de la costa peruana. La variedad Misty, por su parte, produce abundantes frutos y ha mostrado un buen nivel de adaptación a las condiciones de la sierra peruana. En cuanto a la variedad Legacy, es una planta con tolerancia a altas temperaturas y a condiciones de menor acceso a agua. Su fruta es de tamaño medio y de buena calidad, presentando condiciones para un almacenamiento largo de aproximadamente 8 días a 4.5° C³².

El crecimiento anual de la producción peruana de arándanos entre los años 2012 y 2016 se estima que alcanzó el 144,5%, ello sumando las nuevas tierras sembradas, así como a la mejora en el rendimiento de las plantas particularmente a partir del segundo año de su cultivo y hasta que alcanzan madurez entre el octavo y noveno año, luego de lo cual mantienen un rendimiento constante por cerca de diez años.

Según información del Ministerio de Agricultura y Riego del Perú³³ el volumen de producción en 2012 alcanzó las 1668 toneladas; el año 2014 dicho volumen se habría incrementado en cerca de 80% con una producción de aproximadamente 3000 toneladas; mientras que en 2015 el crecimiento fue aún mayor llegando a alcanzar 10,300 toneladas, esto es, 243% más respecto del año anterior. Según estadísticas de la Organización de las Naciones para la Alimentación y la Agricultura (FAO), los cultivos de arándanos en el Perú alcanzaron las 20,000 toneladas en 2016 y 52,301 toneladas en 2017. El cuadro que se exhibe a continuación muestra el área cosechada, su rendimiento y las toneladas producidas entre 2014 y 2017.

Tabla N° 3

Área cosechada, rendimiento y toneladas de arándanos producidas en el Perú
2014 y 2017

³² Idem

³³ Idem

Elemento	Código Producto	Producto	Código año	Año	Unidad	Valor	Símbolo
Área cosechada	552	Arándanos	2014	2014	ha	1940	
Área cosechada	552	Arándanos	2015	2015	ha	2500	
Área cosechada	552	Arándanos	2016	2016	ha	3200	
Área cosechada	552	Arándanos	2017	2017	ha	4134	
Rendimiento	552	Arándanos	2014	2014	hg/ha	15464	Fc
Rendimiento	552	Arándanos	2015	2015	hg/ha	41200	Fc
Rendimiento	552	Arándanos	2016	2016	hg/ha	62500	Fc
Rendimiento	552	Arándanos	2017	2017	hg/ha	126514	Fc
Producción	552	Arándanos	2014	2014	toneladas	3000	
Producción	552	Arándanos	2015	2015	toneladas	10300	
Producción	552	Arándanos	2016	2016	toneladas	20000	
Producción	552	Arándanos	2017	2017	toneladas	52301	

Extraído de información estadística de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO-STAT), 2017. Cultivos, rendimiento y toneladas producidas en el Perú. <http://www.fao.org/faostat/es/#data/QC>

Gracias a la diversidad de climas existentes en el Perú es posible producir arándanos todo el año. Ello, no obstante, la mayor parte de la producción anual se concentra entre septiembre y noviembre, aunque se ha observado volúmenes importantes de producción hasta el mes de enero del siguiente año, inclusive. La producción nacional de arándanos está dirigida principalmente a los mercados estadounidense y europeo, donde se compite con otros productores del Hemisferio sur como Chile, Argentina, Uruguay y Nueva Zelanda.

Las principales empresas exportadoras nacionales son Camposol y TALSA, las que en conjunto alcanzan cerca del 88% del total de exportaciones. Otras empresas que se desenvuelven en el rubro son Ortifrut, Blueberries Perú, Hass Perú, Complejo Agroindustrial Beta, Agrícola de la Venta, Danper Trujillo, entre otras.

La estructura de costos para el cultivo de arándanos en el Perú es variable de acuerdo a la región, pisos ecológicos donde se cultiva, la tecnología empleada, el tipo de suelo, la luminosidad que recibe la planta, entre otros factores. Según un estudio de pre factibilidad encargado por Sierra Exportadora³⁴ se estima de manera referencial una inversión aproximada de US\$ 47,902 (sin considerar el impuesto general a las ventas) por hectárea producida aplicada a los dos primeros períodos anuales, sobre un total de

³⁴ Benavides Eliana. Consultor. Estudio de prefactibilidad para la producción y comercialización de arándanos en condiciones de valles andinos. Sierra Exportadora. 2012.

10 años de vida útil del proyecto. En el cuadro que se presenta a continuación se puede apreciar la composición aproximada de la inversión en el cultivo de arándanos:

Tabla N° 4
Composición de la inversión en el cultivo de arándanos en el Perú

	<u>Inversiones</u>	
	0	1
<u>Inv. Infraestructura</u>	10,420	3,700
<u>Inv. Equipos</u>	12,200	0
<u>Inv. Biológicos</u>	15,708	0
<u>Inv. Preoperativos</u>	1,350	0
<u>Inv. Capital de Trabajo</u>	1,753	2,771
Total	41,431	6,471
IGV	7,458	1,165

Extraído de: Benavides Eliana. Estudio de prefactibilidad para la producción y comercialización de arándanos en condiciones de valles andinos. Sierra Exportadora. 2012

El ciclo de cultivo de los arándanos es el siguiente:

- 1 a 2 años: crecimiento y desarrollo
- 3 a 4 años: primeras cosechas
- 7 años: estabilidad de cosecha
- 8 a 30 años: adulto productivo
- Período de cosecha: de 7 a 9 semanas

De otra parte, es importante mencionar que la mano de obra es un factor de mucho valor para una adecuada producción y cosecha del producto. El arándano es una fruta que debe ser recolectada en el momento que alcanza madurez, de lo contrario su exceso de maduración influye directamente en la calidad del producto. El personal dedicado a esta actividad debe ser adecuadamente capacitado a fin de no maltratar la fruta y de coleccionar aquellas que se encuentren lo suficientemente maduras. Si bien la selección de las frutas se da también al momento de su embalaje, en la medida que el producto haya sido clasificado correctamente al momento de su recolección optimiza hasta en diez veces la eficiencia de la labor de embalaje. En consecuencia, la capacitación del personal para la cosecha de los arándanos es crítico para evitar mermas y a efecto de procurar un mayor rendimiento por hectárea cultivada.

Para las labores de cosecha se emplea gran cantidad de personal, ello especialmente en tierras ubicadas en la costa peruana en las que el período de cosecha alcanza hasta seis meses. En comparación con otros cultivos, la cantidad de mano de obra requerida para la cosecha de arándanos supera hasta en 2,5 veces a productos como los espárragos, cifra que incluso puede ser superior en los años iniciales del cultivo. Por estas consideraciones la mano de obra constituye un reto permanente para la producción de arándanos en el Perú, pero al mismo tiempo una oportunidad para la generación de más puestos de trabajo.

La mayor parte de la producción nacional de arándanos se ubica en la región La Libertad, la cual concentra aproximadamente el 90% del total. Ancash, Arequipa, Cajamarca, Ica, Lima y Lambayeque son las otras regiones productoras.

Considerando la referida concentración de la producción de arándanos particularmente en la región La Libertad en el norte del Perú, cuyos valles de Chao, Virú, Moche y Chicama son irrigados con aguas derivadas del proyecto Chavimochic, es posible la conformación de clústers integrados de empresas, proveedores especializados, oferentes de servicios e instituciones asociadas (gobiernos locales, universidades, centros de investigación, empresas certificadoras, asociaciones comerciales, entre otros) con el objeto de mejorar la competitividad de la producción de arándanos y de desarrollar economías de aglomeración y de integración funcional que permitan mayores índices de eficiencia en cada eslabón de la cadena productiva y la generación de mayor valor agregado.

2.7. Participación de “Sierra Exportadora” en la promoción de la producción de arándanos en el Perú

En octubre de 2006, mediante la ley N° 28890, se creó en el Perú el organismo público descentralizado denominado “Sierra Exportadora” adscrito a la Presidencia del Consejo de Ministros con el objeto de organizar y coordinar los esfuerzos y recursos que el sector público ejecuta en el ámbito rural en los departamentos con zonas de sierra. Con el programa “Perú Berries”, “Sierra Exportadora” promovió el cultivo y comercialización de productos como los arándanos peruanos mediante la realización de seminarios informativos, consultorías especializadas, creación de parcelas demostrativas, ferias y cursos, entre otros. Actualmente, “Sierra y Selva Exportadora” como parte del Ministerio de Agricultura y Riego continúa dicha labor articulando el financiamiento de pequeñas asociaciones de productores mediante la elaboración de planes de negocios financiados por Agroideas, Procompite y con el apoyo de Agrorural.

En conversación concedida por el señor Alfonso Velásquez³⁵, presidente ejecutivo de Sierra Exportadora entre 2011 y enero de 2018, hizo referencia al rol que desempeñó esta entidad para impulsar el cultivo y la exportación de arándanos a diversos mercados mundiales. Indicó que para dicho efecto fue fundamental una visión prospectiva de potenciales productos y nuevos mercados a la luz de la identificación de tendencias mundiales. Indicó también que, de cara al futuro, a fin de identificar otros cultivos y mercados, es recomendable el fortalecimiento de los mecanismos de inteligencia comercial a fin de contar con la mayor cantidad de información posible sobre nuevas tendencias y demanda de productos en diferentes mercados. Es igualmente importante, según indicó, emprender una tarea de amplia difusión de dicha información entre los productores y la búsqueda de potenciales inversionistas y socios comerciales a través de la realización de eventos a nivel nacional e internacional. Dichas herramientas, empleadas con los recursos disponibles por Sierra Exportadora para promover la producción y comercialización de productos, tuvieron un efecto muy positivo en el caso de los arándanos en el Perú.

2.8. El arándano en los Estados Unidos

Estados Unidos es el mayor productor, importador y consumidor de arándanos en todo el mundo. Su producción local, sin embargo, no satisface su demanda interna razón por la cual es el mayor importador de arándanos a nivel global, concentrando el 60% de las importaciones mundiales que alcanzaron los US\$ 893 millones el año 2017.

El consumo per cápita de este fruto ha sido creciente en ese país en los últimos años, así mientras a principios de los años noventa el consumo promedio anual por habitante era de 250 gramos, en el año 2000 pasó a 117,9 gramos y a casi 816,5 gramos por habitante en 2016, según cifras del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés). La importancia del consumo de este producto en ese país se ve reflejado también en el nivel de ventas en el canal minorista, el cual alcanzó los US\$ 1,770 millones durante el año 2017.

La importación de arándanos en los Estados Unidos ha tenido una tasa promedio anual de crecimiento de 17,5%, registrando en 2015 un volumen de importación de aproximadamente 187,2 mil toneladas, lo cual representa el 51% de las importaciones a nivel mundial. En 2016 las importaciones estadounidenses de arándanos se incrementaron y alcanzaron las 211,7 mil toneladas, mientras que en 2017 el volumen

³⁵ Conversación sostenida en Lima, Perú el 21 de marzo de 2019.

fue de 194,1 mil toneladas. La tendencia continuó en alza y en 2018 se dio un gran salto llegando a importarse 252,2 mil toneladas de dicho producto. En el cuadro que presentamos seguidamente se pueda apreciar dicha tendencia por países de procedencia.

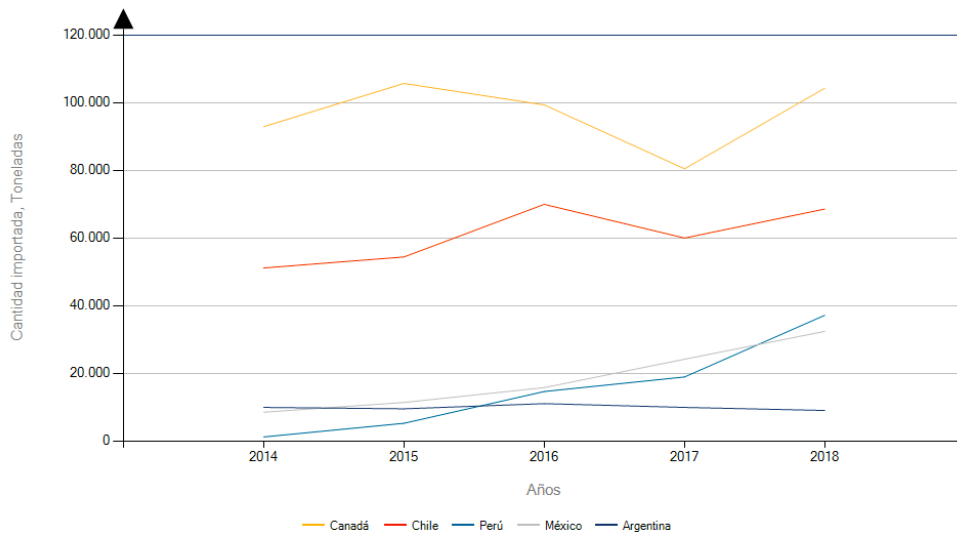
Tabla N° 5
Estados Unidos: Volúmenes de importación de arándanos (en toneladas) 2014-2018

Bilateral a 8 dígitos	Exportadores	2014	2015	2016	2017	2018
		Cantidad Importada, Toneladas	Cantidad Importada, Toneladas	Cantidad Importada, Toneladas	Cantidad Importada, Toneladas	Cantidad Importada, Toneladas *
	Mundo	164.728	187.100	211.741	194.074	252.218
	Canadá	92.892	105.676	99.332	80.462	104.281
	Chile	51.141	54.391	69.945	59.982	68.558
	Perú	1.185	5.230	14.626	18.926	37.161
	México	8.509	11.377	15.781	24.167	32.404
	Argentina	9.915	9.497	11.038	9.925	9.008
	Uruguay	976	870	928	577	720
	Ecuador					41
	Brasil	5				23
	Guatemala				27	10
	Sudáfrica	5				10
	Antigua y Barbuda					1
	Colombia					1
	China	40		5		0

Fuente: Data Trade Map

Tanto en la tabla arriba presentada como en gráfico que exhibimos a continuación se puede apreciar que los principales mercados de importación de arándanos por los Estados Unidos son Canadá y Chile, los cuales en conjunto suman cerca del 90% de las importaciones estadounidenses de este producto.

Figura N° 5
Importaciones de arándanos frescos desde los Estados Unidos 2014-2018



Fuente: Data Trade Map. Abril 2019.

Si bien Canadá y Chile son los principales proveedores de arándanos para los Estados Unidos, hay otros mercados como el mexicano, peruano, argentino y uruguayo que también tienen participación en sus importaciones de dicho producto.

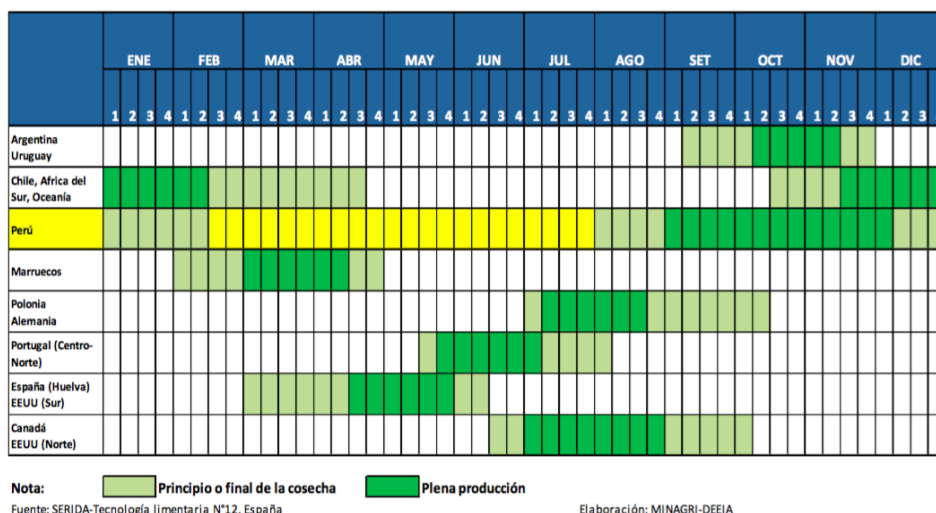
Los Estados que más demandan arándanos en el mercado estadounidense son California, Texas, New York, Florida e Illinois, los que en conjunto suman cerca del 37% del total de la demanda de arándanos en este país.

La producción de arándanos en los Estados Unidos es marcadamente estacional cubriendo su demanda interna entre marzo y junio con la producción del norte del país, mientras que entre los meses de julio y septiembre es cubierta parcialmente con la producción del sur de los Estados Unidos, la cual es completada con las importaciones procedentes de Canadá, principalmente entre julio y septiembre. En el caso de las importaciones provenientes de Chile ingresan de manera parcial desde noviembre y alcanzan sus mayores volúmenes en enero y febrero, o incluso marzo. México tiene básicamente el mismo calendario de exportaciones de arándanos a los Estados Unidos, el cual en ocasiones se alarga hasta el mes de junio. En el caso peruano, los volúmenes de exportación hacia los Estados Unidos se concentran principalmente entre octubre y marzo, siendo el pico más alto entre diciembre y febrero. Este período de tiempo coincide con el otoño e invierno estadounidense, estaciones en las que la producción de arándanos es escasa en ese país³⁶.

³⁶ Idem

En el gráfico que presentamos a continuación se puede apreciar el período estacional de la producción de arándanos a nivel mundial, con las ventanas potenciales del ingreso de los arándanos a diversos mercados mundiales, entre ellos el estadounidense.

Figura N° 6
Período estacional de producción de arándanos a nivel mundial



El retail es el ámbito con mayor demanda de este producto en los Estados Unidos. Su comercialización, en el caso de los arándanos no orgánicos, se realiza principalmente en envases de 18 onzas y 6 onzas, con un precio de venta promedio registrado por la USDA en abril de 2019 de US\$6,99 y US\$ 2,76, respectivamente. Asimismo, el retail es el principal medio de distribución de la fruta fresca con el 57% del mercado, seguido del foodservice con 41% y la venta directa con 2%³⁷. En el cuadro presentado a continuación se puede apreciar el precio promedio de venta de los arándanos en los Estados Unidos según el empaque de presentación.

Tabla N° 6
Precio de venta de los arándanos en Estados Unidos según peso y presentación

Date	Region	Class	Commodity	Organic	Unit	Number of Stores	Weighted Avg Price
04/26/2019	NATIONAL	FRUITS	BLUEBERRIES		18 oz package	77	6.99
04/26/2019	NATIONAL	FRUITS	BLUEBERRIES		6 oz package	4,423	2.76
04/26/2019	NATIONAL	FRUITS	BLUEBERRIES	Y	4.4 oz package	78	3.99
04/26/2019	NATIONAL	FRUITS	BLUEBERRIES	Y	6 oz package	2,098	3.96

Fuente: Adaptado de United States Department of Agriculture (USDA) – Agricultural Marketing Service

³⁷ Pro Chile (2015). Ficha de mercado del arándano. http://www.prochile.gob.cl/wp-content/les_mf/1442319618FMP_EEUU_Arandanos_2015.pdf

Los precios unitarios de importación de los arándanos que ingresan a los Estados Unidos son variables de acuerdo al período de su importación, fluctuando entre US\$ 2,3/Kg y US\$ 9,3/Kg.

Es importante tener en consideración también la presentación del producto, factor que influye en el precio final. El producto fresco tiene un precio superior y representa el 62% de todos los arándanos consumidos. De otra parte, el arándano procesado, que no llega a tener un precio muy alto en comparación con el producto fresco, tiene una posición importante en la demanda total. Las presentaciones que más destacan en el producto procesado son los arándanos congelados, deshidratados, purés, yogurts, jugos, suplementos dietéticos, entre otros, que en conjunto representan el 38% del total del consumo. Asimismo, conviene señalar que del total de las importaciones estadounidenses de arándanos el tipo de producto que más destaca es el convencional, representando el 61%, mientras que el producto orgánico alcanza el 11%³⁸.

En cuanto a la cadena de distribución de frutas en los Estados Unidos, está integrada por el productor/exportador y el importador como agentes generadores de oferta, mientras que los principales intermediarios son los distribuidores mayoristas y minoristas. En este último caso, el distribuidor minorista congrega principalmente a los supermercados, supercenters (como Wal-Mart, Target, Safeway, Costco), tiendas gourmet (Wholefoods, Trader Joe's, Fresh Market, etc) restaurantes, hoteles, entre otros.

La tendencia del consumo de arándanos en los Estados Unidos ha sido creciente en los últimos años. Según un reporte de "tendencias frescas" de The Packer – 2017, el arándano fue la octava fruta más popular en ese país, informe que revela que el 45% de las personas consultadas manifestaron haber comprado el producto en los últimos doce meses³⁹.

En el mismo sentido, el Consejo de Arándanos de los Estados Unidos (US Highbush Blueberry Council) llevó a cabo un estudio que indica que el consumo promedio de arándanos per cápita en ese país creció cerca de 600% entre 1994 y 2014, existiendo elementos de análisis suficientes, a la luz del consumo de los últimos años, para considerar que dicho crecimiento seguirá en ascenso. Esta tendencia creciente del

³⁸ Agrimundo. Inteligencia Competitiva para el sector Agroalimentario. Infoagrimundo. "Aumenta el consumo de arándanos en Estados Unidos". 23 de abril de 2018. En: <http://www.agrimundo.gob.cl/?p=35444>

³⁹ Idem

consumo de arándanos en un mercado de las dimensiones e importancia del estadounidense deja abierta una amplia ventana para el incremento de las exportaciones peruanas de arándanos a ese país.

De otra parte, el referido estudio mostró que los consumidores habituales y moderados de arándanos en los Estados Unidos representan la mitad de la población de dicho país. Los consumidores habituales serían principalmente personas en un rango de edad de entre 25 y 45 años, quienes consumen más de 19 tazas por año y tienen hijos en su hogar. Asimismo, esta investigación concluyó que el 73% de estas personas se informan sobre los beneficios y la composición nutricional de los arándanos. En el caso de los consumidores moderados, ingieren entre 6 a 18 tazas por año⁴⁰.

2.9. Requisitos para el ingreso de arándanos a Estados Unidos

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés) y el Servicio de Inspección de Saneamiento de Animales y Plantas de ese país (APHIS, por sus siglas en inglés) son las entidades estadounidenses encargadas de controlar los requisitos de las importaciones de arándanos a ese país. El USDA requiere a los importadores de frutas y vegetales, frescos o congelados, la tramitación y obtención de un permiso escrito de importación de tales productos. En el caso de APHIS, es la entidad que establece los requerimientos técnicos de importación, entre ellos, la inspección a la que puede estar sometida el producto en el puerto de ingreso de conformidad con las regulaciones del código federal (e-CFR) y el cumplimiento de al menos una de las opciones previstas en su ordenamiento para la mitigación estratégica de plagas:

- Certificado fitosanitario otorgado por la Organización Nacional de Protección de Plantas -NPPO por sus siglas en inglés- y condiciones de ingreso de productos en frío y requerimientos de fumigación.
- Empleo de sistema de mitigación de plagas por irradiación (se requiere de un acuerdo específico), permiso de importación otorgado por APHIS que cumpla con los requisitos de transporte inmediato y certificado fitosanitario otorgado por la NPPO en Perú y el certificado fitosanitario de la entidad peruana competente antes del envío del producto. Se requiere, además, determinadas características de empaque y etiquetado, así como pallets de muestra.

⁴⁰ Arándanos. Elaborado por el Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior – INDEXCAM – de la Cámara de Comercio de Lima. 2017. Pp. 12

Inicialmente la importación de arándanos peruanos al mercado estadounidense se producía solo luego de la fumigación con bromuro de metilo, mediante el tratamiento T101-1-1-1, sin embargo, en años recientes se ha autorizado el ingreso de esta fruta desde el Perú usando el tratamiento de frío (T107-a-1). Esta modalidad es beneficiosa para los exportadores nacionales en la medida que su empleo puede mantener la calidad de la fruta por un período adicional de 15 a 17 días, lo que facilita el transporte por vía marítima y reduce costos logísticos.

Conviene también señalar que aun cuando la Oficina de Administración de Alimentos y Drogas de los Estados Unidos (FDA por sus siglas en inglés) no es una agencia que tenga a su cargo la autorización del ingreso de frutas frescas al mercado estadounidense, cumple una función en el proceso de importación de estos productos en el marco de la Ley de Bioterrorismo estadounidense.

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú (SENASA), con el fin de mejorar las condiciones de acceso de los arándanos al mercado estadounidense, sostiene periódicamente reuniones técnicas con APHIS, en el marco de las cuáles se evalúa la posibilidad de implementar un enfoque sistémico de mitigación de riesgos, denominado “approach”, para reducir el tiempo y los costos del proceso de autorización del ingreso de los arándanos a los Estados Unidos.

Asimismo, el SENASA implementará entre 2019 y 2020 un proyecto piloto para la erradicación de la mosca de la fruta en cuatro departamentos del norte del Perú, el cual se espera tenga resultados favorables que puedan replicarse en otros departamentos. Esta iniciativa, sumada a los estudios que viene desarrollando dicha entidad para demostrar que los arándanos son hospedantes pobres de la mosca de la fruta, serían factores positivos para continuar en los esfuerzos de lograr condiciones de acceso más favorables de los arándanos peruanos al mercado estadounidense.

3. Glosario de términos

Apertura económica: Proceso de ajuste a las nuevas realidades del mercado y a las relaciones sociales que de ella se desprenden, así como adecuación a las transformaciones comerciales y tecnológicas mundiales.

Comercio internacional: Actividad que consiste en el intercambio de bienes y servicios entre dos o más actores de diferentes regiones económicas.

Competitividad: Capacidad de una persona u organización para desarrollar ventajas competitivas. Capacidad de generar mayor satisfacción en los consumidores a un menor precio y con cierta calidad del producto final.

Cultura exportadora: Rasgos distintivos intelectuales, culturales y materiales que caracterizan a los actores vinculados con la actividad exportadora. Se trata también de un conjunto de creencias y actitudes mentales hacia el comercio exterior.

Cluster: Entendida como la concentración de empresas en un espacio geográfico determinado en actividades estrechamente vinculadas, o en las mismas actividades, así como de empresas e instituciones que les proveen bienes y servicios o les son complementarias, con la posibilidad de lograr competitividad en el conjunto del conglomerado.

Innovación: Acciones que se implementan para agregar valor, para producir un cambio que introduce novedades con el fin de modificar elementos existentes a efecto de mejorarlos o renovarlos. No se trata solo de nuevas ideas o de creatividad, ya que ellas por sí mismas no agregan valor. La innovación está referida, más bien, al cambio producido a partir del desarrollo de nuevas ideas, a la ejecución de estrategias que obedezcan a determinados objetivos que añaden valor a elementos o situaciones existentes.

Planeamiento estratégico: Proceso en el que se establece una visión y un derrotero con el fin de lograr objetivos específicos en un determinado plazo, procurando el uso óptimo de los recursos.

Productividad: Relación que existe entre la cantidad de productos logrados mediante un sistema de producción y los recursos empleados en el proceso. Es un indicador de la eficiencia productiva.

Rentabilidad: Condición de rentable y capacidad de generar beneficios, ganancias, provecho y utilidad. Está asociada a la obtención de ganancias a partir de una inversión.

Tratado de libre comercio (TLC): Es un acuerdo entre dos o más partes cuyo principal objetivo es eliminar las barreras al comercio y la inversión. Mediante este instrumento legal los suscribientes se obligan a permitir el ingreso de productos entre sus mercados sin el cargo de aranceles o impuestos a las importaciones. En algunos casos estos acuerdos incluyen también la eliminación de barreras sanitarias y fitosanitarias a las importaciones

CAPÍTULO III

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Operacionalización de variables

Tabla N° 7
Operacionalización de variables

Variable	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Variable independiente X Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – Estados Unidos	<p>Acuerdo de promoción comercial entre el Perú y los Estados Unidos vigente desde febrero de 2009.</p> <p>El TLC abarca el comercio de bienes, promoción de inversiones, compras públicas y servicios transfronterizos, además de compromisos en materia laboral, medio ambiental y de protección de propiedad intelectual</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso preferencial de productos agrícolas peruanos al mercado estadounidense: Caso arándanos • Oportunidades de ingreso de productos peruanos, caso arándanos, a uno de los mercados más grandes del mundo 	<ul style="list-style-type: none"> • Hectáreas cultivadas de arándanos en el Perú • Volumen de producción a nivel nacional • Rendimiento de las áreas cultivadas de arándanos • Exportaciones peruanas de arándanos a los Estados Unidos • Empresas peruanas exportadoras de arándanos
Variable dependiente Y Innovación y crecimiento de producción agrícola peruana. Caso los arándanos	<p>La producción de arándanos para la exportación en el Perú se inicia a partir de 2008 sobre la base de la identificación de la demanda creciente del producto a nivel mundial. En el caso de los Estados Unidos, el ingreso del producto se dio en el marco del TLC y ha mostrado una tendencia creciente, convirtiéndose en uno de los</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Curva de aprendizaje en la innovación, producción y exportación de arándanos • Posibilidad de replicar curva de aprendizaje en otros productos peruanos 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento constante del consumo de arándanos en los Estados Unidos • Demanda estadounidense de arándanos insatisfecha con producción interna. Necesidad de importar producto • Producción estacional de arándanos en mercado

	<p>productos agrícolas más exportados por el Perú a los Estados Unidos en la última década</p>		<p>estadounidense. Ventana para el ingreso de producción peruana</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventajas comparativas y competitivas de la producción nacional • Fortalezas y debilidades vis a vis el ámbito interno y externo • Competitividad como factor clave para posicionamiento de productos peruanos • Posibilidad de establecer clusters para impulsar la competitividad en la producción y exportación de arándanos
--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia

3.2. Tipificación de la investigación

El presente trabajo de investigación es descriptivo y explicativo en base a la información y datos estadísticos recolectados de diversas fuentes.

El tipo de investigación es aplicada al caso concreto de la producción y exportación de arándanos a los Estados Unidos. Se busca, mediante dicha experiencia, responder a las interrogantes planteadas sobre la posibilidad de emplear el Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos como instrumento para mejorar la producción e innovación del agro peruano.

El diseño de la investigación es no experimental toda vez que las cifras y los datos empleados fueron obtenidos de la realidad bajo estudio y no se manipularon deliberadamente las variables.

La primera parte de la tesis (capítulos I y II), mediante el método descriptivo, brinda alcances y fundamentos teóricos del comercio internacional, así como las

características del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y el escenario de su negociación. Se describe también las características de este Tratado de cara al ingreso preferente de productos agrícolas nacionales al mercado estadounidense, así como las especificaciones del producto seleccionado para la investigación, los arándanos, desde su producción en el Perú hasta su comercialización en los Estados Unidos. Se analiza también el entorno y proceso de su comercialización y colocación en el mercado estadounidense.

La parte final de la investigación (capítulo IV), referida a la presentación y análisis de los resultados de la investigación, a través del método explicativo, presenta secuencias estadísticas referidas a la evolución de la producción y exportación de arándanos antes y después del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos. Se analiza y explica, asimismo, la identificación de las tendencias del mercado que motivaron el cultivo y exportación de un producto novedoso para el agro peruano, los arándanos, así como la experiencia y las cadenas de valor inter-temporales generadas para su producción y exportación.

3.3. Población y muestra

El universo de la investigación está constituido por las posibilidades de ingreso de productos agrícolas peruanos al mercado estadounidense a la luz del Tratado de Libre Comercio suscrito entre ambos países, en vigor a partir de febrero de 2009. La muestra está referida a la producción y exportación de arándanos peruanos a los Estados Unidos, desarrollada fundamentalmente en el norte del país, en un horizonte temporal que abarca principalmente el período de vigencia del TLC.

3.4. Instrumentos de recolección de datos

El análisis documental es la técnica empleada en el presente trabajo de investigación. Para su desarrollo se recolectó información de diversas fuentes peruanas e internacionales (en este segundo caso, principalmente estadounidenses).

Para la elaboración de los dos primeros capítulos se utilizó primordialmente información teórica obtenida de libros especializados, tesis, informes, estadísticas y textos académicos, los cuáles posibilitaron el planteamiento del problema de investigación, la presentación de antecedentes y el marco teórico.

Para la presentación y análisis de resultados se recurrió fundamentalmente a información estadística y al banco de datos de instituciones especializadas en comercio internacional.

Las secuencias estadísticas fueron obtenidas principalmente de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (MINCETUR), Ministerio de Agricultura y Riego del Perú (MINAGRI), Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIISEX), Asociación de Exportadores (ADEX), Trade Map, E-Commerce, Atlas Data Trade, United States Trade Representative (USTR), Central de Inteligencia de los Estados Unidos (CIA, por sus siglas en inglés), entre otros.

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

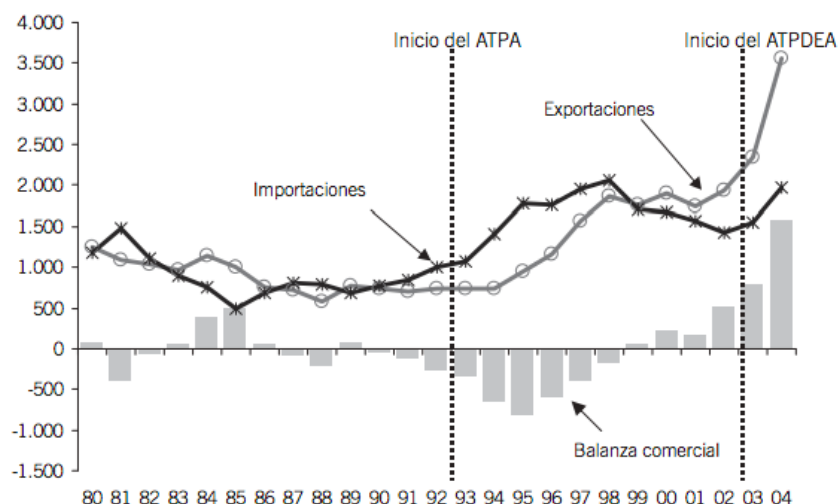
4.1. Comercio bilateral del Perú con los Estados Unidos antes del TLC

Como se adelantó en el capítulo I de este trabajo de investigación, la Ley de Preferencias Arancelarias (ATPA por sus siglas en inglés), efectiva para el Perú entre 1993 y 2001 y, posteriormente, la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de las Drogas (ATPDEA), vigente entre 2002 y 2006, fueron los antecedentes del Tratado de Libre Comercio (TLC) suscrito con los Estados Unidos.

En el gráfico que presentamos a continuación podemos apreciar la tendencia creciente de las exportaciones peruanas a partir de la vigencia del ATPA, así como los niveles de colocación de productos peruanos en ese mercado en la década de 1980. Antes del inicio del ATPA las exportaciones nacionales a los Estados Unidos eran menores a los US\$ 1,000 millones, situación que empezó a revertirse particularmente a partir del año 1995 con un crecimiento sostenido que superó los US\$ 1,500 millones para 1998. Es misma tendencia de crecimiento de las exportaciones se puede apreciar con la entrada en vigencia del ATPDEA.

Figura N° 7

Intercambio comercial entre el Perú y los Estados Unidos (millones de US\$)
Años 1980 - 2004

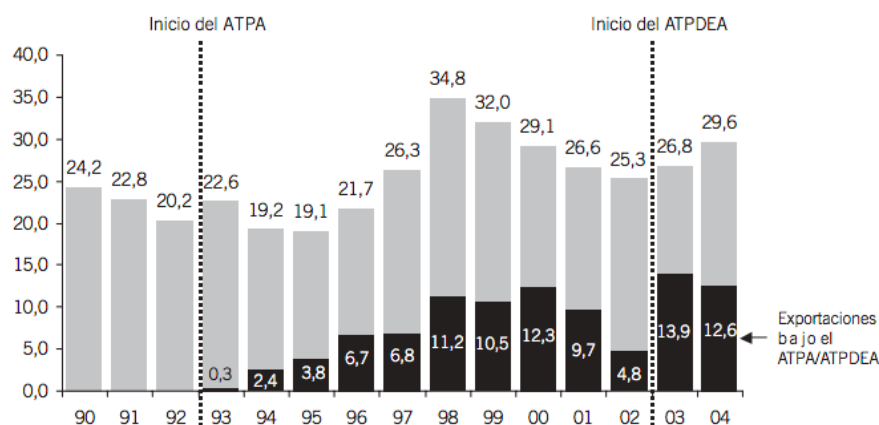


Fuente: Sunat – Aduanas. Extraído de: Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, una oportunidad para crecer sostenidamente⁴¹.

⁴¹ Morón, Eduardo; Bernedo María; Chávez Jorge; Cusato Antonio; Winklerried, Diego. "Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: una oportunidad para crecer sostenidamente. Universidad del Pacífico, Instituto Peruano de Economía. 1º edición, diciembre 2005. Pp. 178

Con dichos instrumentos concesionales pre TLC se buscó dinamizar la producción y las exportaciones peruanas. Según estadísticas de las exportaciones peruanas por mercado de destino, destaca la colocación de productos nacionales a los Estados Unidos con una clara tendencia creciente entre 1990 y 2004, la cual se acentúa con la vigencia del ATPA y el ATPDEA. En ese período las exportaciones a los Estados Unidos crecieron a una tasa promedio anual de 11,8%, mientras que la participación de las exportaciones a ese mercado en el total de las exportaciones peruanas se incrementó de 24,2% en 1990 a 29,6% en 2004⁴². Ello se puede apreciar en el gráfico presentado a continuación.

Figura N° 8
Participación de las exportaciones peruanas a los Estados Unidos (como % del total).
Años 1990-2004



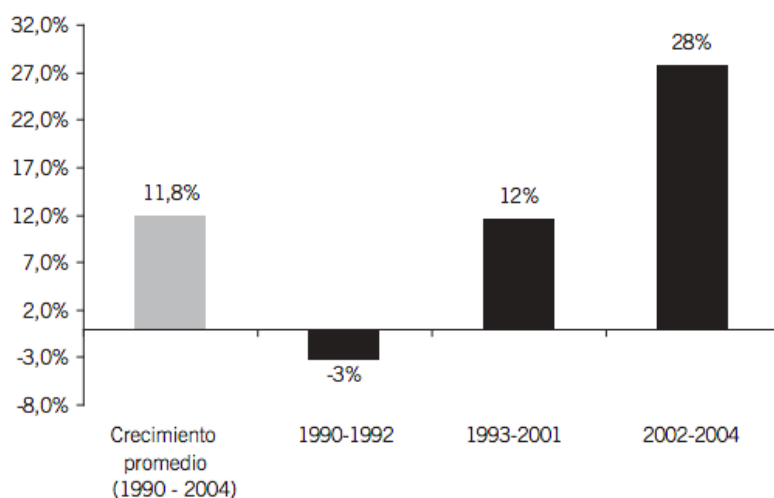
Fuente: USITC. Extraído de: "Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, una oportunidad para crecer sostenidamente". Ibid.

Antes del ATPA, la tasa de promedio de crecimiento anual de las exportaciones a los Estados Unidos fue de -3%. De otra parte, durante su vigencia esta tasa se incrementó a 12%, mientras que en los primeros tres años de vigencia del ATPDEA dichas exportaciones se incrementaron en 28%. En el gráfico presentado a continuación se pueden apreciar estos detalles.

⁴² Ibid. Pp. 176

Figura N° 9

Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones peruanas a los Estados Unidos
1990-2004
(Variación promedio)



Fuente: CAN, Sunat-Aduanas. Extraído de: "Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, una oportunidad para crecer sostenidamente". Ibid.

Salvo el año 2001, en que las exportaciones del Perú a los Estados Unidos registraron una ligera disminución, los tres años siguientes la tendencia fue al alza, especialmente los periodos 2003 y 2004, tal como se puede apreciar en el cuadro que presentamos a continuación.

Tabla N° 8

Balanza comercial Perú-Estados Unidos (millones US\$ FOB)
Años 2000-2004

Millones US\$ FOB	2000	2001	2002	2003	2004
Exportaciones Totales	1,902	1,751	1,980	2,410	3,563
Importaciones Totales	1,586	1,556	1,336	1,430	1,843
Balanza Comercial	316	194	645	980	1,720

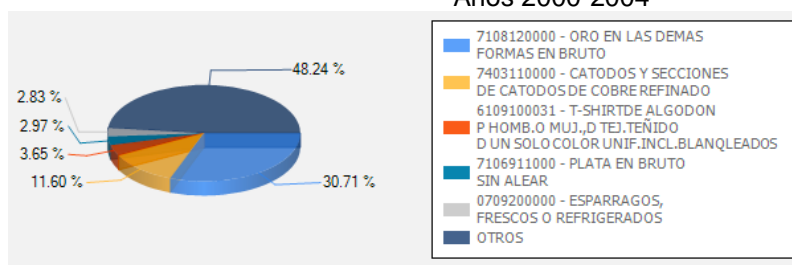
Adex Data Trade

Fuente: Aduanas – Perú

En cuanto a los principales productos de exportación del Perú a los Estados Unidos entre 2000 y 2004, en el siguiente gráfico podemos evidenciar que los minerales son los bienes más destacados en la canasta exportadora, y entre los productos agrícolas el de mayor participación es el espárrago.

Figura N° 10

Principales productos de exportación peruanos a los Estados Unidos
Años 2000-2004



Adex Data Trade
Fuente: Aduanas – Perú

Cabe destacar que entre 2005 y 2008 las exportaciones totales del Perú hacia los Estados Unidos se mantuvieron en promedio en aproximadamente US\$ 5,589 millones de dólares, registrándose un retroceso el año 2009 (US\$ 4,729 millones) lo cual responde en gran medida a los efectos de la crisis financiera internacional que afectó particularmente a economías como la estadounidense las que contrajeron sus importaciones. Entre los sectores peruanos que más sufrieron esta situación se encuentran las confecciones y el sector agroindustrial (para ese período cerca del 80% de las exportaciones de prendas peruanas se dirigían al mercado estadounidense y el 40% del sector agroindustrial).

Tabla N° 9

Balanza comercial Perú-Estados Unidos (millones US\$ FOB)
Años 2005-2009

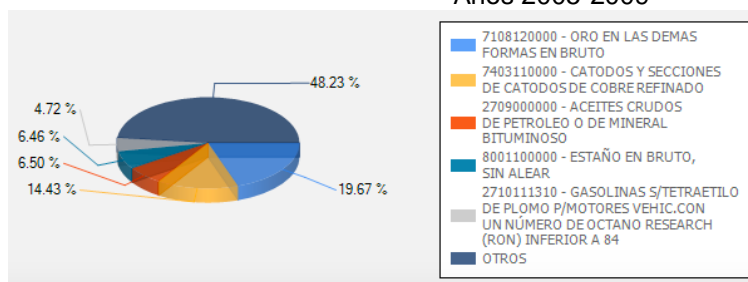
Millones US\$ FOB	2005	2006	2007	2008	2009
Exportaciones Totales	5,341	5,625	5,556	5,836	4,729
Importaciones Totales	2,064	2,253	3,356	5,207	4,044
Balanza Comercial	3,277	3,372	2,200	629	685

Adex Data Trade
Fuente: Aduanas – Perú

Los principales productos peruanos exportados a los Estados Unidos entre 2005 y 2009 fueron los minerales e hidrocarburos, tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

Figura N° 11

Principales productos de exportación peruanos a los Estados Unidos Años 2005-2009



Adex Data Trade
Fuente: Aduanas – Perú

1. El comercio bilateral Perú-Estados Unidos con el Tratado de Libre Comercio (TLC)

Entre los años 2009 y 2017, esto es, en 9 años de vigencia del TLC, el valor de las exportaciones del Perú a los Estados Unidos creció en un promedio anual de 2,3%. Cabe precisar que en los últimos tres años (2016 a 2018) se ha registrado el incremento continuo de las exportaciones en un 17% en cuanto al valor de las mismas y de 8% en cuanto al volumen exportado.

Los principales productos exportados al mercado estadounidense entre 2009 y 2017 fueron el oro en bruto, fueloils (fuel), arándanos, espárragos frescos, gasolinas sin tetraetilo de plomo, paltas frescas, uvas frescas, café sin tostar, fosfatos de calcio naturales, aceites pesados, estaño en bruto, t-shirts de algodón, cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado.

La exportación de productos tradicionales cayó en -0,8%, al tiempo que las no tradicionales crecieron en 7,2%. El total de los envíos al mercado estadounidense en ese período alcanzó un total de US\$ 55,759.8 millones, de los que el 42,8% corresponde a exportaciones no tradicionales⁴³. Cabe indicar que el único año en el que se registraron mayores exportaciones de productos no tradicionales fue el 2015, ello debido a que en dicho período los precios de los minerales exportados a los Estados Unidos (oro y cobre principalmente) tuvieron una baja sensible.

Es preciso mencionar también que entre 2009 y 2017 los rubros no tradicionales que registraron mayor crecimiento promedio anual fueron la minería no metálica (+16,0%)

⁴³ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (MINCETUR). Dirección General de Investigación y Estudios sobre Comercio Exterior. Dirección de Estudios Económicos. “Estudio de aprovechamiento del TLC Perú-EEUU. 9º año de vigencia del TLC”. Marzo de 2018.

y el sector agropecuario (+13,1%). Los rubros no tradicionales con mayor presencia en el valor exportado total fueron el agropecuario y el textil (18,3% y 10,5% del total exportado, respectivamente). De otra parte, las exportaciones de textiles si bien crecieron en 4% entre 2015 y 2018, no llegaron a alcanzar el pico de exportaciones de 2011.

En la tabla que presentamos a continuación se puede apreciar el tipo y sector de las exportaciones peruanas a los Estados Unidos en los 9 primeros años de vigencia del TLC

Tabla N° 10

Exportaciones Perú-EEUU según tipo y sector en 9 años de vigencia del TLC Perú-EEUU (2009-2017)

Tipo/sector	US\$ Millones									9° año de vigencia		Var. Prom. Anual
	1° año	2° año	3° año	4° año	5° año	6° año	7° año	8° año	9° año	US\$ Mill.	Part.	
Total	4 851,5	6 171,9	6 118,2	6 312,2	7 753,6	6 048,2	5 024,0	6 457,8	7 022,4	55 759,8	100,0%	2,3%
Tradicional	3 270,1	4 160,4	3 746,1	3 676,1	5 028,1	3 163,9	1 966,9	3 325,0	3 577,3	31 913,9	57,2%	-0,8%
Agrícola	143,9	242,2	421,1	208,9	165,9	204,1	185,2	249,8	215,6	2 036,7	3,7%	3,0%
Mínero	2 159,0	2 514,6	1 925,9	1 944,3	3 135,6	1 495,4	1 129,4	2 439,0	2 482,8	19 226,0	34,5%	1,0%
Pesquero	28,6	28,6	22,8	38,8	40,4	41,2	37,6	40,2	33,1	311,3	0,6%	2,7%
Petróleo y gas natural	938,6	1 374,9	1 376,2	1 484,0	1 686,3	1 423,2	614,6	596,1	845,8	10 339,9	18,5%	-5,4%
No Tradicional	1 581,3	2 011,6	2 372,1	2 636,2	2 725,5	2 884,2	3 057,2	3 132,8	3 445,1	23 846,0	42,8%	7,2%
Agropecuaria	589,2	694,0	840,4	937,0	1 059,2	1 308,8	1 466,2	1 547,7	1 742,7	10 185,2	18,3%	13,1%
Artesanías	0,4	0,4	0,9	0,5	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	4,2	0,0%	-9,9%
Maderas y papeles	26,6	28,1	31,0	35,7	38,6	32,0	27,2	22,9	12,9	254,9	0,5%	-13,1%
Metal mecánico	50,9	63,8	72,9	84,3	98,8	114,3	144,7	93,0	122,2	844,9	1,5%	9,5%
Minería no metálica	41,2	68,9	165,5	189,0	164,5	147,9	188,9	197,3	208,4	1 371,5	2,5%	16,0%
Pesquero	109,4	132,1	183,1	167,2	239,0	228,3	216,1	194,8	247,5	1 717,4	3,1%	11,9%
Piel y cueros	2,3	1,8	2,5	3,8	3,5	2,8	2,2	2,1	2,5	23,6	0,0%	0,5%
Químico	37,0	70,2	73,0	54,2	54,4	103,7	97,8	108,1	110,8	709,3	1,3%	7,4%
Sidero-metalúrgico	68,9	199,9	198,3	331,0	340,0	216,4	231,0	262,2	249,3	2 097,0	3,8%	9,6%
Textil	602,8	694,7	746,4	636,8	663,4	655,6	606,4	601,0	630,6	5 837,6	10,5%	-2,3%
Varios (incluye joyería)	52,9	57,8	58,2	196,8	63,6	74,0	76,3	103,2	117,7	800,4	1,4%	5,5%

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

En el período 2009-2017, se registraron 1,376 nuevos productos exportados a los Estados Unidos por un monto total que asciende a US\$ 2,502.9 millones, de los cuales el 97,6% corresponde al sector no tradicional. En el cuadro que presentamos a continuación se puede apreciar el valor monetario de las exportaciones de los citados nuevos productos de exportación al mercado estadounidense y su participación porcentual respecto del total general de exportaciones y por sector:

Tabla N° 11

Nuevos productos peruanos exportados entre 2009-2017 a los Estados Unidos. Valor monetario y porcentual respecto del total general de exportaciones y por sector

Tipo/Sector	US\$ Millones	Part.	N° de productos	Part.
Total general	2 502,9	100,0%	1 376	100,0%
Tradicional	793,3	31,7%	33	2,4%
Agrícola	0,8	0,0%	9	0,7%
Mínero	93,9	3,8%	12	0,9%
Pesquero	698,6	27,9%	12	0,9%
Petróleo y gas natural	-	0,0%	-	0,0%
No Tradicional	1 709,6	68,3%	1 343	97,6%
Agropecuario	517,0	20,7%	132	9,6%
Artesanías	0,0	0,0%	2	0,1%
Maderas y papeles	2,1	0,1%	48	3,5%
Metal mecánico	62,6	2,5%	433	31,5%
Minería no metálica	865,5	34,6%	42	3,1%
Pesquero	11,1	0,4%	25	1,8%
Piel y cueros	0,4	0,0%	10	0,7%
Químico	42,4	1,7%	262	19,0%
Sidero-metalúrgico	37,0	1,5%	81	5,9%
Textil	15,4	0,6%	185	13,4%
Varios (incluye joyería)	156,1	6,2%	123	8,9%

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

El aprovechamiento del TLC con los Estados Unidos en el período 2009-2017 se reflejó, asimismo, en la cantidad de nuevas empresas exportadoras peruanas. En el referido período se registraron un acumulado de 5,912 nuevas empresas exportadoras hacia los Estados Unidos, de las cuales el 90,3% fueron micro y pequeñas empresas. El sector agropecuario fue el que más empresas de exportación registró en ese período. En el cuadro presentado a continuación se puede apreciar la cantidad y el tipo de empresas exportadoras para el mencionado período:

Tabla N° 12

Nuevas empresas exportadoras peruanas a los Estados Unidos. Período 2009-2017

Tipo de empresa	Exportaciones		Empresas	
	US\$ Mill.	Part.	Cant.	Part.
Grande >= US\$ 10 millones	5 322,0	48,5%	84	1,4%
Mediana >= US\$ 1 millón y < a US\$ 10 millones	3 859,8	35,2%	492	8,3%
Pequeña >= US\$ 100 mil y < a US\$ 1 millón	1 465,8	13,4%	1 178	19,9%
Micro < US\$ 100 mil	315,3	2,9%	4 158	70,3%
Total	10 963	100,0%	5 912	100,0%

Nota: Las empresas se clasifican de acuerdo al valor exportado al mundo durante el período de vigencia. Se considera empresas con montos mayores a US\$ 1 mil (registradas con RUC)

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

En los primeros nueve años de vigencia del TLC con los Estados Unidos los dos principales nuevos productos peruanos exportados al mercado estadounidense, con el 49,2% de participación respecto del total de nuevos productos exportados, fueron los fosfatos en un 34% (sector de minería no metálica), y los arándanos en un 15,2% (sector

agropecuario), ambos productos no tradicionales. Es decir, los arándanos, con exportaciones totales que alcanzaron los US\$ 380,1 millones en el referido período de nueve años se constituyó como el principal nuevo producto agropecuario de exportación peruano hacia los Estados Unidos. El siguiente cuadro muestra con mayor detalle estas afirmaciones:

Tabla N° 13

Principales nuevos productos exportados en los primeros nueve años de vigencia del TLC Perú-Estados Unidos

N°	Subpartida	Tipo	Sector	Descripción	Al 9° año de vigencia del TLC	Part.
Total Exportaciones de nuevos productos					2502,9	100,0%
1	2510100000	No Tradicional	Minería no metálica	Fosfatos de calcio naturales, fosfatos aluminocálcicos naturales y cretas fosfatadas, sin moler	849,8	34,0%
2	0810400000	No Tradicional	Agropecuario	Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género <i>vaccinium</i> , frescos.	380,1	15,2%
3	2710192199	Tradicional	Petróleo y gas natural	Demás gasoils (gasóleo)	237,5	9,5%
4	2710191400	Tradicional	Petróleo y gas natural	Queroseno	176,1	7,0%
5	2710192119	Tradicional	Petróleo y gas natural	Los demás diesel 2	171,0	6,8%
6	7108130000	No Tradicional	Varios (incluye joyería)	Oro, incluido el oro platinado, en demás formas semilabradas, excepto para uso monetario	132,5	5,3%
7	2711110000	Tradicional	Petróleo y gas natural	Gas natural, licuado	96,1	3,8%
8	7402002000	Tradicional	Minero	Cobre sin refinar, excepto el "blister"	66,1	2,6%
9	0805299000	No Tradicional	Agropecuario	«wikings» e híbridos similares de agríos (cítricos)	49,5	2,0%
10	3920620000	No Tradicional	Químico	Placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias, de poli(tereftalato de etileno)	28,8	1,2%
11	2616901000	Tradicional	Minero	Minerales de oro y sus concentrados	18,8	0,7%
12	9306299000	No Tradicional	Varios (incluye joyería)	Partes de cartuchos para armas largas con cañón de ánima lisa	18,6	0,7%
13	1516100000	No Tradicional	Agropecuario	Grasas y aceites, animales, y sus fracciones, parcial o totalmente hidrogenados, interesterificados, reesterificados o elaidinizados, incluso refinados, pero sin preparar de otro modo.	18,5	0,7%
14	8001200000	No Tradicional	Sidero-metalúrgico	Estaño en bruto a leado	18,1	0,7%
15	2711120000	Tradicional	Petróleo y gas natural	Gas propano, licuado	17,7	0,7%
Resto de nuevos productos					223,8	8,9%

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

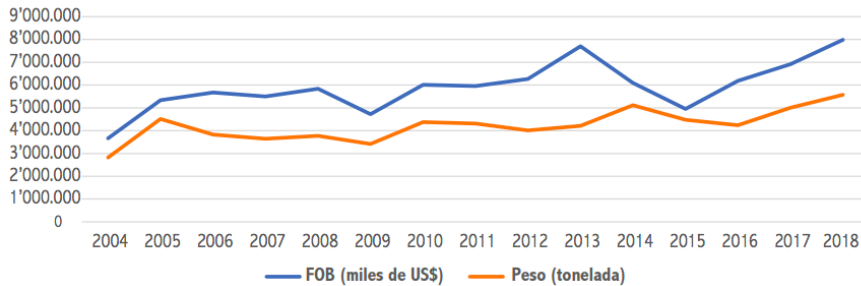
En términos generales, entre 2011 y 2018, la balanza comercial con los Estados Unidos tuvo un comportamiento oscilante, pasando de ser positiva a negativa, aun cuando el año 2018 se llegó prácticamente a un término neutral. Ello no obstante, cabe aclarar que este resultado no puede ser calificado como adverso toda vez que la mayoría de los productos importados de los Estados Unidos son bienes intermedios (75% del total de las importaciones peruanas de ese mercado en 2018), tales como el diésel, maíz amarillo duro, gasolina, querosene, aceites crudos de petróleo, aceite de soya, polietileno, entre otros, insumos que son empleados principalmente para la fabricación de productos finales, lo cual favorece el desarrollo de la productividad y competitividad de las exportaciones nacionales. En el mismo sentido, se puede evidenciar que el número de empresas importadoras de productos estadounidenses ha ido disminuyendo en los últimos años. Mientras que en el año 2013 se registraron 9,806 empresas importadoras en 2018 se registraron 8,792⁴⁴.

⁴⁴ Posada, Carlos. "TLC Perú-EEUU: 10 años de grandes cambios en comercio exterior" En: "La Cámara", Revista de la Cámara de Comercio de Lima N° 865, del 11 al 17 de febrero de 2019. Pp. 10

En suma, durante la vigencia del Tratado de Libre Comercio las exportaciones peruanas hacia el mercado estadounidense fueron crecientes. En el cuadro que presentamos a continuación se aprecia el comportamiento de las exportaciones nacionales totales en toneladas y valores exportados entre 2004 y 2018:

Figura N° 12

Comportamiento de las exportaciones totales peruanas hacia EE.UU período 2004-2018



Fuente: SUNAT

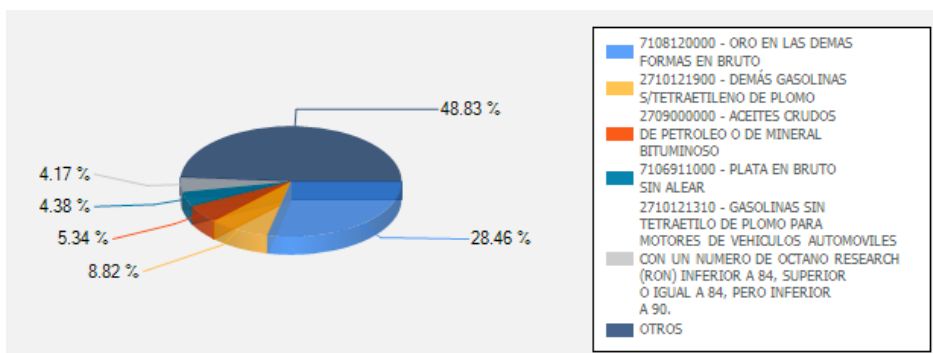
Elaboración IDEXCAM

Cabe indicar que luego de la suscripción del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos los arándanos no figuraban entre los principales productos peruanos de exportación a ese mercado, lo cual responde a que el acumulado de las exportaciones de arándanos en esos 5 años no alcanzaba a volúmenes considerables, lo que sí ocurría con otros productos de exportación tradicionales como los minerales e hidrocarburos.

El gráfico que presentamos a continuación muestra los principales productos exportados por el Perú al mercado estadounidense en el referido período.

Figura N° 13

Principales productos exportados por el Perú a los Estados Unidos
Años 2009 - 2013



Adex Data Trade
Fuente: Aduanas - Perú

2. Producción y comercialización de arándanos peruanos en la última década

Como se adelantó en el capítulo II de este trabajo de investigación, según información del Ministerio de Agricultura y Riego del Perú el primer registro de una plantación de arándanos en nuestro país es del año 2008, con un cultivo de 10 hectáreas y 100 mil plantas. Ello explica por qué el comportamiento histórico de las exportaciones peruanas de arándanos (expresado en valor - miles de dólares) tiene sus primeros registros estadísticos formales en 2010.

En el cuadro que presentamos a continuación se puede apreciar el valor de las exportaciones de arándanos peruanos al mundo entre 2009 y 2013, la misma que muestra una tendencia creciente particularmente a partir del año 2013. Cabe recordar, asimismo, que en el referido período Canadá y Chile ya ocupaban los primeros lugares como exportadores mundiales de arándanos frescos y la demanda mundial por dicho producto seguía en franco ascenso.

Tabla N 14

Comportamiento histórico exportaciones peruanas de arándanos (miles US\$ FOB)
Años 2009 – 2013

2009	2010	2011	2012	2013
0	32	84	465	17,386

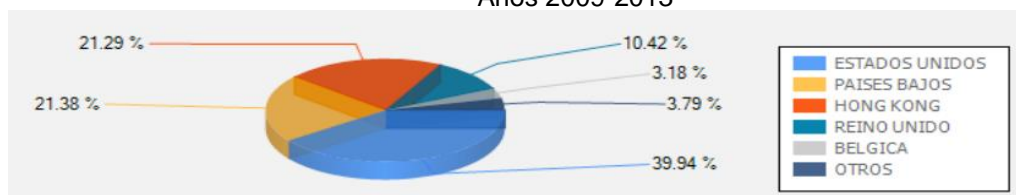
Adex Data Trade

Fuente: Aduanas - Perú

Los productores nacionales, en atención a la citada demanda internacional y con el concurso de entidades como “Sierra Exportadora”, apostaron también por invertir y utilizar los acuerdos internacionales vigentes para introducir los arándanos peruanos a diferentes mercados mundiales. En los gráficos que exhibimos a continuación se puede apreciar que, desde el inicio de las exportaciones de arándanos peruanos al mundo, esto es, principalmente a partir de 2010 y con un despegue importante en 2013, el mercado estadounidense fue el principal destino de estos productos.

Figura N° 14

Principales mercados de exportación de arándanos peruanos
Años 2009-2013

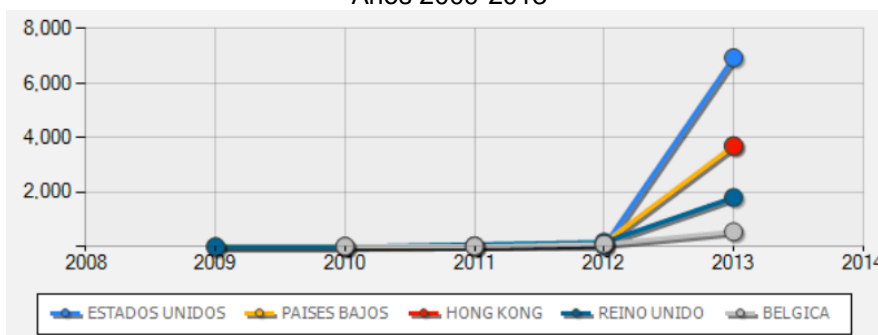


Adex Data Trade

Fuente: Aduanas - Perú

Figura N° 15

Evolución de mercados de exportación de arándanos peruanos
Años 2009-2013



Adex Data Trade
Fuente: Aduanas - Perú

En el período comprendido entre 2014 y 2018, las exportaciones peruanas de arándanos al mundo muestran un importante incremento, pasando de aproximadamente US\$ 17 millones en 2013, a US\$ 30 millones en 2014, valor éste último que se triplicó para el año 2015 en el que se superaron los US\$ 96 millones. Si bien esta tendencia ya era auspiciosa, los tres años siguientes evidenciaron un despegue aún más importante alcanzándose cerca de US\$ 238 millones en 2016, US\$ 370 millones en 2017 y US\$ 548 millones en 2018.

Tabla N° 15

Comportamiento histórico exportaciones peruanas de arándanos (miles US\$ FOB)
Años 2014 – 2018

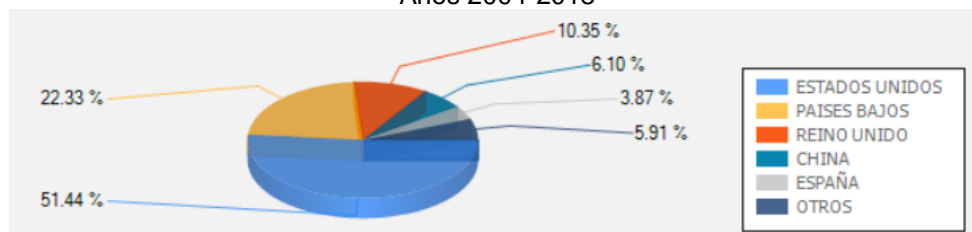
2014	2015	2016	2017	2018
30,230	96,785	237,741	369,320	547,808

Adex Data Trade
Fuente: Aduanas - Perú

En el referido período (2014-2018) se puede evidenciar que el mercado estadounidense se consolidó como el principal destino de las exportaciones de arándanos peruanos con el 51,44%, seguido de los Países Bajos con el 22,33% de las exportaciones. Los gráficos que presentamos a continuación reflejan estos datos estadísticos.

Figura N° 16

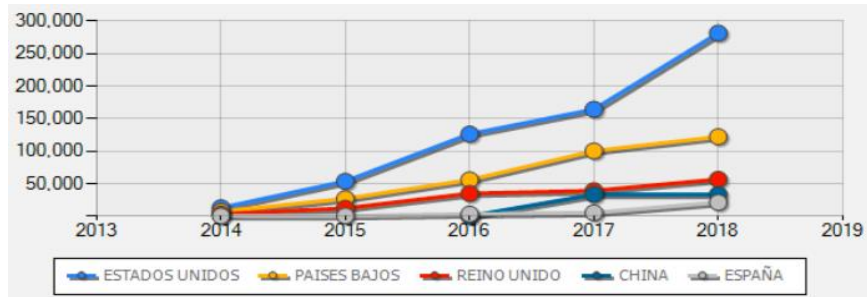
Principales mercados de exportación de arándanos peruanos
Años 2004-2018



Adex Data Trade
Fuente: Aduanas - Perú

Figura N° 17

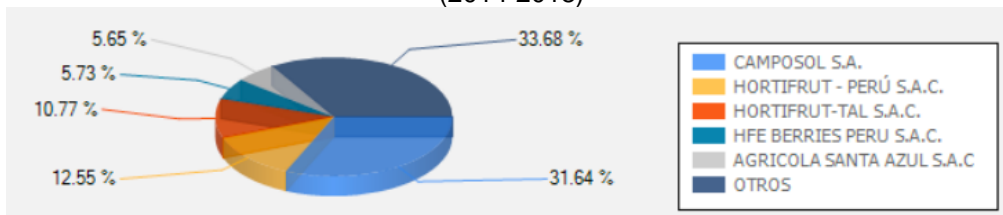
Evolución de mercados de exportación de arándanos peruanos
Años 2004-2018



Adex Data Trade
Fuente: Aduanas – Perú

En este período (2014-2018) que muestra el mayor crecimiento de las exportaciones peruanas de arándanos al mundo, las principales empresas exportadoras fueron Camposol S.A, y Hortifrut Perú S.A.C. Ambas sumaron cerca del 45% de las exportaciones de arándanos peruanos.

Figura N° 18
Principales empresas exportadoras de arándanos peruanos
(2014-2018)

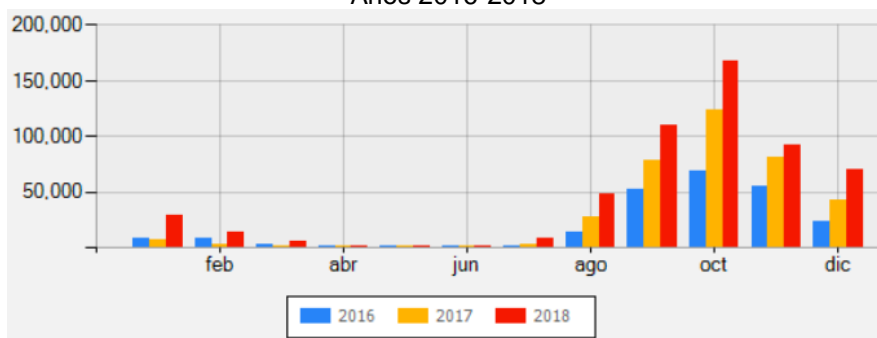


Adex Data Trade
Fuente: Aduanas - Perú

En el gráfico que mostramos a continuación se puede apreciar que el período en el que se produce la mayor parte de los arándanos en el Perú, para atender la demanda de sus principales mercados de exportación a nivel mundial, se produce principalmente entre los meses de agosto y diciembre.

Figura N° 19

Cuadro comparativo de las exportaciones mensuales (miles US\$ FOB)
Años 2016-2018



Adex Data Trade
Fuente: Aduanas – Perú

En el cuadro que exhibimos seguidamente se puede apreciar las principales regiones productoras de arándanos a nivel nacional para los años 2015 y 2016 (en Tn). De acuerdo a esta información se puede verificar que la región La Libertad es la principal productora de este producto, seguida de la región Lambayeque.

Tabla N° 16

Producción de arándanos por regiones en el Perú (Tn)
(2015-2016)

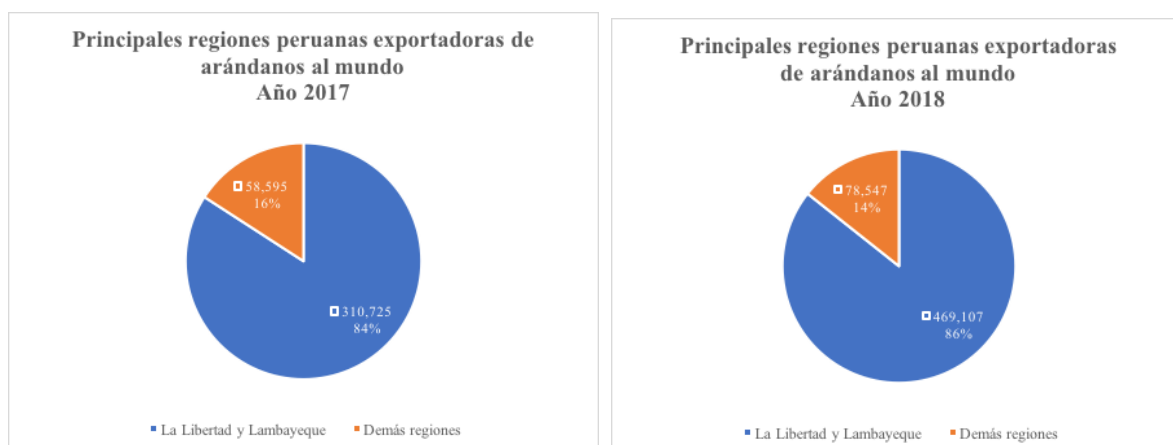
Región	Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Nacional	2015	566	495	1,060	139	80	215	723	1,463	933	1,466	1,359	2,087	10,585
	2016	1,535	989	282	90	31	55	289	1,916	4,233	6,224	7,188	4,127	26,958
Amazonas	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ancash	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2016	-	-	-	-	15	30	25	25	15	34	43	43	230
Apurímac	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Arequipa	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2016	-	-	1	2	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Ayacucho	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cajamarca	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Callao	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cusco	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Huancaavelica	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Huánuco	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ica	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	3	9	11	196	217
	2016	-	-	-	-	-	-	-	31	72	48	9	49	208
Junín	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
La Libertad	2015	566	495	1,060	139	80	215	723	1,463	928	1,454	1,339	1,884	10,345
	2016	1,533	989	271	88	16	25	184	1,799	3,310	4,860	5,643	3,282	21,999
Lambayeque	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2016	-	-	-	-	-	-	-	-	655	1,225	1,420	680	3,980
Lima	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	3	4	9	7	23
	2016	2	-	10	-	-	-	80	61	182	57	72	74	538
Lima Metropolitana	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Minagri

Elaboración: INDEXCAM (Cámara de Comercio de Lima)

De la información presentada precedentemente, se ha tomado las exportaciones de arándanos de las regiones La Libertad y Lambayeque de los años 2017 y 2018, años de mayor valor de exportación hasta la fecha, a efecto de representarlas porcentualmente y en miles de dólares respecto del total de las exportaciones nacionales de arándanos peruanos al mundo para dicho período. Los gráficos que presentamos a continuación muestran que las regiones La Libertad y Lambayeque concentraron el 84% y 86% de las exportaciones peruanas de arándanos al mundo en 2017 y 2018, respectivamente.

Figura N° 20



Elaboración propia: Adex Data Trade
Fuente: Aduanas - Perú

De otra parte, en el cuadro presentado a continuación se puede ver que el área cosechada entre los años 2009 y 2017 fue creciente. Mientras en 2010 las hectáreas cosechadas de arándanos fueron aproximadamente 32, en 2011 alcanzaron las 280 hectáreas, en 2012 fueron 400 y en 2013 llegaron a 650 hectáreas. El gran salto, sin embargo, se da a partir de 2014 donde el área cosechada de arándanos en el Perú llegó a cerca de 2000 hectáreas, hasta alcanzar las 4,134 hectáreas en 2017.

Tabla N°17

Cultivo de arándanos en el Perú – área cosechada (ha)
Años 2009 – 2017

Fuente: FAOSTAT

Códig	QC	Cultivos	170	Perú	5312	Área cosechada	552	Arándanos	2009	2009	ha	-	M
	QC	Cultivos	170	Perú	5312	Área cosechada	552	Arándanos	2010	2010	ha	32	*
	QC	Cultivos	170	Perú	5312	Área cosechada	552	Arándanos	2011	2011	ha	280	*
	QC	Cultivos	170	Perú	5312	Área cosechada	552	Arándanos	2012	2012	ha	400	
	QC	Cultivos	170	Perú	5312	Área cosechada	552	Arándanos	2013	2013	ha	650	
	QC	Cultivos	170	Perú	5312	Área cosechada	552	Arándanos	2014	2014	ha	1940	
	QC	Cultivos	170	Perú	5312	Área cosechada	552	Arándanos	2015	2015	ha	2500	
	QC	Cultivos	170	Perú	5312	Área cosechada	552	Arándanos	2016	2016	ha	3200	
	QC	Cultivos	170	Perú	5312	Área cosechada	552	Arándanos	2017	2017	ha	4134	

En cuanto al rendimiento de las hectáreas cultivadas de arándanos en el Perú entre 2009 y 2017 éste también fue creciente, tal como se demuestra en el siguiente cuadro elaborado por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO por sus siglas en inglés) medido en hectogramos por hectárea.

Tabla N° 18
Cultivo de arándanos en el Perú – rendimiento (hg/ha)
Años 2009 - 2017

Código Ámbito	Ámbito	Código área	Área	Código Elemento	Elemento	Código Producto	Producto	Código año	Año	Unidad	Valor	Símbolo
QC	Cultivos	170	Perú	5419	Rendimiento	552	Arándanos	2010	2010	hg/ha	9375	Fc
QC	Cultivos	170	Perú	5419	Rendimiento	552	Arándanos	2011	2011	hg/ha	11429	Fc
QC	Cultivos	170	Perú	5419	Rendimiento	552	Arándanos	2012	2012	hg/ha	14000	Fc
QC	Cultivos	170	Perú	5419	Rendimiento	552	Arándanos	2013	2013	hg/ha	25662	Fc
QC	Cultivos	170	Perú	5419	Rendimiento	552	Arándanos	2014	2014	hg/ha	15464	Fc
QC	Cultivos	170	Perú	5419	Rendimiento	552	Arándanos	2015	2015	hg/ha	41200	Fc
QC	Cultivos	170	Perú	5419	Rendimiento	552	Arándanos	2016	2016	hg/ha	62500	Fc
QC	Cultivos	170	Perú	5419	Rendimiento	552	Arándanos	2017	2017	hg/ha	126514	Fc

Fuente: FAOSTAT

Asimismo, la FAO cuenta con estadísticas respecto de la producción de arándanos en toneladas en el período 2009-2017, como se aprecia en el cuadro que presentamos a continuación en el que se puede apreciar que las toneladas de arándanos producidas en el Perú entre 2010 y 2017 pasaron de 30 a 52,301 toneladas respectivamente.

Tabla N° 19
Cultivo de arándanos en el Perú – producción (Tn)
Años 2009 - 2017

Código Ámbito	Ámbito	Código área	Área	Código Elemento	Elemento	Código Producto	Producto	Código año	Año	Unidad	Valor	Símbolo
QC	Cultivos	170	Perú	5510	Producción	552	Arándanos	2009	2009	toneladas	-	M
QC	Cultivos	170	Perú	5510	Producción	552	Arándanos	2010	2010	toneladas	30	*
QC	Cultivos	170	Perú	5510	Producción	552	Arándanos	2011	2011	toneladas	320	*
QC	Cultivos	170	Perú	5510	Producción	552	Arándanos	2012	2012	toneladas	560	
QC	Cultivos	170	Perú	5510	Producción	552	Arándanos	2013	2013	toneladas	1668	
QC	Cultivos	170	Perú	5510	Producción	552	Arándanos	2014	2014	toneladas	3000	
QC	Cultivos	170	Perú	5510	Producción	552	Arándanos	2015	2015	toneladas	10300	
QC	Cultivos	170	Perú	5510	Producción	552	Arándanos	2016	2016	toneladas	20000	
QC	Cultivos	170	Perú	5510	Producción	552	Arándanos	2017	2017	toneladas	52301	

Fuente: FAOSTAT

3. Producción y comercialización de arándanos con los Estados Unidos en el marco del TLC

En los 10 primeros años de vigencia del TLC con los Estados Unidos las exportaciones de arándanos peruanos al mercado estadounidense fueron crecientes a partir del año 2011. La ausencia de registros de exportaciones a este mercado para los años 2009 y 2010 se explica en parte, como se ha señalado antes, a que los volúmenes significativos de cultivo de este producto se inician principalmente el año 2008. Asimismo, es preciso mencionar que durante el año 2009 los Estados Unidos fue uno de los países más afectado por la crisis económica y financiera internacional, lo cual contrajo la demanda de diversos productos de importación, entre ellos los agropecuarios.

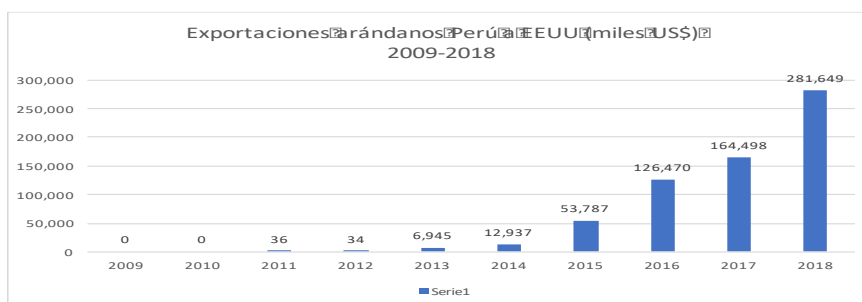
En el cuadro que presentamos seguidamente se aprecian las exportaciones peruanas de arándanos a los Estados Unidos entre 2009 y 2018, las cuáles prácticamente inexistentes entre 2009 y 2010, y pasaron de US\$ 36,027 en 2011 a cerca de US\$ 282 millones en 2018.

Tabla N° 20
Exportaciones peruanas anuales de arándanos a los Estados Unidos (miles US\$)
Años 2009 - 2018

N°	Partida	Descripción Arancelaria	Valor FOB (Miles US\$)										Var.% 2018/2017	Part.% 2018	Crec.% 2018/2009	
			2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018				
		TOTAL	[M][E]	0	0	36	34	6,945	12,937	53,787	126,470	164,498	281,649	71.22%	100.00%	-
1	0810400000	ARANDANOS ROJOS, MIRTILOS Y DEMAS FRUTOS DEL GENERO VACCINIUM, FRESCOS	[M][E]	0	0	36	34	6,945	12,937	53,787	126,470	164,498	281,649	71.22%	100.00%	-

Adex Data Trade
Fuente: Aduanas - Perú

Figura N° 21
Exportaciones anuales de arándanos del Perú a los Estados Unidos (miles de US\$)
Años 2009-2018

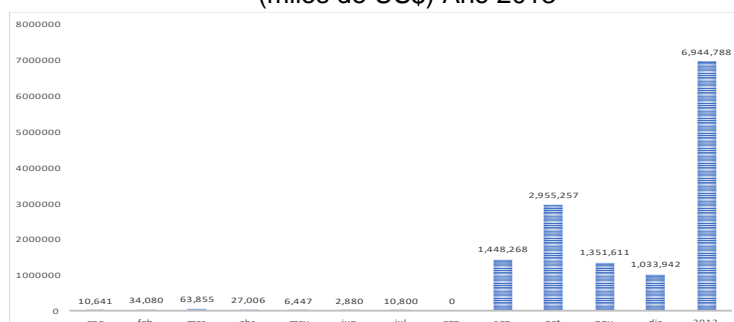


Adex Data Trade
Fuente: Aduanas - Perú

Como se desprende del cuadro anterior y del gráfico presentado a continuación, el año 2013 constituye el despegue de las exportaciones de arándanos al mercado estadounidense, período en el que se logró la colocación de dicho producto por cerca de US\$ 7 millones, frente a los US\$ 34,395 del año anterior.

Figura N° 22

Exportaciones mensuales de arándanos peruanos a EEUU
(miles de US\$) Año 2013

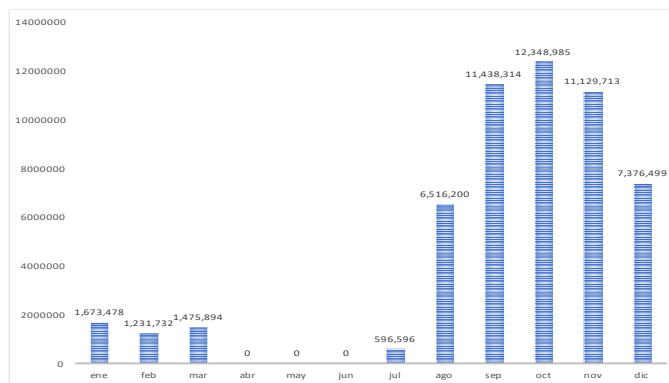


AdexData Trade
Fuente: Aduanas - Perú

El gran salto, sin embargo, se dio en 2015 donde las exportaciones de arándanos peruanos a los Estados Unidos crecieron 7.7 veces respecto las ventas de 2013, alcanzándose exportaciones por un valor que bordearon los US\$ 54 millones.

En el gráfico que exhibimos a continuación se puede apreciar el valor de las exportaciones peruanas mensuales a los Estados Unidos durante el año 2015.

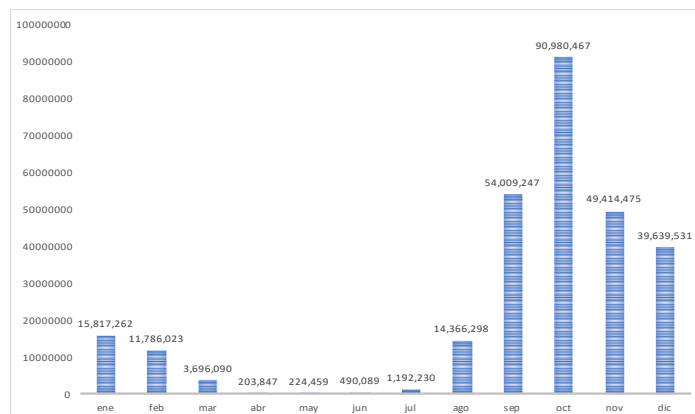
Figura N° 23
Exportaciones mensuales de arándanos peruanos a EEUU
(miles de US\$) Año 2015



Adex Data Trade
Fuente: Aduanas - Perú

En cuanto al último año en evaluación, 2018, el gráfico que exhibimos a continuación muestra las exportaciones mensuales de arándanos peruanos al mercado estadounidense. En ese período las exportaciones totales de dicho producto a los Estados Unidos fueron de US\$ 282 millones.

Figura N° 24
Exportaciones mensuales de arándanos peruanos a EEUU
(miles de US\$) Año 2018

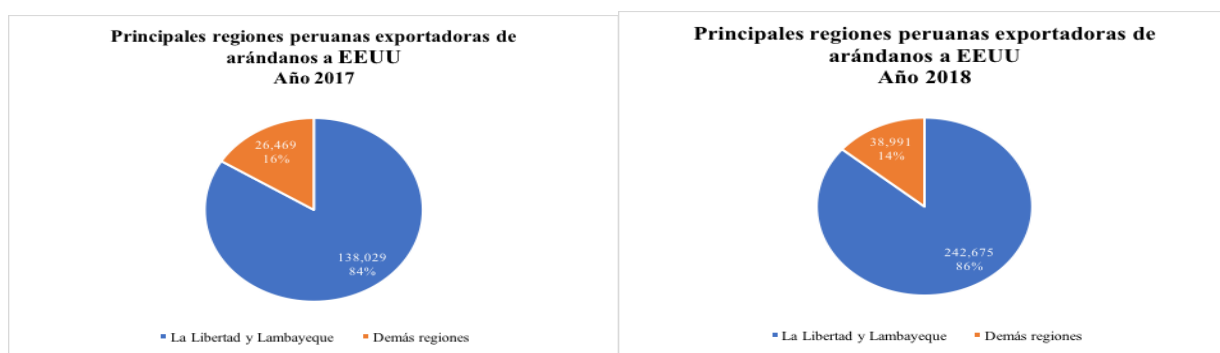


Adex Data Trade
Fuente: Aduanas - Perú

Conviene destacar que en los tres gráficos presentados anteriormente se puede apreciar una constante en los picos de exportación de arándanos peruanos a los Estados Unidos entre septiembre y diciembre de cada año, mientras que los meses donde estas exportaciones presentan su menor actividad es entre marzo y julio. Ello responde, como se adelantó en el capítulo II, a las ventanas de estacionalidad del mercado estadounidense donde los niveles más bajos de importación con el Perú obedecen a momentos de alta producción local de arándanos en los Estados Unidos o a su cobertura por otros mercados de exportación como Canadá, Chile y México.

En cuanto a las regiones peruanas con mayores exportaciones de arándanos a los Estados Unidos, La Libertad y Lambayeque son las que concentran mayores valores de exportación. En los gráficos presentados a continuación se aprecia que para los años 2017 y 2018, las referidas regiones en conjunto comprendieron el 84% y el 86% de las exportaciones de arándanos a los Estados Unidos, respectivamente.

Figura N° 25



Elaboración propia: Adex Data Trade
Fuente: Aduanas - Perú

En cuanto al número de empresas peruanas exportadoras de arándanos a los Estados Unidos, según información de la Cámara de Comercio de Lima entre 2012 y 2017 fue creciente. Así, mientras que en 2012 se registraron principalmente a dos empresas exportadoras, en 2016 fueron 32. En el cuadro que presentamos a continuación se puede apreciar esta tendencia.

Tabla N° 21

Número de empresas exportadoras de arándanos peruanos a los EEUU (2012-2017)

	2012		2013		2014		2015		2016		2017 (Ene-Ago)	
	FOB (MM)	Peso (TN)	FOB (MM)	Peso (TN)	FOB (MM)	Peso (TN)	FOB (MM)	Peso (TN)	FOB (MM)	Peso (TN)	FOB (MM)	Peso (TN)
# de Empresas	0.03	3.72	6.94	607.27	12.94	1,324.77	53.90	5,623.64	129.96	15,261.66	12.94	1,983.60
	2		7		12		19		32		14	

Fuente: SUNAT
Elaboración: IDEXCAM

4. Análisis PESTE del entorno de la industria del arándano peruano con los Estados Unidos

El análisis del entorno PESTE es una herramienta útil para comprender el entorno en el que se desarrolla una actividad industrial u organización, ya que permite identificar oportunidades y amenazas respecto a los competidores externos, así como evaluar tendencias y eventos que trascienden el control de la organización⁴⁵. Esta herramienta considera el análisis de las siguientes fuerzas: políticas, gubernamentales y legales (P); económicas y financieras (E); sociales, culturales y demográficas (S); tecnológicas y científicas (T); y ecológicas y ambientales (E).

4.1. Fuerzas políticas, gubernamentales y legales (P)

El Perú ha suscrito 19 acuerdos comerciales, los cuáles facilitan el ingreso de productos y servicios nacionales a una amplia cantidad de países en condiciones preferenciales y de manera sostenida. En el caso del Perú y los Estados Unidos, con la suscripción del Tratado de Libre Comercio se logró precisamente mantener y ampliar el acceso preferencial de productos al mercado estadounidense, respecto a años anteriores (con el ATPA y ATPDEA). Entre dichos productos, los arándanos están incluidos en el rubro de frutas frescas en el TLC. Ello no obstante, el acceso de los arándanos peruanos al mercado estadounidense debe cumplir con un conjunto de requerimientos legales tales como regulaciones sanitarias y fitosanitarias exigidas por instituciones de ese país.

Como se señaló en el capítulo II de esta investigación, las autoridades estadounidenses encargadas del control de los requerimientos para la importación de arándanos son las siguientes:

- Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA). Exige la tramitación y obtención de un permiso de importación.
- Servicio de Inspección de Saneamiento de Animales y Plantas (APHIS). Establece los requisitos técnicos de importación (inspección en puerto de ingreso, cumplimiento de regulación para la mitigación de plagas)

La Oficina de Administración de Alimentos y Drogas de los Estados Unidos (FDA) cumple también una función en el marco de la Ley de Bioterrorismo de ese país. Asimismo, la Environmental Protection Agency (EPA), si bien está encargada de la

⁴⁵ D'Alessio, F.A. (2015). "El proceso estratégico: Un enfoque de gerencia". (3ª. Ed.). Lima, Perú: Pearson. Educación de México.

inspección de los alimentos en el proceso de importación, puede intervenir para determinar el nivel permitido de residuos de plaguicidas y otros contaminantes en los alimentos (caso bromuro de metilo). Se debe seguir, además, la regulación general estadounidense para la importación de frutas y vegetales que exige determinadas características para el etiquetado e información nutricional, norma cool (country of origin labeling), entre otras.

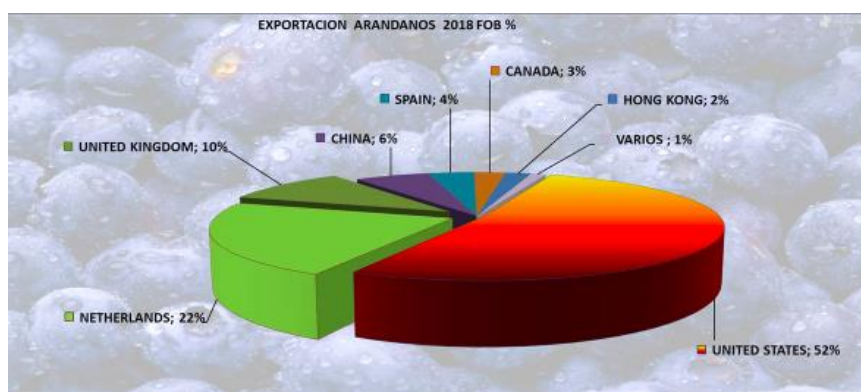
En el caso de las entidades nacionales encargadas de emitir los permisos y certificados de origen son la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA) y el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA).

4.2. Fuerzas económicas y financieras (E)

Estados Unidos es el principal importador mundial de arándanos a nivel mundial, país que muestra una tendencia creciente de consumo y compra de este producto. En los últimos 5 años la tasa promedio anual de crecimiento de sus importaciones de arándanos ha sido de 17,5%. El Perú es uno de los principales mercados de importación de arándanos para los Estados Unidos, luego de Canadá y Chile.

De otra parte, los Estados Unidos es el mercado de destino más importante para la producción peruana de este producto. El año 2018 el mercado estadounidense recibió el 52% de las exportaciones peruanas de arándanos (por un valor de US\$ 282 millones), seguido por los Países Bajos con un 22% y el Reino Unido con 10%, tal como se muestra en el gráfico presentado a continuación.

Figura N° 26



Fuente: AGRODATA PERU

Al término del 2018 el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) informó que las exportaciones de arándanos al mercado estadounidense fueron de 8,448 toneladas, lo que representó un crecimiento del 313% (en valor) en relación con el año anterior en el que se exportaron 2,665 toneladas. A pesar de ser un fruto relativamente

reciente en la oferta exportable peruana, los arándanos representan el 15% de las exportaciones de frutas peruanas, después de uvas (27%) y paltas (24%).

De las cifras expuestas anteriormente se desprende una clara tendencia creciente en el consumo e importación de arándanos por parte de los Estados Unidos, así como una oportunidad para continuar consolidando la exportación de arándanos peruanos hacia ese mercado durante la ventana estacional en la que los Estados Unidos no produce dicha fruta y en la que sus importaciones diversifican los mercados de abastecimiento.

Por otro lado, en cuanto a la inversión en el cultivo de arándanos en el Perú los costos financieros para la producción de una hectárea de este producto, según información de Sierra y Selva Exportadora (2016) es de aproximadamente US\$ 35,000 a 40,000, siendo los costos fijos de los primeros años los más elevados al requerirse fertilización, nutrientes, PH ácido, podas, entre otros. El acceso al financiamiento bancario es limitado particularmente para pequeñas empresas lo cual dificulta la concreción de emprendimientos sobre todo en pequeños productores.

4.3. Fuerzas sociales, culturales y demográficas (S)

El consumo de arándanos ha crecido mucho a nivel mundial, ello debido principalmente a los beneficios y propiedades del producto para una dieta saludable. Diversos estudios y campañas han puesto en evidencia dichas características, lo que ha posicionado a los arándanos con el calificativo de “súper fruta”, particularmente en mercados anglosajones.

De acuerdo a un reporte de AGRIMUNDO (2017), el consumo per cápita de arándanos en Estados Unidos ha crecido un 599% entre 1994 y 2014, esto es, más que cualquier otra fruta o vegetal en dicho período. Asimismo, según una investigación del Highbush Blueberry Council (USHBC) aún habría mucho mercado por atender en ese país.

Como se adelantó en el capítulo II, el arándano está entre las 8 frutas más populares en los Estados Unidos. Los consumidores habituales estadounidenses de este producto, que oscilan en un rango de edad de entre 25 y 45 años, consumen en promedio más de 19 tazas al año. De esta población el 73% considera el consumo de arándanos parte de su estilo de vida y están informados sobre sus beneficios para la salud.

4.4. Fuerzas tecnológicas y científicas (T)

Según evidencia estadística, el mercado internacional de arándanos se viene consolidando como uno de los más importantes en cuanto al comercio y consumo de

frutas en los Estados Unidos. Ello constituye un reto y una oportunidad para los productores peruanos, quienes deberán recurrir a nuevas técnicas de producción para procurar mejorar su calidad y producción, así como para atender a las exigencias de este importante mercado.

La creación de nuevas variedades o productos con valor agregado es también importante a la luz de esta tendencia creciente del consumo de arándanos, así como la reducción de costos y la mejora en la productividad. Para lograr dichos cometidos resulta de importancia recurrir a nuevas técnicas tecnológicas y a la investigación.

En ese sentido, la posibilidad de desarrollar nuevas variedades del fruto se realiza en diversos países por medio de la investigación y con el uso de técnicas como la micro-propagación de semillas, el enraizamiento de estacas o propagación in vitro. Asimismo, respecto a las preferencias del consumidor se han realizado estudios psico-físicos que demuestran su propensión a adquirir arándanos dulces y de sabor intenso.

Sobre la calidad del producto final, el envasado, el tiempo de vida del producto y su sostenibilidad a largo plazo son factores críticos que pueden mejorarse a través de la investigación y acceso a la tecnología.

De otra parte, como hemos señalado anteriormente, la mano de obra calificada es necesaria para asegurar los niveles de producción, la misma que puede ser escasa por temporadas. Habida cuenta el rápido crecimiento de la demanda de arándanos en los Estados Unidos, y a fin de procurar seguir consolidando al Perú como uno de los principales exportadores de este producto a dicho mercado, es cada vez más importante la utilización de medios de mecanización de labores en el campo que permitan acelerar procesos y ganar en competitividad.

Cabe señalar que el Ministerio de Agricultura y Riego en el Perú se encuentra desarrollando un estudio para la aplicación de técnicas de control fitosanitario amigables con el medio ambiente y que no afecten el tiempo de vida del producto. Sobre este último punto, un reporte de "Chilean Bluberry" (2016) indica que mientras la fumigación con bromuro de metilo genera un daño a la capa de ozono y afecta al tiempo de vida del producto, la irradiación ionizante a bajas dosis es un método alternativo importante que no compromete su calidad.

Por otro lado, en el caso de espacios geográficos donde las características de suelo no

son las más adecuadas para el cultivo de arándanos o en situaciones en las que la optimización del espacio es vital, existen técnicas alternativas de cultivo en macetas y contenedores. Este es el caso del emprendimiento realizado por empresas peruanas como “Blueberries Perú” en Cañete, la cual tiene uno de los primeros viveros tecnificados para la obtención de plantas de arándanos de alta calidad y cerca de 60 hectáreas productivas de arándano en maceta en la zona de Cerro Azul. Esta técnica, además, les permite desplazar la planta de la maceta a la parcela con el objetivo de hacer más eficiente el campo, así como tener un control eficiente de enfermedades que pueden ser atacadas individualmente en las macetas en las que se presentan. Según el ingeniero Álvaro Espinoza⁴⁶, en una entrevista para “Red agrícola”, para la instalación de un huerto de arándanos en maceta se necesita invertir cerca de US\$ 70,000 u 80,000 por hectárea, esto es, una inversión mayor comparada con la producción en suelo. Sin embargo, el ingeniero considera que la producción y el retorno del cultivo del arándano en maceta es más elevado pues se emplean más plantas.

4.5. Fuerzas ecológicas y ambientales (E)

Como pudo ser observado acápite anteriores, existe una tendencia en los principales mercados receptores de productos agrícolas de verificar no solo las técnicas y medios para combatir plagas, sino también de considerar que su uso tenga un tratamiento compatible con el cuidado del medio ambiente. Dicha tendencia ha motivado la producción de cultivos ecológicos, principalmente en el caso de plantaciones cuyos frutos tendrán como destino directo el consumo del usuario, tal es el caso de los arándanos.

Es también importante anotar que existe cada vez un mercado más amplio de consumo de productos orgánicos en varios de los principales países importadores, tal es el caso de los Estados Unidos, lo cual ha motivado que productores de diversos países exportadores de arándanos busquen atender esta demanda por medio de la obtención de certificaciones especiales.

Se debe tener en cuenta, además, que la planta del arándano desde el punto de vista ecológico puede cumplir una importante función de protección de la erosión de suelos, así como contribuir en la generación de humus.

⁴⁶ “Experiencia en el Perú. Arándanos en maceta, una tecnología de altos retornos se perfila en el sur”. En: Red Agrícola, agosto de 2017: Arándanos. <http://www.redagricola.com/pe/una-tecnologia-altos-retornos-se-perfila-sur/>

5. Matriz de Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas (FODA) de la industria del arándano peruano hacia los Estados Unidos

El análisis FODA es un ejercicio útil para conocer el entorno y la competencia de una industria o producto. En el presente trabajo de investigación se ha empleado esta herramienta para analizar precisamente las fortalezas (F), oportunidades (O), debilidades (D), y amenazas (A) del cultivo de los arándanos peruanos de cara a su comercialización en el mercado de los Estados Unidos.

Tabla N° 22
Análisis FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Clima y suelos adecuados para el cultivo del producto 2. Altos estándares de calidad que permiten el ingreso y aceptación del producto en el mercado estadounidense 3. Costos de producción competitivos, con rentabilidad favorable para los productores y exportadores 4. Importante potencial para la expansión del cultivo y exportación de arándanos en el Perú. Por citar un ejemplo, en los últimos 5 años el crecimiento de la exportación de arándanos peruanos al mundo creció 23 veces 5. Interés de una parte de los pequeños productores de arándanos de agremiarse con el fin de participar en el proceso de exportación del producto a grandes mercados internacionales, como el estadounidense. Ello contribuye a mejorar los volúmenes de la oferta exportable peruana de arándanos 6. Inversión en tecnología por parte de algunas de las empresas productoras y exportadoras grandes, lo cual acelera procesos y favorece la eficiencia y productividad del sector 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elevada inversión inicial para la producción de arándanos 2. Dificultad para el acceso a financiamiento, lo cual limita el inicio de emprendimientos y la expansión del sector 3. Escasa inversión en investigación y desarrollo del producto 4. Escasa inversión en tecnología en el universo de productores y exportadores de arándanos peruanos 5. Reducido desarrollo de la elaboración de productos a partir de los arándanos frescos 6. Dificultad de integrar en la cadena productiva a pequeños agricultores 7. Bajos niveles de capacitación para nuevos productores en técnicas apropiadas para el cultivo de arándanos 8. Escaso trabajo colaborativo entre las empresas que trabajan en el rubro

<p>7. Proyectos de investigación y desarrollo del producto por parte de algunas empresas productoras para mejorar la calidad del fruto y las condiciones de su cultivo (investigaciones genéticas, cultivo en macetas y contenedores, etc)</p> <p>8. Inicio de emprendimientos para la generación de una cadena de exportación de arándanos con valor agregado, como el fruto enlatado o deshidratado, por ejemplo</p> <p>9. Experiencia adquirida en más de 8 años de producción y exitosa exportación de arándanos a los Estados Unidos. Esta experiencia permite un flujo constante y creciente de la exportación de arándanos peruanos al mercado estadounidense, así como el planteamiento de medidas para agilizar procesos y las condiciones de acceso del producto (irradiación ionizante, etc)</p>	
---	--

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<p>1. Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos, el cual permite el acceso preferente de productos peruanos al mercado estadounidense</p> <p>2. Crecimiento sostenido de la demanda de arándanos en el mercado estadounidense</p> <p>3. Estacionalidad de la producción de arándanos en los Estados Unidos, lo cual permite una importante ventana de ingreso de los arándanos peruanos a ese mercado principalmente entre octubre y diciembre</p> <p>4. Amplio mercado en los Estados Unidos para la colocación de productos elaborados a partir de los arándanos (mermeladas, fruta</p>	<p>1. Países productores de arándanos que compiten con el producto peruano con mayores niveles de inversión en investigación y desarrollo del producto</p> <p>2. Gestión deficiente del agua en el Perú</p> <p>3. Rezago tecnológico y en el desarrollo de técnicas para el mejoramiento de la producción de arándanos</p> <p>4. Escasa inversión en investigación</p> <p>5. Reducida participación del Estado peruano como agente motivador de la innovación y el desarrollo tecnológico en el sector agrario</p>

<p>deshidratada, barras energizantes, jugos, etc)</p> <p>5. Estabilidad económica en el Perú</p> <p>6. Imagen favorable de productos agrícolas peruanos en los Estados Unidos</p> <p>7. Posibilidad de desarrollar la producción de arándanos orgánicos, a fin de aprovechar la alta demanda de este tipo de productos en los Estados Unidos</p> <p>8. Posibilidad de desarrollar un cluster para la producción y exportación de arándanos peruanos</p> <p>9. Generación de una cultura exportadora a través del Plan Estratégico Nacional (PENX)</p>	<p>6. Inestabilidad política que afecta la toma de decisiones en materia de inversión</p> <p>7. Dificultad del Estado peruano para implementar planes de contingencia ante desastres naturales</p>
---	--

Tomando en consideración el análisis FODA realizado, presentamos a continuación un conjunto de acciones y/o estrategias sugeridas para aprovechar las oportunidades y hacer frente a las amenazas de la industria del arándano peruano y su posicionamiento en el mercado de los Estados Unidos.

Acciones y/o estrategias para aprovechar las oportunidades:

- Fortalecer y desarrollar el mercado interno del arándano
- Desarrollar el mercado estadounidense atendiendo la creciente demanda de arándanos
- Buscar mecanismos para fomentar la integración de pequeños productores de arándanos con el objetivo de que puedan incorporarse en la cadena de producción y exportación, lo cual mejoraría la oferta exportable peruana hacia los Estados Unidos
- Elaborar estudios de mercado en los Estados Unidos para atender las tendencias y preferencias del consumo del arándano y productos derivados en ese país
- Propiciar la creación de una oferta peruana de productos derivados del arándano (mermeladas, jugos, fruta deshidratada, nuevas semillas, entre otros)
- Procurar la formación de un clúster de arándanos en la región La Libertad

- Motivar la producción de arándanos orgánicos frescos, así como productos derivados de ellos a fin de atender la creciente demanda estadounidense de ese tipo de alimentos
- Fomentar una mayor participación del Perú en ferias alimenticias en los Estados Unidos, así como fortalecer la labor de promoción comercial realizada desde las Oficinas Comerciales en el Exterior y Embajadas

Acciones y/o estrategias para hacer frente a las amenazas:

- Fomentar alianzas con institutos de educación superior para capacitar a agricultores en la producción de arándanos y para la exportación
- Desarrollar programas estatales para el asesoramiento, asistencia técnica y desarrollo de mecanismos de financiamiento para el cultivo del producto
- Crear un fondo público-privado dirigido a impulsar la investigación y el desarrollo del producto
- Priorizar el tratamiento del uso eficiente y sostenido del recurso hídrico en la agricultura peruana

6. Proceso de prueba de hipótesis

6.1. Hipótesis general

Hipótesis (Ha): El Tratado de Libre Comercio del Perú con los Estados Unidos **es una herramienta favorable y efectiva** para impulsar la innovación y el crecimiento de la oferta exportable de productos agrícolas peruanos.

En la presente investigación se ha podido comprobar que el Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos tuvo un rol fundamental para incentivar la producción y comercialización de un producto innovador en la canasta de bienes de exportación peruano, el arándano, el cual se ha convertido en el producto agrícola con mayor crecimiento exportador del Perú hacia el mercado estadounidense en los últimos 10 años.

6.2. Hipótesis específicas:

- H1: El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos **ha favorecido** el ingreso exitoso de los arándanos cultivados en el Perú al mercado estadounidense.

En efecto, se ha contrastado que el TLC fue una herramienta favorable para el ingreso de los arándanos a los Estados Unidos, contribuyendo con la innovación y ampliación de la oferta exportable peruana hacia dicho país.

- H2: Los productos de reciente cultivo en el Perú, como los arándanos, **han logrado** consolidar su ingreso al mercado estadounidense en mejores condiciones que otros productos que eran cultivados tradicionalmente.

En el caso particular del producto escogido en el presente trabajo de investigación,

- H3: La curva de aprendizaje en la producción y exportación de arándanos **es posible** para impulsar el ingreso de nuevos productos en potenciales nichos de mercado en los Estados Unidos.

Como se ha podido verificar a lo largo de la presente investigación, y a la luz de los muy buenos resultados de la innovación productiva a partir del cultivo y exportación de arándanos peruanos a los Estados Unidos, se ha confirmado que la identificación de tendencias de mercados importantes como el estadounidense es un factor clave para el desarrollo de nuevos productos con alta demanda internacional, como los arándanos, los cuales contribuyen con el crecimiento de la oferta exportable peruana.

7. Discusión de resultados

Como se ha señalado anteriormente, entre los años 2009 y 2017, con el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, el valor de las exportaciones peruanas a ese país creció en un promedio anual de 2,3%, mientras que entre 2016 y 2018 se registró un incremento continuo de las exportaciones del rango del 17% respecto del valor y del 8% en cuanto al volumen exportado.

En ese mismo sentido, se ha registrado que entre 2009 y 2017 se exportaron 1,376 nuevos productos a los Estados Unidos de los cuáles el 97,6% correspondió al sector no tradicional, representando de ese total el 9,6% de participación al sector agropecuario.

En el mismo período señalado, el rubro de productos no tradicionales que registraron mayor crecimiento promedio anual fueron la minería no metálica (+16,0%) y el sector agropecuario (+13,1%), éste último con el 18,3% del valor total exportado a los Estados Unidos.

Asimismo, de las 5,912 nuevas empresas exportadoras hacia los Estados Unidos el 90,3% fueron micro y pequeñas empresas, la mayoría de ellas correspondientes al sector agropecuario.

Cabe señalar también que entre los principales productos agrícolas exportados en el citado período se encuentran los espárragos frescos, las paltas, las uvas frescas, el café sin tostar y los arándanos.

El caso del arándano peruano es particularmente importante, pues fue el principal nuevo producto de exportación agrícola nacional a los Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio suscrito con ese país. Del total de los nuevos productos de exportación al mercado estadounidense los arándanos y los fosfatos fueron los que tuvieron mayor participación (49,2%, correspondiendo de ese porcentaje el 15,2% a los arándanos).

El cultivo de los arándanos en el Perú, según se tiene registro, se inició en 2008. La exportación de este producto a los Estados Unidos se inicia principalmente a partir del año 2011 con un valor en ventas aproximado de US\$ 36,027, cifra que para el año 2018 ascendió a US\$ 282 millones. En el mismo sentido, mientras en 2012 se registraron fundamentalmente a dos empresas exportadoras de arándanos, en 2016 fueron 32.

El caso de estudio sobre los arándanos, abordado en la presente investigación, es una muestra exitosa de las posibilidades de explorar y explotar las potencialidades de una oferta agro exportadora peruana innovadora que atienda las tendencias y la demanda de uno de los principales mercados internacionales como el estadounidense. Se ha evidenciado, asimismo, que para que ello pueda concretarse es fundamental contar con un marco jurídico claro y confiable, que despoje el factor de incertidumbre de los inversionistas y emprendedores. El Tratado de Libre Comercio suscrito entre el Perú y los Estados Unidos contiene, precisamente, las bases jurídicas para impulsar la innovación y el crecimiento de la oferta exportable peruana.

Cabe señalar que, conjuntamente con el marco jurídico provisto por el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, han sido importantes los esfuerzos para impulsar el acceso de productos al mercado estadounidense. Como señala el gerente de Estudios Económicos de la Asociación de Exportadores (ADEX), Carlos Gonzáles, uno de los beneficios principales del TLC en los diez años de vigencia del Acuerdo fue el ingreso de productos que no cumplían con requisitos y protocolos de sanidad, los cuáles luego

del Acuerdo y la capacitación a los productores para cumplir con la normativa y requerimientos de acceso pudieron ingresar al mercado estadounidense⁴⁷.

Como se ha señalado al inicio del presente capítulo, si bien las exportaciones peruanas a los Estados Unidos se incrementaron sustancialmente con la Ley de Preferencias Arancelarias (ATPA), vigente entre 1993 y 2001, y la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de las Drogas (ATPDEA), en vigor entre 2002 y 2006, se trataba de dos instrumentos jurídicos concesionales otorgados por los Estados Unidos, los cuáles podían ser removidos o modificados de manera unilateral en cualquier momento. Este componente de incertidumbre constituía un factor de riesgo para potenciales inversionistas y emprendedores, particularmente cuando se trata del cultivo de nuevos productos, como los arándanos, que no tienen un alto consumo en el mercado local y que requieren de una importante inversión económica y de un tiempo considerable para el aprovechamiento óptimo de la producción.

En ese sentido, es probable que en el marco del ATPDEA no se hubiera logrado los niveles de producción y exportación de arándanos que se obtuvo con el Tratado de Libre Comercio suscrito con los Estados Unidos, instrumento que conjuntamente al trabajo de identificación de las tendencias del mercado y de los esfuerzos para lograr el acceso del producto a los Estados Unidos, lo han convertido en uno de los bienes de exportación agrícola más importantes de la canasta exportadora peruana.

Finalmente, conviene destacar que la experiencia adquirida por productores, exportadores y comercializadores de arándanos peruanos con los Estados Unidos, abre sin duda una ventana de aprendizaje importante de cara a la colocación de otros productos que vienen teniendo una alta demanda en dicho mercado y que pueden ser producidos en territorio peruano. Las frambuesas y el aguaymanto son, por ejemplo, algunas de las frutas que han logrado en poco tiempo incrementar sus ventas a los Estados Unidos, y que pueden consolidarse en los próximos años. El caso de estudio de la presente investigación ha demostrado que si bien el TLC brinda el marco jurídico necesario para motivar mayores emprendimientos e inversiones en el sector agrícola nacional, es indispensable continuar la labor de exploración de las potencialidades del mercado estadounidense y las tendencias de sus consumidores, para lo cual las labores de inteligencia comercial son de suma importancia.

⁴⁷ Gonzáles, Carlos. En: “Estados Unidos: Diez años del primer TLC”. Diario Perú 21. Publicado el 3 de febrero de 2019. <https://peru21.pe/economia/estados-unidos-diez-anos-primer-tlc-457356>

CONCLUSIONES

- Históricamente los Estados Unidos ha sido uno de los socios comerciales más importantes del Perú, así como el principal mercado para las exportaciones peruanas no tradicionales, lo cual se afianzó luego de la suscripción del Tratado de Libre Comercio con ese país. Desde la entrada en vigor de dicho instrumento se permitió el acceso preferencial de productos peruanos de manera permanente y ampliada, mejorando las condiciones y la temporalidad que se tenía en virtud de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas concedidas de manera unilateral por el gobierno estadounidense en 1991, y la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga vigente desde 2002 hasta 2009.
- El Tratado de Libre Comercio suscrito entre el Perú y los Estados Unidos, tal como se ha expuesto a lo largo del presente trabajo de investigación, constituye una herramienta útil para ampliar el comercio con ese país, permitiendo el incremento y la diversificación de la cartera de productos de exportación peruanos hacia uno de los mercados más importantes del mundo. Asimismo, con el TLC se dio un paso fundamental para eliminar las distorsiones provocadas por los aranceles, las cuotas de exportación, los subsidios y las barreras para-arancelarias. El TLC estableció un conjunto de reglas permanentes para el comercio de bienes y servicios, así como para las inversiones, lo cual favorece también el fortalecimiento de la institucionalidad, la competitividad y la implementación de mejores prácticas empresariales en nuestro país.
- El establecimiento de reglas comerciales claras acordadas de manera bilateral mediante el TLC entre el Perú y los Estados Unidos constituye un factor clave para la atracción de flujos de inversión nacional y extranjera, así como para propiciar la generación de economías de escala. De otra parte, este acuerdo comercial contribuye también al mejoramiento de la productividad empresarial al facilitar el acceso a medios tecnológicos más modernos y a menores precios. En el mismo sentido, el TLC sienta las bases para el desarrollo de mecanismos de defensa de los intereses comerciales del Perú en los Estados Unidos y para resolver eventuales conflictos de naturaleza comercial.
- La innovación del agro es un factor de suma importancia en la búsqueda del incremento de la productividad y el desarrollo social y económico del país. La

experiencia ha demostrado también que la innovación agraria es un medio poderoso para mejorar la calidad de los productos y la competitividad, así como una oportunidad para desarrollar cadenas productivas. En el caso de los arándanos, como se ha podido comprobar en el presente trabajo de investigación, ha sido posible desarrollar un nuevo producto agrario y crear una oferta altamente competitiva a partir de la creciente demanda internacional y aprovechando las ventajas comparativas de nuestro país para la producción y comercialización de este producto.

- Para desarrollar una oferta exportable innovadora es indispensable contar con inteligencia comercial oportuna que dé cuenta de las tendencias del mercado internacional. Dicha labor debe incorporar necesariamente información sobre las ventanas estacionales para el ingreso del producto a determinados mercados, así como los requisitos y procedimientos de acceso exigidos por el mercado de destino. En el mismo sentido, resulta fundamental a este propósito la investigación para el desarrollo de productos, esto es, la identificación de las condiciones necesarias para su cultivo y comercialización (tipo de suelo, altitud, temperatura, variedades adaptables en el Perú, riego, exposición al frío y calor de las plantas, requerimientos fitosanitarios, uso de pesticidas, condiciones de ingreso al mercado de destino, entre otros).
- En el caso de estudio de este trabajo de investigación, se ha podido comprobar que la demanda de arándanos en el mercado estadounidense ha tenido un comportamiento creciente, siendo insuficiente la producción interna para satisfacer su demanda nacional. Ello representa una muy buena oportunidad para la expansión del sector agro exportador peruano de ese producto, considerando las proporciones e importancia de su consumo en los Estados Unidos.
- Dado que la economía de los Estados Unidos ha venido creciendo en los últimos años (se expandió más allá de su potencial esperado en 2018, alcanzando un 2,7%) y la proyección esperada en el futuro próximo (se espera un crecimiento de 2,5% para 2019), es posible que este país fortalezca su mercado de consumo, lo cual, en el marco del Tratado de Libre Comercio, puede significar una oportunidad importante para potenciar la producción y exportación de productos peruanos, como los arándanos, y mejorar su posición en tan importante mercado.

- La producción y comercialización del arándano en el Perú presenta varias fortalezas, como el clima y los suelos adecuados para el cultivo del producto, la alta calidad de la fruta, los costos de producción competitivos, la posibilidad de cultivar y cosechar en ventanas de estacionalidad que le permite diferenciarse de competidores del hemisferio norte, entre otras. Sin embargo, presenta también un conjunto de debilidades entre las que destacan las dificultades para el financiamiento y la inversión en rubros fundamentales para la innovación y desarrollo del producto (investigación, tecnología, elaboración de productos derivados de los arándanos frescos, etc). En la medida que las ventajas comparativas del Perú, sobre las cuales se cimientan sus fortalezas, no desarrollen ventajas competitivas, no se podrá lograr un aprovechamiento óptimo de las potencialidades del mercado estadounidense, tanto para la producción y comercialización de arándanos como para otros potenciales productos de exportación.
- Una de las limitaciones para desarrollar ventajas competitivas en la producción y exportación de arándanos peruanos es que no todos los productores son eficientes en el desarrollo del proceso productivo, siendo necesario implementar técnicas y procedimientos orientados a bajar los costos de producción, mecanizar labores de cosecha, mejorar la calidad del producto, asegurar el uso eficiente del suelo y riego, entre otros.
- Así como funcionó con los arándanos, que fue un boom exportador a los Estados Unidos, se podría replicar esta experiencia con otros productos como las frambuesas y los “Golden berries”. La innovación del agro puede lograrse. La promoción de la diversificación productiva es fundamental para ampliar la canasta exportadora nacional, la cual debe tener como uno de sus principales mecanismos de orientación el aprovechamiento de las oportunidades que ofrece la demanda de mercados internacionales importantes como el estadounidense.
- Para un mejor aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos por el Perú, entre ellos el TLC con los Estados Unidos, es importante la implementación efectiva de una política comercial con el concurso de diversos sectores y niveles de gobierno (nacional y regional), así como de una estrategia de coordinación permanente con el ámbito empresarial. El rol del Estado no se agota en la suscripción de acuerdos comerciales, siendo indispensable su acompañamiento

con acciones y medidas de desarrollo productivo y comercial que permitan el máximo aprovechamiento de dichos acuerdos. En ese sentido, es fundamental la implementación de políticas orientadas a la generación de condiciones para mejorar la competitividad de las exportaciones, superar los problemas de sobrecostos logísticos por infraestructura o procedimientos burocráticos deficientes, brindar una atención oportuna de servicios para la importación y exportaciones, entre otros.

RECOMENDACIONES

- Siendo el financiamiento una de las principales barreras para incrementar la participación de productores y exportadores de arándanos, resulta conveniente que el Estado peruano a través del Ministerio de Agricultura y Riego pueda desarrollar mecanismos para brindar facilidades para el acceso al crédito por parte de los productores de arándanos y otros productos no tradicionales con potencial en el mercado estadounidense.

- Tomando en consideración cerca del 90% de la producción nacional de arándanos se encuentra en la región de La Libertad, la que cuenta con productores y exportadores con experiencia, así como con mano de obra económicamente accesible y experimentada, se recomienda fomentar la formación de un clúster de productores de arándanos en esa región. Ello contribuiría a disminuir los costos de producción, elevar los volúmenes de producción y comercialización, mejorar los estándares de calidad del producto, optimizar las cadenas de aprovisionamiento, la estandarización de procedimientos, lograr un aprendizaje compartido y obtener finalmente mejores índices de eficiencia y productividad.

- Considerando la baja incursión de pequeños productores en el cultivo de arándanos, sería recomendable el desarrollo de una estrategia de integración horizontal mediante el agrupamiento de agricultores en asociaciones y/o cooperativas. De esta manera el ingreso de estos pequeños productores a la cadena productiva y de exportación de arándanos tendría mejores condiciones y posibilidades, pues en conjunto podrían beneficiarse de un mejor acceso a tecnología, financiamiento, capacitaciones, técnicas para elevar el rendimiento por hectárea, mayores volúmenes de producción para la exportación e incluso una mejor posición frente al mercado interno.

- Como se ha podido evidenciar en el análisis FODA presentado en el capítulo IV de esta investigación, la capacitación y/o educación de los agricultores es indispensable para mejorar las técnicas de producción y, en general, la oferta exportable peruana hacia los Estados Unidos. En ese sentido, resultaría de utilidad establecer alianzas con entidades técnicas y realizar campañas de formación de productores. Asimismo, estas capacitaciones podrían también estar dirigidas a desarrollar buenas prácticas fitosanitarias y a difundir los procedimientos y requerimientos de exportación exigidos por los Estados Unidos.

- La innovación en la elaboración de productos con valor agregado, en base a los arándanos, es un ámbito que debe ser impulsado con la finalidad de capturar la preferencia de los consumidores y de elevar la producción y venta de este producto en los Estados Unidos. Para lograr dicho cometido es recomendable la implementación de proyectos de investigación que permitan la creación y desarrollo de nuevos productos derivados de los arándanos, así como nuevas variedades del fruto siguiendo las tendencias y preferencias del mercado. El Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA) juega sin duda un rol fundamental en esta tarea, así como la labor de investigación que pueda desempeñarse en las universidades y desde el sector privado.

- Con la finalidad de mejorar la eficiencia en los procedimientos en la cadena productiva, es recomendable que los productores puedan invertir en nueva tecnología. De esa manera se podría explotar de mejor manera las ventajas comparativas y competitivas de cara a la comercialización del producto en mercados importantes como el estadounidense.

- A efectos de conocer de manera oportuna y detallada las tendencias del mercado de destino, sería recomendable fortalecer las labores de inteligencia comercial en el mercado destino a través del trabajo coordinado de las Oficinas Comerciales en el Exterior y las Embajadas, las cuáles debería ser articuladas con el trabajo de entidades estatales que han demostrado tener un rol importante en la promoción de producción y venta de productos, como es el caso de “Sierra y Selva Exportadora”.

- Considerando que una de las amenazas de la industria del arándano en el Perú es el tratamiento del agua, sería recomendable que la Autoridad Nacional del Agua pueda implementar un programa específico para el uso sostenible y eficiente del agua en el cultivo del arándano.

- Se estima conveniente que, para un mejor aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, se desplieguen mayores esfuerzos no solo en cuanto a la promoción comercial en el mercado de destino, sino también, y fundamentalmente, en la adecuación del aparato estatal para la solución de las barreras que dificultan el crecimiento productivo, la generación de mayor competitividad y las condiciones para un mercado exportador más robusto. En ese sentido, resulta importante avanzar en el desarrollo de políticas de simplificación administrativa, el mejoramiento de la infraestructura para reducir los costos logísticos del transporte de los productos desde

los centros de producción (carreteras, puertos y aeropuertos, entre otros), políticas para facilitar el acceso al crédito para pequeños y medianos productores, entre otros.

- Si bien el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX 2025) contempla los pilares del desarrollo de la oferta exportable; la diversificación de mercados e internacionalización de las empresas peruanas; la facilitación del comercio y eficiencia de la cadena logística internacional; y la generación de capacidades para la internacionalización y consolidación de la oferta exportadora, sería recomendable que dicho plan pueda ser implementado a través de una estrategia de alcance nacional que involucre a todas las regiones del país y que pueda incorporar la información de inteligencia comercial que se vaya generando en mercados importantes. Para ello se podrían implementar oficinas regionales de comercio exterior encargadas de diseñar planes específicos acorde con sus potencialidades y realidad particular, todas articuladas con el PENX y con la labor que desempeñan las Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior (OCEX) y con el trabajo realizado por las Embajadas de nuestro país.

- Tomando en consideración que el sector empresarial privado es un actor importante para una implementación efectiva de la política comercial y para el adecuado aprovechamiento de los acuerdos comerciales preferenciales suscritos con países como los Estados Unidos, se considera necesario un mayor involucramiento de ese sector para mejorar la oferta exportadora nacional. En ese sentido, conviene recordar que para la negociación del TLC con los Estados Unidos se conformó en el Perú una Comisión Multisectorial que incorporó al sector empresarial. Al finalizar el proceso de negociación, sin embargo, esta Comisión dejó de funcionar (aun cuando en su planificación inicial debía continuar en funcionamiento). Esta Comisión a lo largo del proceso de negociación acumuló una valiosa cantidad de información y de experiencia que hubiera sido deseable mantener de cara a la implementación del acuerdo y que, además, habría permitido un contacto continuo entre los sectores privado y público. En ese sentido, sería conveniente implementar un mecanismo de articulación entre ambos sectores con el fin de mejorar el posicionamiento de productos peruanos en el mercado estadounidense.

BIBLIOGRAFÍA

- Actualidad Internacional (2008). Política comercial es política exterior: criterios para la conclusión de acuerdos comerciales. Número: Abril
- Abusada, R.; Taboada, S.; Chávez, J. (2004). Impactos sectoriales y regionales de la Ley de Preferencias Arancelarias y de Erradicación de Drogas (ATPDEA). Proyecto CRECER: Creando condiciones para una revitalización económica en el Perú. USAID.
- ADEX. (2018). *Sectores económicos - Exportaciones*. ADEX Data Trade, Lima, Cercado de Lima, Perú.
- ADEX. (2018). *Data Trade Arándanos Empresas exportadoras 2006-2018*. ADEX, Lima, Cercado de Lima, Perú.
- Agrimundo (2018). Inteligencia Competitiva para el sector Agroalimentario. Infoagrimundo. "Aumenta el consumo de arándanos en Estados Unidos". 23 de abril. En: <http://www.agrimundo.gob.cl/?p=35444>
- Alarcón, G., Bedoya, C., Gamero, J., & Llamoza, J. (junio de 2015). *A 5 años del TLC con E.E.U.U ¿Quién va ganando?* Cuaderno Globalización con Equidad N° 7, 1.
- Alcalde, J. (1997). La liberalización de la inversión extranjera directa en América Latina: un breve enfoque comparativo de Brasil, Chile, Perú y el Grupo Andino. Revista Apuntes, volumen 24, número 41, pp. 3-33.
- Andina. Agencia Peruana de Noticias (16 de septiembre de 2017). *Estados Unidos: relación comercial con el Perú ha sido "espectacular"*. Lima, Perú.
- Atlas. (2018). *List of importing markets for a product exported by Peru*. Recuperado el 02 de diciembre de 2018, de Atlas The Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/en/>
- Azabache, M. L. (2018). *El tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y su impacto en las exportaciones de uvas frescas, 2006 – 2017*. Tesis de Grado, Universidad Privada del Norte, Escuela de Postgrado, Trujillo, Perú.

- Barja, R. M. (04 de febrero de 2014). *El sector agrícola fue el que más se benefició en TLC Perú-EE.UU.* Diario Gestión (02 de julio de 2009). Recuperado el 09 de noviembre de 2018, de Gestión: <https://gestion.pe/economia/comercio-peru-estados-unidos-crecio-60-firma-tlc-2009-226742>

- Benavides E. (2012). Consultor. Estudio de prefactibilidad para la producción y comercialización de arándanos en condiciones de valles andinos. Sierra Exportadora. Lima, Perú.

- Calderón C., Ortiz J., Rodríguez E., Vargas C. (2017). Tesis: Planeamiento estratégico de la industria del arándano peruano. Escuela de post grado CENTRUM Graduate Business School, Pontificia Universidad Católica del Perú.

- ComexPerú. (02 de febrero de 2018). *A 9 años del TLC Perú - EE.UU.* Semanario - Comercio Exterior, 923.

- CONVEAGRO. (2004). *Tratado de Libre Comercio Perú – EEUU: Retos y Perspectivas.* Impacto del TLC sobre la agricultura peruana. Posición de CONVEAGRO frente a los subsidios y otras prácticas desleales en los mercados agrarios. Lima.

- Cornejo E. (2004). Introducción a los negocios de exportación. Editorial San Marcos. Lima, Perú.

- D’Alessio, F.A. (2015). “El proceso estratégico: Un enfoque de gerencia”. (3ª. Ed.). Lima, Perú: Pearson. Educación de México.

- De la Flor, P. B. (2009). *El TLC Perú-EE.UU. y la transformación de la política comercial peruana.* Agenda Internacional, 16(27), 9-22.

- De la Flor, P. B. (2010). El TLC Perú-Estados Unidos: Riesgos y Oportunidades. En: “La Economía Política del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos”. Woodrow Wilson Center Reports on The Americas. Nº. 25. P. 69. Woodrow Wilson International Center for Scholars. Latin American Program. 2010.

- De la Torre, E. C., & Santa Cruz, Z. M. (2017). *Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos y su relación con el comercio exterior del Perú período 2011-2015*. Tesis de Grado.

- Diario El Comercio (25 de octubre de 2015). *¿Perú está aprovechando al máximo el TLC con Estados Unidos?*. Recuperado el 09 de noviembre de 2018, de El Comercio: <https://elcomercio.pe/economia/peru/peru-aprovechando-maximo-tlc-estados-unidos-201839>

- Duran L., De Miguel J. y Schuschny A. (2007). "Trade Agreements by Colombia, Ecuador and Peru with the United States: Effects on Trade, Production and Welfare". CEPAL. Review, número 91.

- Escobal, J. (2005). *La Agricultura Peruana frente al TLC: ¿Oportunidad o maldición?* Consorcio de Investigación Económica y Social, GRADE. Lima: ACIDI-IDRC.

- FAO - CAF. (2006). Perú Nota de Análisis Sectorial Agricultura y Desarrollo Rural. Organización de las Naciones Unidas para la alimentación, Dirección de Centro de Inversiones, Roma, Italia.

- Fairlie, Alan. (2005). *Costos y Beneficios del TLC*. Fundación F. Ebert. Lima, Perú.

- García, J. (2012). *La Política de Comercio Exterior y de Desarrollo del Perú (1960-2011)*. En: *Veinte años de Política Exterior Peruana (1991-2011)*. Libro en homenaje del vigésimo aniversario del IDEI. Lima. Pontificia Universidad Católica del Perú.

- Gestión. (24 de junio de 2018). *Exportaciones de arándanos a Estados Unidos crecieron más de 300% entre enero y abril*. Diario Gestión. Lima, Perú.

- Gestión (19 de marzo de 2018). *Estados Unidos aprueba tratamiento alternativo para arándanos peruanos*. Obtenido de Diario Gestión: <https://gestion.pe/economia/estados-unidos-aprueba-tratamiento-alternativo-arandanos-peruanos-229666>

- Gestión (07 de abril de 2017). Perú desplaza a otros proveedores de arándanos en el mercado de EEUU. Obtenido de Diario Gestión: <https://gestion.pe/economia/peru-desplaza-otros-proveedores-arandanos-mercado-ee-uu-132640>

- Gonzáles, C. (2019). En: “Estados Unidos: Diez años del primer TLC”. Diario Perú 21. Publicado el 3 de febrero de 2019. <https://peru21.pe/economia/estados-unidos-diez-anos-primer-tlc-457356>

- Grupo Raiseb Perú. (2018). Libro virtual “Arándanos”. En: arandanosperu.pe (<https://arandanosperu.pe/taq/sierra-exportadora/>). Segunda edición, Lima, Perú.

- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (mayo de 2014). “La innovación en la agricultura: un proceso clave para el desarrollo sostenible”. En: Posicionamiento Institucional. San José, Pp. 2.

- La República. (05 de enero de 2017). *Exportación de arándanos suma más de US\$ 230 millones en el 2016*. La República, Lima, Perú.

- MINAGRI. (2006). *Resultado del Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos. Resultado del Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos*. Lima, Cercado de Lima, Perú. Obtenido de www.inbior.com

- MINAGRI. (2016). *El Arándano en el Perú y el mundo: producción, comercio y perspectivas 2016*. Ministerio de Agricultura y Riego, Dirección General de Políticas Agrarias, Lima.

- MINAGRI. (2016). *Perú cosechando logros en el agro peruano: Resultados 2011 - 2016*. Ministerio de Agricultura y Riego. Lima: Ministerio de Agricultura y Riego.

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (MINCETUR) (Marzo de 2018). Dirección General de Investigación y Estudios sobre Comercio Exterior. Dirección de Estudios Económicos. “Estudio de aprovechamiento del TLC Perú-EEUU. 9º año de vigencia del TLC”.

- MINCETUR. (2005). *TLC y Agro. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, Unidad de Comunicaciones para el TLC Perú- Estados Unidos*. Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

- Morón, E.; Bernedo M.; Chávez J.; Cusato A.; Winklerried, D. (Diciembre de 2005). "Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: una oportunidad para crecer sostenidamente. Universidad del Pacífico, Instituto Peruano de Economía. 1º edición. Pp. 178

- Organización de los Estados Americanos. (s.f.). *Sistema de Información de Comercio Exterior*. Recuperado el 12 de noviembre de 2018, de: http://www.sice.oas.org/trade/per_usa/PER_USA_s/index_s.asp

- Perales, J. R., & Morón, E. (2010). *La economía política del tratado de Libre comercio entre Perú y estados Unidos*. Woodrow Wilson Center, Latin American Program. Washington DC: Woodrow Wilson International Center for Scholars.

- PeruFruits. (14 de noviembre de 2018). *Exportación de arándanos peruanos se eleva*. Recuperado el 03 de diciembre de 2018, de PeruFruits: www.fruitsinperu.com

- Posada, C. (2019). "TLC Perú-EEUU: 10 años de grandes cambios en comercio exterior". En: "La Cámara", Revista de la Cámara de Comercio de Lima N° 865, del 11 al 17 de febrero de 2019. Pp. 10.

- Proyecto de Asistencia Técnica para los Planes Operativos Sectoriales (POS) (2004). EuropeAid/124050/D/SER/PE.(UE-Perú/PENX ALA/2004/016-913)

- Red Agrícola Perú (Agosto de 2017). "Experiencia en el Perú. Arándanos en maceta, una tecnología de altos retornos se perfila en el sur". <http://www.redagricola.com/pe/una-tecnologia-altos-retornos-se-perfila-sur/>

- Sotomayor, A. V. (2005). *Del ATPA al ATPDEA V hacia un Tratado de Libre Comercio: Una nueva oportunidad de desarrollo internacional entre los E.E.U.U. y el Perú*. Foro Jurídico (4).

- Tavera M., Dávila S., Prado A. (Septiembre de 2009). Informe de consultoría "Estudio para la selección de 10 nuevos productos, su adaptabilidad al territorio nacional, su viabilidad en Europa e identificar potenciales clientes". PROYECTO UE-PERU/PENX ALA/2004/016-913 Sector Agricultura y Agroindustria Código Ref. MINCETUR – POB 1.3.6.1. Perú.

- Torres-Zorrilla, J. (2005). *Impactos de TLC Perú-EE.UU. sobre la agricultura*. Coyuntura: Análisis Económico y Social de Actualidad.
- USDA Foreign Agricultural Service (2017). Global Agricultural Information Network. Gain Report. Peruvian Blueberry Production Blooming. Estados Unidos.
- Velásquez, A. (2015). *Berries y Cerezas: Seminario Internacional 2015*. Ministerio de Agricultura y Riego, Sierra Exportadora, Lima.
- Zevallos, S. S. (2017). *TLC con EE.UU.: ¿Beneficio o perjuicio para el sector agrícola? Análisis del impacto del TLC en las exportaciones de café peruano a EE.UU. (2003 – 2014)*. Tesis, Universidad de Lima, Facultad de Economía, Lima.
- Zurita N., Rosa E. (2017). Tesis: “Propuesta metodológica para la formación de un cluster agroexportador de arándanos peruano para Estados Unidos”. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú.

ANEXOS

1. MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERÚ-ESTADOS UNIDOS COMO INSTRUMENTO PARA EL CRECIMIENTO Y LA INNOVACIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS PERUANOS. CASO DE LOS ARÁNDANOS

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES / INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>GENERAL ¿De qué manera el Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos (EEUU) es una herramienta efectiva para impulsar la innovación y el crecimiento de la oferta exportable de productos agrícolas peruanos?</p> <p>ESPECÍFICOS 1. ¿De qué manera es viable impulsar el cultivo de nuevos productos agrícolas en suelo peruano a la luz de las potencialidades del mercado estadounidense y de las preferencias que brinda un marco legal como el TLC con EEUU?</p>	<p>GENERAL Analizar si el TLC del Perú con EEUU es un mecanismo efectivo para el impulso de la innovación y el crecimiento de la oferta exportable peruana en el sector agrícola. Caso arándanos.</p> <p>ESPECÍFICOS 1. Conocer de qué manera es viable impulsar el cultivo de nuevos productos agrícolas en suelo peruano a la luz de las potencialidades del mercado estadounidense y de las preferencias que brinda un marco legal como el TLC con EEUU. 2. Analizar cuáles son las razones por las que productos de reciente cultivo en el Perú, como</p>	<p>GENERAL Ha: El Tratado de Libre Comercio del Perú con los Estados Unidos es una herramienta favorable y efectiva para impulsar la innovación y el crecimiento de la oferta exportable de productos agrícolas peruanos.</p> <p>ESPECÍFICAS 1. H1: El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos ha favorecido el ingreso exitoso de los arándanos cultivados en el Perú al mercado estadounidense. 2. H2: Los productos de reciente cultivo en el Perú, como los arándanos, han logrado consolidar su ingreso al mercado estadounidense en mejores condiciones</p>	<p>Variable X TLC entre el Perú y los EEUU</p> <p>Variable Y Innovación y crecimiento exportable de productos agrícolas peruanos</p>	<p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Variación del volumen de las exportaciones de arándanos a los Estados Unidos - Valor en millones de dólares de las exportaciones de arándanos a los Estados Unidos - Variación del número de empresas exportadoras de arándanos a los Estados Unidos - Variación de área cultivada de arándanos 	<p>DISEÑO METODOLÓGICO Analítica. En base a estadística e información comercial</p> <p>TIPO DE INVESTIGACIÓN: Descriptivo y explicativo en base a la información y datos estadísticos recolectados</p> <p>NIVEL DE INVESTIGACIÓN: El universo de la investigación está constituido por las posibilidades de ingreso de productos agrícolas peruanos al</p>

<p>2. ¿Cuáles son las razones por las que productos de reciente cultivo en el Perú, como los arándanos, han logrado consolidar su ingreso al mercado estadounidense en mejores condiciones que otros productos que eran cultivados tradicionalmente?</p> <p>3. ¿Es posible aprovechar la curva de aprendizaje adquirida con la producción y exportación de arándanos para impulsar el ingreso de nuevos productos en potenciales nichos de mercado en los Estados Unidos?</p>	<p>los arándanos, han logrado consolidar su ingreso al mercado estadounidense en mejores condiciones que otros productos que eran cultivados tradicionalmente.</p> <p>3. Conocer si es posible aprovechar la curva de aprendizaje en la producción y exportación de arándanos para impulsar el ingreso de nuevos productos en potenciales nichos de mercado en los Estados Unidos.</p>	<p>que otros productos que eran cultivados tradicionalmente</p> <p>3. H3: La curva de aprendizaje en la producción y exportación de arándanos es posible para impulsar el ingreso de nuevos productos en potenciales nichos de mercado en los Estados Unidos.</p>			<p>mercado estadounidense a la luz del TLC. La muestra está referida a la producción y exportación de arándanos peruanos a los Estados Unidos en un horizonte temporal que abarca principalmente el período de vigencia del TLC</p> <p>INSTRUMENTOS DE RECOJO DE INFORMACIÓN:</p> <p>El análisis documental es la técnica aplicada, sobre la base de diversas fuentes peruanas e internacionales</p>
---	--	---	--	--	---

Elaborado por Con. Oliver Valencia