

Universidad Católica de Santa María
Facultad de Ciencias Económico Administrativas
Escuela Profesional de Ingeniería Comercial



**"ANÁLISIS COMERCIAL PARA LA EXPORTACIÓN DE CEBOLLA ROJA
AREQUIPEÑA DE EL CURAL AL MERCADO DE REINO UNIDO"
AREQUIPA 2020"**

Tesis presentada por el Bachiller:

Vera Ponce, Piero Jesús

para optar por el título profesional de

**Ingeniero Comercial con
especialidad en negocios
internacionales**

Asesora:

**Ing. Villanueva Paredes, Grace
Ximena**

Arequipa-Perú

2021

DICTAMEN APROBATORIO

UCSM-ERP

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

INGENIERIA COMERCIAL

TITULACIÓN CON TESIS

DICTAMEN APROBACIÓN DE BORRADOR

Arequipa, 12 de Mayo del 2021

Dictamen: 001790-C-EPICO-2021

Visto el borrador del expediente 001790, presentado por:

2012230031 - VERA PONCE PIERO JESUS

Titulado:

**"ANÁLISIS COMERCIAL PARA LA EXPORTACIÓN DE CEBOLLA ROJA AREQUIPEÑA DE EL
CURAL AL MERCADO DE REINO UNIDO. AREQUIPA 2020"**

Nuestro dictamen es:

APROBADO

**1149 - ESPINOZA RIEGA JORGE DAVID
DICTAMINADOR**

**1697 - VARGAS ESPINOZA LUIS
DICTAMINADOR**

**2587 - QUINTANILLA RODRIGUEZ MARTIN PATRICIO
DICTAMINADOR**



Dedicatoria

Esta investigación se la dedico a mi familia, que supo darme el ejemplo y apoyo incondicional, en especial a mis padres que me acompañaron en cada paso de mi vida y gracias a ellos me pude y podré llegar lejos. Este logro se los dedico con todo el cariño y amor del mundo.



Agradecimiento



*Agradezco en primer lugar a Dios, quien
guía mi vida día a día, a mis padres por haberme
formado hasta convertirme en la persona que soy en
la actualidad, ya que todos los logros que he
conseguido en mi vida siempre han estado al lado y
a mi asesor por el tiempo brindado.*

RESUMEN

El presente trabajo de investigación está referido a la exportación de cebolla roja arequipeña desde El Cural con destino al mercado del Reino Unido.

En la estructura del presente trabajo de investigación se contempla cinco capítulos.

En el primer capítulo se presenta el planteamiento teórico, abarcando aspectos como: planteamiento del problema, descripción del problema, tipo de problema, variables de la investigación, objetivo y marco teórico.

El segundo capítulo está referido al planteamiento operacional de la investigación en él se hace mención a las técnicas, instrumentos utilizados en la presente investigación.

En el tercer capítulo se ha desarrollado todo lo correspondiente al análisis del producto a exportar y se presenta el análisis del potencial exportador de la cebolla.

El cuarto capítulo está referido al análisis de las características del mercado de destino, como es el Reino Unido.

El quinto capítulo hace referencia al proceso de exportación que deberá llevarse a cabo para exportar cebolla roja arequipeña desde El Cural al Reino Unido.

Las principales conclusiones a las que se abordaron en la presente investigación son las siguientes:

La cebolla ayuda a prevenir los reumatismos, la osteoporosis debido a que tiene un alto contenido de flavonoide.

La cebolla posee un potencial exportador bastante interesante a nivel mundial, los principales países exportadores de cebolla en el mundo son: Países bajos, México, India, siendo los tres principales países importadores de cebolla en el mundo: Estados Unidos, Japón y Reino Unido.

El país del Reino Unido tiene una de las economías en el mundo con mayor sostenibilidad, registrando un constante incremento de su Producto Bruto Interno. Está considerado entre los tres principales países importadores de cebolla a nivel mundial, los acuerdos comerciales con el país en mención le permiten al Perú obtener preferencias arancelarias en cuanto se refiere a la exportación de cebolla.

Palabras clave:

Análisis, Mercado, Exportación, Reino Unido

ABSTRACT

This research work refers to the export of Arequipa's red onion from El Cural to the United Kingdom market.

The structure of this research work includes five chapters.

The first chapter presents the theoretical approach, covering aspects such as: statement of the problem, description of the problem, type of problem, research variable, objective and theoretical framework.

The second chapter refers to the operational approach of the investigation, in which mention is made of the techniques and instruments used in the present investigation.

In the third chapter, everything corresponding to the analysis of the product to be exported has been developed and the analysis of the exporting potential of the onion is presented.

The fourth chapter refers to the analysis of the characteristics of the destination market, such as the United Kingdom.

The fifth chapter refers to the export process that must be carried out to export Arequipa red onion from El Cural to the United Kingdom.

The main conclusions that were addressed in this research are the following:

Onion helps prevent rheumatism, osteoporosis due to its high flavonoid content.

Onion has a very interesting export potential worldwide, the main onion exporting countries in the world are: The Netherlands, Mexico, India, being the three main onion importing countries in the world: the United States, Japan and the United Kingdom.

The UK country has one of the most sustainable economies in the world, registering a constant increase in its Gross Domestic Product. It is considered among the three main onion importing countries worldwide, the trade agreements with the country in question allow Peru to obtain tariff preferences regarding the export of onions.

Keywords:

Analysis, Market, Export, UK



INTRODUCCIÓN

El comercio exterior ha tomado vital importancia en el desarrollo de las economías de los países a nivel mundial, habiéndose registrado en los últimos años un crecimiento importante de la exportación de productos agropecuarios.

La cebolla es un producto con un potencial exportador bastante interesante a nivel mundial, los tres principales países exportadores de cebolla en el mundo son: Países bajos, México, India, los tres principales países importadores de cebolla en el mundo son: Estados Unidos, Japón y Reino Unido.

El país del Reino Unido tiene una de las economías en el mundo con mayor sostenibilidad, registrando un constante incremento de su Producto Bruto Interno. Está considerado entre los tres principales países importadores de cebolla a nivel mundial, los acuerdos comerciales con el país en mención le permiten al Perú, obtener preferencias arancelarias en cuanto se refiere a la exportación de cebolla.

Según informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), de otro lado es preciso indicar que, en noviembre del año 2019 en el Perú, la producción de cebolla ascendió a 75 mil 816 toneladas y creció en 25,9% en comparación al similar mes del año anterior. (INEI,2019)

Los resultados de la Encuesta Nacional de Intenciones de Siembra llevada a cabo por Ministerio de Agricultura, muestran la participación con las mayores siembras a nivel de Regiones en: Arequipa con 7.3 mil ha (47.4%), Ica 1.8 (11.7%), Lambayeque 1.2 (7.8%), La Libertad 0.8 (5.4%), Lima 0.8 (4.8%) y Ancash 0.5 (3.3%); estas seis Regiones en conjunto alcanzarían 12,5 mil hectáreas (80%) del total de las intenciones de siembra. (MIDAGRI, 2019)

Lo descrito en líneas anteriores nos permite precisar que resulta de vital importancia llevar a cabo un análisis comercial referido a la exportación de cebolla roja arequipeña con destino al Reino Unido, país que cuenta con una importante solidez económica



ÍNDICE

DICTAMEN APROBATORIO	ii
<i>Dedicatoria</i>	<i>iii</i>
<i>Agradecimiento.....</i>	<i>iv</i>
RESUMEN.....	v
ABSTRACT	vii
INTRODUCCIÓN.....	ix
ÍNDICE	xi
Índice de tablas	xiv
Índice de figuras	xv
Capítulo I.....	1
1. Planteamiento Teórico.....	1
1.1 Problema.....	1
1.2 Descripción del problema.....	2
1.2.1 Campo:.....	2
1.2.2 Área:	2
1.2.3 Línea.....	2
1.2.4 Tipo de problema.....	2
1.2.5 Variables	3
1.2.6 Interrogantes básicas	4
1.3 Justificación	4
1.4 Objetivos	4
1.4.1 Objetivo General	4
1.4.2 Objetivos Específicos	4
1.5 Marco Teórico	5
1.5.1 Esquema estructural.....	5
1.6 Hipótesis.....	14
Capítulo II	15
2. Planteamiento Operacional.....	15
2.1 Técnicas e Instrumentos.....	15
2.2 Estructura de los instrumentos	15
2.3 Campo de verificación.....	17
2.3.1 Ámbito	17
2.3.2 Temporalidad.....	17

2.3.3	Unidades de Estudio	17
2.4	Estrategia de recolección de datos	17
2.5	Recursos Necesarios	18
2.5.1	Recursos Humanos	18
2.5.2	Recursos Materiales.....	18
2.5.3	Recursos Financieros.....	18
2.6	Cronograma de Actividades	19
	Capítulo III	20
3.	Análisis del Producto.....	20
3.1	Características Del Producto.....	20
3.2	Usos y Valor Nutricional.....	20
3.3	Análisis del Potencial Exportador de la Cebolla Peruana	28
	Capítulo IV	42
4.	Análisis del Mercado del Reino Unido	42
4.1	Etimología.....	42
4.2	Gobierno y política.....	42
4.3	Relaciones exteriores.....	42
4.4	Geografía.....	43
4.5	Clima	43
4.6	Coyuntura Económica.....	43
4.7	Principales sectores económicos	45
4.8	Barreras arancelarias en el Reino Unido.....	46
4.9	Barreras no Arancelarias	46
4.10	Normativas de Control Sanitario.....	47
4.11	Certificaciones.....	48
4.12	Etiquetado y envasado	49
4.13	Acuerdos Comerciales.....	50
4.14	Productos con Potencial Exportador para el Reino Unido	52
4.15	Tendencias del Consumidor.....	53
4.16	Principales sectores económicos	53
	Capítulo V	54
5.1	Fases del proceso de exportación.....	54
5.2	Transporte y logística.....	58
5.2.1	Operaciones de líneas navieras entre Perú y el Reino Unido	59

5.2.2	Contenedorización.....	59
5.3	Canales de comercialización y distribución	61
5.4	Documentación requerida para la exportación	63
	Costos logísticos de Exportación de cebolla de Arequipa al Reino Unido	74
	Conclusiones.....	83
	Recomendaciones.....	86
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA	87
	Anexos	91



Índice de tablas

Tabla 1. Operacionalización de variables	3
Tabla 2. Riego y consumo de agua de la cebolla	22
Tabla 3. Principales países importadores de cebolla - Año 2019.....	28
Tabla 4. Principales países exportadores de cebolla.....	29
Tabla 5. Principales empresas peruanas exportadoras de cebolla	31
Tabla 6.Principales países exportadores de cebolla al Reino Unido - Año 2019	34
Tabla 7. Proyección de la demanda potencial de la importación de cebolla del Reino Unido. ...	35
Tabla 8. Estadísticas de exportación de cebolla fresca del Perú hacia el Reino Unido Años 2010-2019	36
Tabla 9. Intenciones de siembra y siembras realizadas de cebolla en la región Arequipa según campaña, agosto 2019 - Julio 2020 (hectáreas)	38
Tabla 10. Precios FOB referenciales en kilogramos (Us \$ / kg) - Año 2019.....	40
Tabla 11. Productos con Potencial Exportador para el Reino Unido	52
Tabla 12. Partida Arancelaria de la Cebolla Fresca	54
Tabla 13. Requisitos de ingreso del producto al Reino Unido.....	55
Tabla 14. Estándares y certificaciones	56
Tabla 15. Líneas navieras que operan entre Perú y el Reino Unido	59
Tabla 16.Principales ferias referenciales de Alimentos y Bebidas en el Reino Unido.....	62
Tabla 17. Costos logísticos de exportación de cebolla de Arequipa al Reino Unido	73

Índice de figuras

Figura 1. Mapa de ruta exportadora Callao - Reino Unido.....	58
Figura 2. Contenedores refrigerados.....	60
Figura 3. Manipulación de contenedores refrigerados.....	60
Figura 4. Canales de comercialización y distribución	61



Capítulo I

1. Planteamiento Teórico

1.1 Problema

En el presente trabajo de investigación titulado “Análisis comercial para la exportación de cebolla roja arequipeña al mercado del Reino Unido”, se lleva a cabo un análisis de los principales aspectos que influyen en la viabilidad, para llevar a cabo la exportación de cebolla arequipeña al mercado del Reino Unido, país que se ha elegido como mercado objetivo considerando que es uno de los principales países importadores de cebolla en el mundo.

Cabe señalar que para el desarrollo de la presente investigación se ha considerado como población de estudio a los agricultores que se dedican al cultivo de cebolla en El Cural, que se encuentra en el Distrito de Uchumayo, la misma que es una zona donde se cultiva un importante volumen de cebolla.

Resulta importante señalar que, según los resultados de la última encuesta de intención de siembra de cebolla en el Perú realizada por el Ministerio de la Agricultura, indican que las intenciones de siembra del cultivo de la cebolla para la próxima campaña serían de 15.6 mil hectáreas, incrementando en 748 hectáreas (5.0%) en comparación a lo ejecutado en la campaña agrícola 2018-2019. Las mayores siembras en este cultivo se realizarían de agosto a octubre y de enero a abril, alcanzando a 10.9 mil hectáreas que representan el 70% de las proyecciones de siembra en este cultivo. Los resultados de la Encuesta Nacional de Intenciones de Siembra llevada a cabo por el Ministerio de Agricultura en miles de hectáreas, muestran la participación con las mayores siembras a nivel de Regiones en: Arequipa con 7.3 mil ha (47.4%), Ica 1.8 (11.7%), Lambayeque

1.2 (7.8%), La Libertad 0.8 (5.4%), Lima 0.8 (4.8%) y Ancash 0.5 (3.3%); estas seis regiones en conjunto alcanzarían 12,5 mil hectáreas (80%) del total de las proyecciones de siembra. Asimismo, la Encuesta Nacional de intenciones de siembra 2019 muestra que el 87% corresponde a cebolla cabeza roja y el 13% a cebolla cabeza blanca o amarilla; además que el 75% se realizaría en los valles de la costa y el 25% restante en la sierra. (MIDAGRI, 2019)

De otro lado es preciso indicar que, en noviembre del año 2019 en el Perú, la producción de cebolla ascendió a 75 mil 816 toneladas y creció en 25,9% en comparación al similar mes del año anterior; según informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) en el informe técnico Perú: Panorama Económico Departamental. (INEI, 2019)

1.2 Descripción del problema

1.2.1 Campo:

Ciencias Económicas Administrativas

1.2.2 Área:

Ingeniería Comercial

1.2.3 Línea

Negocios internacionales

1.2.4 Tipo de problema

La presente investigación es de carácter descriptivo, ya que está referida al análisis de aspectos relacionados, al conjunto de factores que influyen para determinar la viabilidad de exportar con éxito cebolla roja arequipeña al mercado del Reino Unido,

precisando los principales mercados de destino de exportaciones de la cebolla peruana, se cita a las principales empresas peruanas exportadoras de cebolla, se precisa los principales países exportadores de dicho producto a nivel mundial , se describe el país de destino contemplando diversos factores, también se incluye en el análisis lo relacionado a las barreras arancelarias y no arancelarias que regulan el ingreso de productos al mercado del Reino Unido.

1.2.5 Variables

a) Análisis de Variables

Variable Dependiente: Exportación de Cebolla

Variable Independiente: Mercado Reino Unido

b) Operacionalización de Variables

Tabla 1. Operacionalización de variables

Variables		Indicadores
Variable Asociada, independiente 1:		• Gobierno y Política • Relaciones Exteriores • Economía. • Geografía-Clima • Acuerdos Comerciales.
	Mercado de Reino Unido	• Productos con potencial Exportador • Tendencia del consumidor.
Variable Asociada, dependiente 2:		• Volumen de Producción • Mercados de Destino • Oferta de cebolla a nivel Mundial • Precios referenciales de exportación.
	Exportación de Cebolla roja Arequipeña	• Barreras Arancelarias • Barreras Paraarancelarias

Fuente: Elaboración propia (2020)

1.2.6 Interrogantes básicas

- ¿Cuáles son las principales características y propiedades que presenta la cebolla roja arequipeña como producto de exportación?
- ¿Cuál es el volumen de producción y exportación de cebolla en el Perú?
- ¿Cuáles son los principales países exportadores e importadores de cebolla a nivel mundial?
- ¿Cuáles son las empresas peruanas exportadoras de cebolla?
- ¿Cuál es el perfil del mercado del Reino Unido?
- ¿Cuáles son las barreras arancelarias y para arancelarias que deberá tenerse en cuenta para exportar al Reino Unido?

1.3 Justificación

La importancia de la presente investigación está centrada en el impacto económico que originaría el incremento de los niveles de exportación de cebolla roja, en la economía de la región del Sur del país, a partir de realizar un análisis para mejorar la competitividad de los agricultores dedicados a cultivar cebolla roja en El Cural.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Realizar un análisis comercial para la exportación de cebolla roja arequipeña al mercado de Reino Unido.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Identificar las principales características y beneficios que presenta la cebolla roja arequipeña como oferta exportable

- Identificar los volúmenes de producción y exportación de cebolla en el Perú.
- Identificar los principales países exportadores e importadores de cebolla a nivel mundial
- Determinar los precios referenciales de exportación de cebolla
- Precisar las principales características del mercado del Reino Unido
- Determinar las barreras arancelarias y para arancelarias existentes para ingresar al mercado del Reino Unido
- Precisar los aspectos referidos a la Distribución física del producto
- Describir la situación actual de los productores de cebolla roja en El Cural

1.5 Marco Teórico

1.5.1 Esquema estructural

Definición de Comercio Internacional

El comercio internacional, se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales. (Huesca Rodriguez,2012)

Regímenes Aduaneros

La SUNAT define los regímenes aduaneros como un ``conjunto de operaciones orientadas a dar un destino aduanero específico a una mercancía, en base a la declaración que el interesado presente``.

Según la Ley General de Aduanas, son cinco los principales regímenes aduaneros en Perú: Regímenes de exportación, Regímenes de importación, Regímenes de Perfeccionamiento, Regímenes de Depósito Aduanero, Regímenes de Tránsito y otros Regímenes de Excepción (SUNAT,2020).

Régimen de exportación

El régimen mencionado permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas (SUNAT,2020).

Regímenes de Importación

Este régimen aduanero permite el ingreso de mercancías al país (territorio aduanero) para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios (aranceles) y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiere, y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras. (SUNAT,2020)

Regímenes de Perfeccionamiento

El régimen citado permite el ingreso al territorio de ciertas mercancías extranjeras con la suspensión del pago de aranceles e impuestos. Esta exoneración se justifica porque estas mercancías serán exportadas dentro de un plazo determinado, luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento. Asimismo, rige para la

reparación de mercancías, incluidas su restauración o acondicionamiento.
(SUNAT,2020)

Régimen de depósito aduanero

Permite que el apartado que llegan al destino puede ser almacenadas en una por un tiempo cualquiera y bajo el adiestramiento de la aduana, sin el cobro de aduana e impuestos. Este mismo puede ser calificado por una división mayor de 12 meses computado a cortar del plazo de numeración del testimonio de Aduana.
(SUNAT,2020)

Regímenes de tránsito

Régimen aduanero que permite que las mercancías provenientes de otros países sean transportadas bajo control aduanero, de una aduana a otra, dentro del país, o con destino al exterior, con suspensión del pago de aranceles y demás tributos
(SUNAT,2020).

Regímenes de Excepción

Los regímenes aduaneros especiales o de excepción que a continuación se señalan, se sujetan a las siguientes reglas:

- a) El tráfico fronterizo se limita únicamente a las zonas de intercambio de naturaleza destinadas al consumo franquista fronterizas, dentro de los convenios internacionales y la legislación nacional vigente.
- b) El tráfico de envíos o paquetes postales transportados por el servicio postal se rige por el Convenio Postal Universal y la legislación nacional vigente.

c) El ingreso o salida de envíos de entrega rápida transportados por empresas del servicio de entrega rápida, también denominados "Courier"; se rige por su reglamento; entre otros (SUNAT,2020).

Regímenes de exportación

Exportación definitiva.

Régimen aduanero por el cual, se permite el retiro de la demarcación aduanera de las carácter nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo seguro en el exterior. Para ello la transferencia de intereses debe cumplirse a un cliente domiciliado en el extranjero. (SUNAT,2020)

Exportación temporal para reimportación en el mismo estado

Régimen que permite la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas con la finalidad de reimportarlas en un plazo determinado, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal por su uso. Las mercancías exportadas bajo este régimen al ser reimportadas no estarán sujetas a letras de las tasas arancelarias y demás tributos aplicables a la operación para el consumo y recargos que corresponde. (SUNAT,2020)

Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo

Este régimen permite la salida del territorio aduanero de productos nacionales o nacionalizadas para su transformación, elaboración o reparación y luego reimportarlas como productos compensadores en un lapso determinado (SUNAT,2020).

Regímenes de importación

Importación para el consumo

Es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, después del pago o garantía, según corresponda, de los derechos arancelarios y demás tributos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que pudieran haberse generado y del correcto llenado de las formalidades y otras obligaciones aduaneras. (SUNAT,2020)

Admisión Temporal para reexportación en el mismo estado

Permite el ingreso a la zona aduanera de ciertas mercancías, con alto del pago de los aranceles y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo. Estas mercancías deben ser identificables, destinadas a ejecutar un fin determinado en un lugar específico para ser reexportadas en un lapso determinado sin experimentar modificación alguna menos la depreciación normal de su uso. (SUNAT,2020)

Reimportación en el mismo estado

El régimen citado permite el ingreso al territorio aduanero de mercancías exportadas con carácter definitivo sin el cobro de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, con la condición de que no hayan sido sometidas a ninguna transformación, elaboración o reparación en el extranjero, perdiéndose los beneficios que se hubieren otorgado a la exportación. (SUNAT,2020)

Definición de Arancel

La Super Intendencia Nacional de Administración Tributaria precisa que el arancel es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados. El más usual es el que se cobra sobre las importaciones; en el caso del Perú y muchos otros países no se aplican aranceles a las exportaciones. (SUNAT,2020)

Tipos de Aranceles

Existe principalmente 3 tipos de aranceles que los mencionaremos a continuación:

Arancel ad-Valorem

Es el que se calcula como un porcentaje del valor de la importación CIF, es decir, del valor de la importación que incluye costo, seguro y flete.

Arancel específico

Es el que calcula como una determinada cantidad de unidades monetarias por unidad de volumen de importación.

Arancel mixto

Es el que está compuesto por un arancel ad-Valorem y un arancel específico.

INCOTERMS

Definición de Incoterms

Los incoterms son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional, que se utilizan en los contratos de compraventa internacional. Su nombre proviene de international commercial terms (términos internacionales de comercio) (CCI, 2020).

Tipos de Incoterms

En la actual versión 2020, las reglas Incoterms son 11 términos y se dividen en términos Incoterms para cualquier modo de transporte o polivalente (EXW, FAC, CPT,

CIP, DAP, DPU y DDP) y para el transporte marítimo y aguas navegables (FAS, FOB, CFR y CIF) (CCI, 2020).

Incoterms EXW

Las obligaciones del vendedor/exportador terminan cuando se pone a disposición del comprador/importador la mercancía en sus instalaciones, momento en que todos los gastos pasan a manos del comprador, estando el primero exento de toda responsabilidad, tanto de la carga de la mercancía como de los trámites aduaneros de exportación, este tipo de Incoterms se aplica para cualquier tipo de transporte. (CCI, 2020)

Incoterms FCA

Este Incoterms debe utilizarse para cargas completas (remolque o contenedor). El vendedor deberá cargar la mercancía en el transporte y, a partir de ese momento, la mercancía pasará a ser responsabilidad del comprador (CCI, 2020).

Incoterms FAS

La entrega se produce en el país de origen, cuando el vendedor deja la mercancía en el muelle del puerto y con el despacho de exportación ya realizado. En ese lugar termina para el vendedor la responsabilidad sobre daño o pérdida de la mercancía, la que, por consiguiente, asume el comprador. No incluye subirla a bordo del buque. (CCI, 2020)

Incoterms FOB

La entrega se produce en el país de origen, cuando el vendedor deja la mercancía en la bodega del buque, cargada y estibada, y con el despacho de exportación ya realizado (CCI, 2020).

La responsabilidad del vendedor por cualquier daño o pérdida de la mercancía se transmite al comprador una vez que la mercancía ha sido declarada a bordo del buque, lo que implica que el transportista tiene la custodia y control de los bienes. (CCI, 2020)

Incoterms CFR

El transporte principal lo paga el vendedor, pero el riesgo en este trayecto es del comprador. El comprador debe tener claro que el seguro de la mercancía va a su cargo. La entrega se produce cuando las mercancías son puestas a bordo del buque, igual que en FOB, teniendo como diferencia sustancial que con CFR el vendedor debe contratar el transporte internacional y pagar el flete. (CCI, 2020)

Incoterms CIF

El transporte principal lo paga el vendedor, pero el riesgo en ese tramo es del comprador. El seguro de la mercancía lo paga el vendedor, que ha de poner al comprador como beneficiario. La entrega se produce cuando las mercancías son puestas a bordo del buque. (CCI, 2020)

El vendedor está obligado a obtener un seguro con cobertura mínima a favor del comprador (ICC C). Sin embargo, puede pactar otra cobertura previo acuerdo con el comprador. También es práctica habitual cubrir el 110% del costo total de la operación. (CCI, 2020)

Incoterms CPT

El transporte principal y el seguro lo paga el vendedor, pero el riesgo en este trayecto es del comprador. Es importante que el comprador tenga claro que el seguro de la mercancía va a cargo del vendedor, pero que él asume el riesgo desde que la

mercancía sale del país de origen, cuando se entrega al transportista principal. El vendedor deberá poner al comprador como beneficiario del seguro. (CCI, 2020)

El vendedor está obligado a obtener un seguro con cobertura máxima a favor del comprador (ICC A). Sin embargo, puede pactar otra cobertura previo acuerdo con el comprador. También es práctica habitual cubrir el 110% del costo total de la operación. (CCI, 2020)

Incoterms DAP

La entrega se produce en cualquier lugar del país de destino, pero siempre sobre vehículo (DAP fábrica, DAP transportista, etc.) y sin el despacho de aduana de importación (CCI, 2020).

Incoterms DPU

La entrega de la mercancía se produce en el país de destino sin el despacho de importación, en el punto de destino convenido. Es la única regla Incoterms que obliga al vendedor a realizar la descarga en destino (CCI, 2020).

Incoterms DDP

La entrega se produce en cualquier lugar del país de destino, pero siempre sobre vehículo (DDP fábrica, DDP transportista, etc.). Dentro del precio DDP se incluyen los aranceles y los impuestos interiores (CCI, 2020).

Barreras Arancelarias

Las barreras arancelarias son restricciones al comercio externo de un país, mediante impuestos a la exportación e importación de bienes o servicios por parte de un país o una zona económica (SUNAT, 2020).

Barreras para arancelarias

Las barreras no arancelarias son regulaciones impuestas por los gobiernos para dificultar o evitar la importación de determinadas mercancías sin elevar impuestos, ello, con el objetivo de favorecer a los productores locales (SUNAT,2020).

1.6 Hipótesis

Dado que: En los últimos años se ha incrementado la demanda de cebolla a nivel mundial.

Es probable que: Exportar cebolla al Reino Unido resulte una alternativa importante de desarrollo para los agricultores de El Cural, dedicados a cultivar cebolla roja, considerando a su vez que el Reino Unido figura en la relación de los principales países importadores de cebolla a nivel mundial.

Capítulo II

2. Planteamiento Operacional

2.1 Técnicas e Instrumentos

Técnicas: Las técnicas que se utilizaron en el desarrollo de la presente investigación fueron la entrevista estructurada, la misma que se realizó a un representante de los productores de cebolla roja en El Cural, la observación y el análisis documental.

Instrumentos: El instrumento fue una encuesta que se aplicó a un total de 10 productores de cebolla en El Cural.

2.2 Estructura de los instrumentos

Estructura de la entrevista al representante de los agricultores de El Cural

- ¿Cuál es el número de los agricultores residentes en El Cural que se dedican a cultivar cebolla?
- ¿Cuál es el número de hectáreas dedicadas al cultivo de cebolla en El Cural?
- ¿Cuál es el volumen de producción aproximado de cebolla en El Cural?
- ¿Cuál es el sistema actual de comercialización empleado por ustedes?
- ¿Cuentan con alguna asociación que los agrupe?
- ¿Cuántos son los agricultores que pertenecen a la asociación?
- ¿Cuál es el mercado que atienden actualmente?
- ¿Cuáles son las principales dificultades que afrontan en el proceso de cultivo?

- ¿Cuáles son las principales dificultades que afrontan en el proceso de comercialización?

Estructura de la encuesta a los agricultores de El Cural

- ¿Considera Ud. que la demanda de cebolla en el mundo, tiene tendencia al crecimiento?
- ¿Cuál es la cantidad de hectáreas que Ud. dedica al cultivo de cebolla?
- ¿Cuál es actualmente el rendimiento de toneladas por hectárea?
- ¿Cree Ud. que se podría incrementar el área cultivada?
- ¿Cuáles son las principales limitaciones de los agricultores que siembran cebolla en El Cural?
- ¿Cuenta Ud. con líneas adecuadas de financiamiento por parte del estado para desarrollar sus actividades agrícolas?
- ¿Cuáles son las instituciones que le brindan un mayor apoyo en el desarrollo de sus actividades agrícolas?
- ¿Considera Ud. que el nivel tecnológico con el que cuentan para la siembra y el cultivo de la cebolla es el adecuado?
- ¿Podría Ud. indicarnos cuales son los principales países exportadores de cebolla en el mundo?
- ¿Podría Ud. precisarnos cuales son los principales países importadores de cebolla en el mundo?

2.3 Campo de verificación

2.3.1 Ámbito

La investigación se llevó a cabo en el departamento de Arequipa, provincia de Arequipa, distrito de Uchumayo

2.3.2 Temporalidad

La presente investigación se llevó a cabo en el periodo comprendido entre los meses de junio y agosto del año 2020

2.3.3 Unidades de Estudio

Universo: Productores de cebolla roja en El Cural

Muestra: La muestra está compuesta por 10 agricultores de El Cural, dedicado al cultivo de cebolla roja

2.4 Estrategia de recolección de datos

El proceso que se llevó a cabo para el desarrollo de la presente investigación implicara los pasos siguientes:

- 1) Identificación de antecedentes investigativos relacionados con exportación de cebolla peruana
- 2) Recopilación de información referida a zonas de cultivo de cebolla en el Perú, volúmenes de producción, principales empresas peruanas exportadoras de cebolla, principales países importadores de cebolla a nivel mundial, precios referenciales de exportación del producto, características del mercado de destino, barreras arancelarias y para arancelarias que regulan el ingreso del

producto al mercado de destino, aspectos relacionados con la distribución física del producto

- 3) Entrevista con el representante de los productores de cebolla en El Cural
- 4) Aplicación del cuestionario a los agricultores de El Cural
- 5) Ejecución del trabajo de investigación

2.5 Recursos Necesarios

2.5.1 Recursos Humanos

Se conto con la participación del responsable de la investigación el Sr Piero Vera Ponce y de los profesionales que brindaran asesoría para el desarrollo de la presente investigación.

2.5.2 Recursos Materiales

Los recursos materiales que se emplearon son los siguientes:

Laptop, Impresora láser, útiles de escritorio, USB

2.5.3 Recursos Financieros

Los recursos financieros necesarios para la realización de la presente investigación fueron cubiertos íntegramente por el responsable de la investigación

2.6 Cronograma de Actividades

Actividades	Mes Setiembre				Mes Octubre				Mes Noviembre			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Identificación del tema	X											
Elaboración del Plan	X	X										
Presentación y Aprobación del Plan			X	X								
Recopilación de datos				X	X							
Elaboración del Informe de Tesis					X	X	X	X	X	X	X	
Aprobación												X
Sustentación												X

Capítulo III

3. Análisis del Producto

3.1 Características Del Producto

La cebolla es una planta aliícea de tamaño pequeño y bulbo compacto. Como producto comestible es un buen sazonador a partir del aprovechamiento de su parte verde aérea o del bulbo. Si es para el consumo de la zona verde de la hortaliza se le denomina cebolla de rabo. Cuando la finalidad es el bulbo, se le conoce como cebolla de cabeza. La utilización del bulbo se realiza, tanto en su forma fresca como en la modalidad procesada o deshidratada. (INIA,2017)

La cebolla es originaria de Asia Central, como el ajo y la chalota. En la Edad Media se la utilizaba tanto culinariamente como en farmacia. La cebolla pertenece a la familia de las Aliliáceas (ajo y puerro). La cebolla es la parte subterránea en forma de bulbo amarillo, rojo o violáceo de una pequeña planta, la cual tiene sus ramas verdes y redondas, que están huecas por dentro. La cebolla blanca se recolecta a finales de primavera y las de color se recogen a finales de verano. (INIA,2017)

Es una planta de climas templados y no húmedos, necesita terrenos no calcáreos, sueltos, sanos, profundos y ricos en materia orgánica.

3.2 Usos y Valor Nutricional

Las cebollas rojas poseen una piel roja púrpura y una carne blanca con matices rojizos. Generalmente es de tamaño mediano o grande. Es utilizada en varios platos como ingrediente imprescindible por su sabor especial. Contiene antocianinas como la cianidina y flavonoides.

Posee una potente acción contra los reumatismos, ayuda a prevenir la osteoporosis, gracias a su alto contenido de flavonoide, quercetina, antioxidante de la familia del polifenol, cuya actividad es superior a la de las isoflavinas. (INIA,2017)

Características:

Forma: globosa, esférica o elipsoidal

Tamaño y peso: De un diámetro que oscila entre los 3 -12 cm, pesando entre 100 y 250 gramos cada una.

Color: Rojo violáceo, rojo intenso, violáceo.

Sabor: En general picante, según la variedad también las hay dulces.

Zonas de Adaptación y Siembra

La cebolla es un cultivo clasificado como de clima frío. Como hortaliza de invierno, se debe buscar zonas agroecológicas donde se presenten temperaturas entre 15 a 24 °C, baja humedad relativa y temperaturas mayores a 24 °C, durante la maduración de los bulbos. Las zonas que presentan estas condiciones son: Arequipa, Junín, Lima, Tacna y Ancash. El tipo de suelo: franco o franco - arenoso, ricos en materia orgánica, se adapta a terrenos de irrigación. (INIA, 2017)

Épocas de siembra

Debe realizarse en el momento oportuno de acuerdo al cultivar; requerimiento de fotoperiodo que van de 10 a 14 horas de luz y condiciones climáticas que favorezcan el desarrollo de la planta, bulbificación y curado para obtener altos rendimientos; por lo tanto, en la Costa Central la época para realizar la siembra, son los meses de abril a

junio en Sierra es a partir de octubre. En la costa sur existen dos periodos marcados a partir de agosto a Octubre y entre febrero a abril principalmente. (INIA,2017)

El sistema de siembra de la cebolla, necesita que se realice almácigos. Para ello, se diseñan camas de almácigos de dimensión de 1 x 10 m, donde se trazan surquitos de 10 cm entre sí y se depositan las semillas distanciadas a 1.0 cm entre sí. A los 30 – 45 días cuando las plantitas tengan 15 cm de longitud, 3 – 4 hojas y 0.8 cm de diámetro de cuello se realiza el trasplante a campo definitivo. (INIA,2017)

Riego y Consumo de Agua

Después del trasplante se debe mantener el terreno con humedad adecuada para lograr un buen prendimiento; asimismo no debe faltar agua en la etapa de desarrollo vegetativo y desarrollo de bulbo, cuando se empiezan a doblar las plantas, se debe dejar de regar con el fin de obtener bulbos compactos y buena conservación en postcosecha.

De acuerdo a trabajos de investigación realizados por el INIA, encontró los siguientes valores en m³/ha en dos sistemas de riego y en dos tipos de cebolla. El momento de la cosecha en la cebolla seca o de cabeza, se da cuando el 50% de las plantas han doblado el cuello, momento para iniciar el arrancado. (INIA,2017)

Tabla 2. Riego y consumo de agua de la cebolla

Cebolla	Gravedad (m³/a)	Riego por Goteo (m³/ha)
Amarilla Dulce	9,00	4,00
Roja Arequipeña	5,00	2,70

Fuente: INIA (2017)

Condiciones Agro-climáticas

Clima

La cebolla es una de las hortalizas más importantes en el mundo, después del tomate. Además, es un cultivo que hoy en día cuenta con la facilidad de adaptarse a varias condiciones climáticas lo cual lo hace un producto que puede ser usado en muchas zonas del país, para las condiciones de Perú se recomiendan los cultivares de día corto (10 a 12 horas luz diarias) con los cuales se obtendrán bulbos de buen tamaño.

La adaptabilidad de las variedades a las condiciones ambientales locales es un factor muy importante para tener éxito en la producción de cebolla. En el mundo hay cientos de variedades disponibles para la producción comercial y cada año nuevas variedades son producidas por las compañías productoras de semillas para satisfacer los requerimientos de los productores, así como de los consumidores de cebolla fresca y de industrias que procesan este producto. (INIA,2017)

Temperatura

La cebolla es un cultivo que normalmente se ha desarrollado en climas fríos, pero hoy en día existen variedades genéticamente mejoradas, para crecer en un amplio rango de temperaturas, inclusive, en nuestro país, ya se han hecho siembras a nivel del mar en los meses más frescos del año (octubre a noviembre), obteniéndose rendimientos muy satisfactorios.

Sin embargo, los rangos de temperaturas donde mejor crece están entre los 12.8 °C y 24 °C. El mejor crecimiento y calidad se obtienen si la temperatura es fresca durante

el desarrollo vegetativo (desde la germinación hasta el inicio de formación de bulbos), prefiriéndose que en tal etapa las temperaturas no superen los 24° C. (INIA,2017)

Posteriormente, éstas deben ser más altas para favorecer el crecimiento y desarrollo del bulbo; aunque, si se va a comercializar la cebolla con tallo verde y bulbo no muy desarrollado, este factor no tiene mucha importancia (INIA,2017).

Altas temperaturas pueden producir también otros efectos indeseables como: mayor tendencia a producir bulbos divididos o dobles, formación precoz de los bulbos (por lo tanto, reducción en los rendimientos y tamaño de los bulbos), formación de bulbos alargados, aumento en la pungencia (pérdida de la dulzura y aumenta los volátiles de sabor). (INIA,2017)

En altitudes mayores (arriba de los 1600 m.s.n.m.) en donde ocurren temperaturas en el rango de 4.4 – 7.2 °C, se puede inducir la formación de tallo floral si las cebollas ya han pasado el estado juvenil. La cebolla permanece en el estado juvenil hasta que la planta alcanza un diámetro de más de ¼ de pulgada. La formación de flores hace que la cebolla no se pueda comercializar porque el bulbo es atravesado por el centro por un tallo duro y fibroso. Hay bastante diferencia entre variedades en su susceptibilidad a florecer. La mejor manera de evitar la floración es retrasar la época de siembra de manera que la planta esté en su estado juvenil durante el período de bajas temperaturas y sembrar variedades adaptables al área. (INIA,2017)

Luz (Fotoperiodo)

La formación de bulbos es iniciada por períodos de luz prolongadas (día largo). Cuanto más largo es el día más pronto se iniciará la formación del bulbo y el crecimiento de las hojas decrecerá. Por lo tanto, las variedades se clasifican de acuerdo a su

fotoperiodo. Las variedades de día largo requieren de días con más de 14 a 16 horas de luz para iniciar la formación de bulbos. Las cebollas de día intermedio requieren alrededor de 14 horas luz para iniciar la formación de bulbos y las variedades de día corto requieren entre 11-13 horas. (INIA,2017)

La luminosidad es importante en esta especie, la cual generalmente va acompañada de temperatura alta, por eso es que zonas con cielos despejados, fuerte radiación y una humedad relativa baja, son buenas para su crecimiento. Para la producción de cebolla de bulbo, el Perú cuenta con zonas con gran potencial, pues deben seleccionarse áreas cálidas con temperaturas que fluctúen ente 18 y 35 °C y utilizar variedades de día corto (10 -12 horas diarias de luz). (INIA,2017)

Humedad Relativa

La humedad relativa tiene una fuerte influencia en la incidencia de enfermedades fungosas en la cebolla. Las zonas áridas (secas) con un verano bien marcado con varios meses libres de lluvia son ideales para la producción de cebolla si reúnen las demás condiciones necesarias para el cultivo. Días calientes y secos son favorables para una buena maduración y curado natural de la cebolla en el campo. La condensación de la humedad relativa (niebla o neblina) durante las horas frías del día es desfavorable porque favorece al desarrollo de enfermedades foliares. (INIA,2017)

Suelo

Este cultivo se adapta a suelos francos, francos limosos, francos arcillosos (no más de 30% de arcilla), franco arenoso, arcillo arenoso y orgánicos; y lo importante es que tengan buen drenaje y ausencia de piedras. Los suelos pesados (arcillosos) son difíciles de trabajar porque requieren un manejo especial de la humedad, por lo tanto,

es recomendable evitarlos. Los suelos que presentan buena textura, fértiles y bien drenados ofrecen condiciones ideales para el cultivo. Prefiere el pH cercano al neutro y no tolera los suelos salinos. (INIA,2017)

El pH más conveniente es entre 6.0 y 7.0, la salinidad no debe superar 1.2 mmhos/cm, ya que a ese nivel se inicia un efecto negativo sobre el rendimiento. Con una conductividad eléctrica de 2 mmhos (mmho) puede ocurrir ya una reducción de la cosecha en un 10% lo cual puede ser más severo en condiciones de alta temperatura. (INIA,2017)

Para mejorar esta condición se debe incorporar materia orgánica como abonos verdes, casulla de arroz, e incorporación de rastrojos en general. El uso de estiércoles no es recomendado porque aumenta la pungencia de la cebolla (debido a su alto contenido de azufre), y la incidencia de la enfermedad llamada raíz rosada. Asimismo, suelos muy orgánicos producen cebollas con menos aptitud para el almacenamiento (aspecto importante de este cultivo). (INIA,2017)

Agua

Se debe empezar a regar justo después de la plantación. La cebolla requiere de frecuentes aplicaciones de agua y el mejor sistema es el riego por goteo ya que la aspersión lava los fungicidas de las hojas y aumenta el riesgo de enfermedades foliares.

Lo más común es dividir el riego de las cebollas en dos etapas: germinación y desarrollo. El número de riegos es mayor para las segundas siembras puesto siembras de fin de verano y otoño se desarrollan durante el invierno y la primavera. El déficit hídrico en el último período de la vegetación favorece la conservación del bulbo, pero confiere un sabor más acre. (INIA,2017)

Se interrumpirán los riegos de 15 a 30 días antes de la recolección. Las necesidades de riego en la cebolla, así como en muchas especies agrícolas están marcadas por la Evapotranspiración (ET_o) de cada zona y por los coeficientes de cultivo de cada época del año (K_c) y de reducción (K_r). (INIA,2017)

El número de riegos y el volumen de agua por riego dependerá de los factores siguientes: de la capacidad del suelo para retener el agua, de las condiciones climáticas, del estado vegetativo de las plantas y de las variedades. No obstante, la cebolla resiste la sequía, requiere de volúmenes mínimos que, en términos generales, se estiman en 4,500 – 5,000 m³/ha (riego por goteo). (INIA, 2017)

Envasado y Presentación para la Comercialización

Para la comercialización de cebollas, el envasado deberá realizarse en mallas, o sacos de polietileno o yute; resistentes a la manipulación, transporte, almacenaje y distribución.

La presentación generalmente se realiza en mallas de 1 Kilogramo y sacos de 20 Kilogramos.

Características Adicionales Relevantes para su Exportación

Consideraciones Generales:

Es conveniente facilitar la comercialización de cebollas, en mercados no tradicionales que presenten menores exigencias en calidad, a lo establecido para los grados de selección "Extra seleccionado" y "Seleccionado". Del mismo modo es necesario establecer locales de empaque, con el objeto de asegurar un adecuado acondicionamiento de la mercadería para exportación.

Condiciones Mínimas para la exportación de cebolla

Deberán ser:

Sanas: El bulbo no debe presentar enfermedades o afecciones de origen parasitario que impidan o limiten su aprovechamiento.

Secas: Libres de agua o exceso de humedad en la superficie de la cebolla.

Limpias: Libres de tierra, barro o residuos de algún elemento químico con que se ha tratado la planta.

Firmes Presentar la rigidez normal del bulbo

Bien formada: Debe ofrecer la forma característica del cultivar, pudiendo presentarse pequeñas desviaciones por crecimiento desigual de la cebolla.

Maduras: Cuando el bulbo en su evolución ha alcanzado el máximo desarrollo y ha sido "curado" (estacionado), tomando las catáfilas de protección, el color del cultivo.

3.3 Análisis del Potencial Exportador de la Cebolla Peruana

Tabla 3. Principales países importadores de cebolla - Año 2019

Nº	NOMBRE DEL PAIS	VOLUMEN IMPORTACION TONELADAS	DE VALOR EN (miles de USD)	EXPORTADO
1	Estados Unidos	543.407	459.085	
2	Reino Unido	457.193	295.654	
3	Alemania	294.140	236.849	
4	Países Bajos	332.124	196.677	
5	Malasia	504.692	179.596	
6	Canadá	206.661	178.602	
7	Japón	280.639	131.341	
8	Francia	145.848	109.151	
9	Bangladesh	241.104	92.398	
10	Bélgica	127.401	90.106	

Fuente: COMTRADE (2019)

En la tabla 3 se puede observar que Reino Unido, es el segundo principal importador tanto en volumen como en valor FOB de cebolla en el mundo según los datos del 2019, convirtiéndose unos de los principales mercados atractivos para la exportación de cebolla.

Tabla 4. Principales países exportadores de cebolla

Nº	NOMBRE DEL PAIS	VOLUMEN EXPORTACION EN TONELADAS	DE VALOR EXPORTADO (miles de USD)
1	Países Bajos	1.593.686	794.555
2	China	983.718	604.387
3	India	1.495.551	364.660
4	México	341.046	349.493
5	Estados Unidos	402.437	287.698
6	Egipto	825.379	243.895
7	España	404.588	212.604
8	Polonia	138.743	104.272
9	Francia	128.353	96.123
10	Perú	242.149	85.568

Fuente: TRADE MAP (2019)

En la tabla 4 se puede observar que el Perú está dentro de los diez países más exportadores de cebolla, cabe resaltar que es el único país sudamericano que se encuentra dentro de los principales exportadores del producto.

También se puede visualizar que Perú en cuestión de volumen exporta más que Francia y reino unido sin embargo los otros países obtiene mayor rendimiento por menor

volumen exportado, dándonos a entender que su producto lo están vendiendo a mejor precio.



Tabla 5. Principales empresas peruanas exportadoras de cebolla

Nombre de la empresa	Dirección	Teléfono	Página web	Productos de comercialización	Mercados de Destino	Exportaciones 2020
<u>NOVOLIZ S.A.</u>	Los Forestales 444 Urb. Las Acacias, La Molina - Lima	51 1 348 7272 - Lima	https://novoliz.biz/inicio	Cebolla amarilla dulce Páprika Semillas Granada Stevia	Estados Unidos España Países Bajos	US\$ 1,228,757
<u>MENTOR SERVICE TRADE S.A.C.</u>	Cal. Gral. Pedro Silva Nro. 524 Lima	980 440 089		Cebolla Pimiento	Estados Unidos España	US\$ 1,645,760
<u>AGRICOLA MIRANDA S.A.C.</u>	Cal. Juan Roberto Acevedo Nro. 364 Lima	(054) 283255	http://www.agricolamiranda.com	Cebolla Uva Espinacas	Estados Unidos España República Dominicana	US\$ 4,040,346
<u>AGRILOR S.A.C.</u>	Cal. Tomasal Nro. 654 Lima	(01) <u>2566308</u>		Cebolla	Estados Unidos	US\$ 669,500
<u>KEYPERU S.A.</u>	Cal. José Gonzales Nro. 649 Lima	2141105 2421179	http://www.keyperu.com	Cebolla Calabazas	Estados Unidos Países Bajos Italia	US\$ 377,880

La tabla que antecede nos muestra a las principales empresas exportadoras peruanas de cebolla, mostrando las siguientes diferencias que tiene con los agricultores del sector del cural:

- Las empresas exportan una diversidad de productos y no solo cebolla, dándonos a entender que no se especializan en un solo producto ya que son empresas grandes.
- Sus mercados de destino en su mayoría son Estados Unidos y España, pero ninguno de estos tiene como mercado meta Reino Unido, país que muestra un incremento en su nivel de importaciones de cebolla, dándonos a entender que es un mercado desatendido por las empresas grandes peruanas.
- Podemos observar que las empresas con mayores volúmenes de exportación en el 2020 fueron las siguientes: SANTA SOFIA DEL SUR S.A.C. AGRICOLA MIRANDA S.A.C. MENTOR SERVICE TRADE S.A.C . alcanzando un volumen de exportación superior al millón de dólares.

Luego de hacer un análisis de las principales empresas exportadoras peruanas debemos precisar que en la región Arequipa donde se cultiva el mayor volumen de cebolla roja siendo la cebolla amarilla el principal producto exportado por la competencia lo que constituye una ventaja competitiva considerando que la cebolla roja presenta características diferentes que permiten uso culinario distinto.

Como principales características de la cebolla roja podemos señalar las siguientes:

- Pueden ser ásperas y picantes
- Ideales para usarlas al crudo

- Tiene un sabor fuerte
- Son ideales para la preparación de platos como: ceviche, tacos perros calientes, pizza, etc.

Tabla 6.Principales países exportadores de cebolla al Reino Unido - Año 2019

Nº	País	Volumen exportación Toneladas	de en	Valor de exportaciones (miles de dólares USD)
1	Países Bajos	135.906		89.935
2	España	159.207		71.190
3	Egipto	56,633		44.632
4	Polonia	34,296		25.533
5	Nueva Zelanda	19,159		16.549

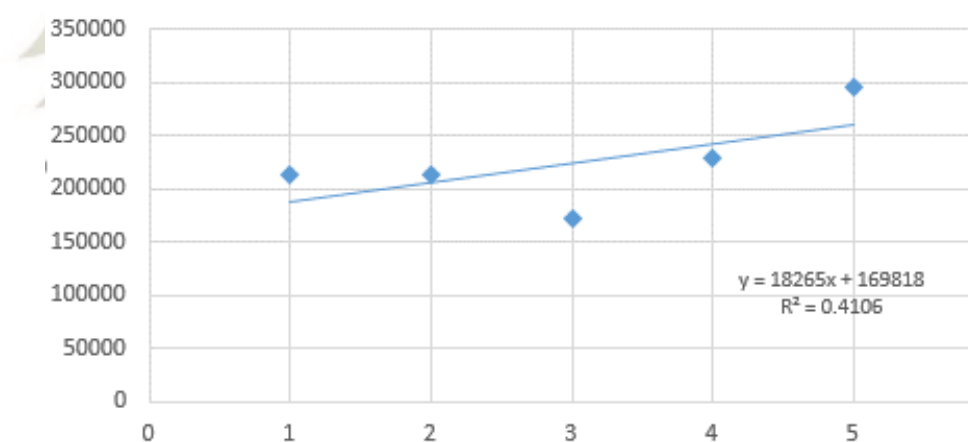
Fuente: TRADEMAP (2019)

En la tabla que visualizamos en la parte superior podemos observar que dentro de los principales proveedores de cebolla a Reino Unido se encuentran países europeos, asiáticos y de Oceanía, viendo que ningún país del continente americano, se encuentre dentro de los proveedores del país destino.

Tabla 7. Proyección de la demanda potencial de la importación de cebolla del Reino Unido.

Años	Periodo	Cantidad Importada	Pronostico	Variación Porcentual
2015	1	212754	188083	0.00%
2016	2	212927	206348	9.71%
2017	3	171951	224613	8.85%
2018	4	229772	242878	8.13%
2019	5	295654	261143	7.52%
2020	6		279408	6.99%
2021	7		297673	6.54%
2022	8		315938	6.14%
2023	9		334203	5.78%
2024	10		352468	5.47%

PROYECCION DE LA DEMANDA POTENCIAL



Fuente: TradeMap (2019)

Elaboración: Propia

En la tabla Numero 7 podemos apreciar cual es el comportamiento y la proyección del volumen de importaciones del Reino Unido, del mismo que tiene

una tendencia importante de crecimiento y manteniendo una variación porcentual siempre positiva, constituyendo por ello del País del Reino Unido un mercado potencial para las exportaciones peruanas de cebolla muy interesante

Tabla 8. Estadísticas de exportación de cebolla fresca del Perú hacia el Reino Unido
Años 2013-2020

Año	Valor FOB Miles US\$	Peso Neto (Kg)
2013	0	0
2014	3,872.69	25,614.00
2015	0	0
2016	0	0
2017	23,000.00	10,935.00
2018	0	0
2019	136,800.00	288,000.00
2020	78,716.72	150,640.00

Fuente: Trade Map (2019)

Elaboración: Propia

En la tabla que antecede se presenta el comportamiento de las exportaciones peruanas de cebolla podemos indicar que se registran importaciones en los año 2014 2017 2019 y 2020 habiendo una diferencia sustancial entre el volumen y valor FOB de exportaciones del 2014 y 2017 al 2019 y 2020, teniendo en cuenta que el último año hubo una variación porcentual negativa del 42% sin embargo ese último año se paralizaron los mercados por un tiempo debido a motivos de pandemia, aun con el inconveniente se considera que hubo un registro de exportaciones altas. Lo que nos permite afirmar que el mercado del Reino Unido es un mercado potencial en

crecimiento importante que está empezando a explotar por las empresas peruanas dedicadas actualmente a la exportación de la cebolla.



Tabla 9. Intenciones de siembra en la región Arequipa según campaña, agosto 2019 - Julio 2020 (hectáreas)

CULTIVOS	Intenciones de Siembra 2019-2020	Campaña agrícola			Intenciones 2019-20 / Campaña 2018-19		Intenciones 2019-20 / Promedio 5 camp	
		Últimas Ejecutadas ^P	Camp. 2018-2019 ^P	2017-2018	%	ha	%	ha
TOTAL	2,132,894	2,134,828	2,044,363	2,108,331	 4.3	88,531	 -0.1	-1,934
Ajo	9,001	9,033	9,704	10,195	 -7.2	-703	 -0.4	-32
Algodón	19,653	21,024	17,640	15,434	 11.4	2,013	 -6.5	-1,371
Arroz	413,281	421,120	405,757	443,434	 1.9	7,524	 -1.9	-7,839
Cebolla	15,603	18,894	14,855	16,373	 13.7	10,404	 10.6	8,301
Frijol grano seco	86,596	78,295	76,192	75,784	 5.0	748	 -17.4	-3,291
Maíz amarillo duro	273,030	283,663	263,186	265,259	 3.7	9,844	 -3.7	-10,633
Maíz amiláceo	209,478	212,142	209,092	208,351	 0.2	386	 -1.3	-2,664
Maíz choclo	45,102	42,251	42,299	42,150	 6.6	2,803	 6.7	2,851
Papa	342,694	330,398	349,827	334,494	 -2.0	-7,133	 3.7	12,297
Quinua	67,777	71,920	66,388	65,961	 2.1	1,390	 -5.8	-4,143
Ají	5,685	4,657	4,764	4,939	 19.3	921	 22.1	1,028
Arveja grano seco	50,490	51,150	42,883	48,871	 17.7	7,607	 -1.3	-660
Arveja grano verde	41,953	36,854	32,591	36,689	 28.7	9,362	 13.8	5,100
Camote	16,434	16,749	16,277	16,571	 1.0	157	 -1.9	-315
Cebada grano	137,129	143,256	125,645	137,249	 9.1	11,484	 -4.3	-6,127
Haba grano seco	60,827	57,808	56,572	56,882	 7.5	4,255	 5.2	3,019
Maíz chala	33,168	36,502	31,917	36,986	 3.9	1,251	 -9.1	-3,334
Olluco	28,365	29,712	27,874	29,937	 1.8	491	 -4.5	-1,347
Páprika	6,144	5,028	4,226	4,328	 45.4	1,918	 22.2	1,116
Tomate	6,702	6,509	5,354	5,705	 25.2	1,348	 3.0	193
Trigo	128,458	134,102	115,663	127,430	 11.1	12,795	 -4.2	-5,644
Yuca	115,830	107,095	109,430	110,355	 5.8	6,400	 8.2	8,735
Zanahoria	8,032	8,003	7,829	7,104	 2.6	203	 0.4	29
Zapallo	11,462	8,662	8,401	7,855	 36.4	3,061	 32.3	2,800

Fuente: ENIS (2019) y EMDA (2017-2018-2019).

Como se observa en la tabla que antecede las intenciones de cultivo de cebolla en la región de Arequipa tienen una tendencia al crecimiento si bien no es el producto con mayor intención de siembra tampoco es el que menor registro sale, cabe resaltar que en el Perú Arequipa es una de las regiones con mayor volumen de cultivo de cebolla.

Con relación a los volúmenes de producción en la región de Arequipa en la última campaña 2019 se registró según Gerencia Regional de Agricultura un total 162,738.89 tn, en cuanto a los productores de cebolla roja en el cural no se tiene información estadística detallada, pero en base a la entrevista realizada al Sr Ronnie Gómez Herrera podemos precisar que su volumen de producción se basa que en la última campaña ingresaron 150 camiones semanales dando un aproximado de 36,000.00 tn con respecto a la campaña.

Con relación al potencial exportador de la cebolla roja arequipeña precisaremos que las principales ventajas competitivas se centran en los atributos del producto y en la periodicidad de su cultivo, ya que en el Perú es el único país en que la cebolla se cultiva en todo el año a diferencia de lo que sucede en otros países que no cuentan con los beneficios climatológicos con lo que cuenta el Perú.

Como principales características de la cebolla roja podemos señalar las siguientes: Pueden ser ásperas y picantes, ideales para usarlas al crudo, tiene un sabor fuerte, son ideales para la preparación de platos como: ceviche, tacos perros calientes, pizza, etc., características que le permiten tener ventaja competitiva frente a otros tipos de cebolla tanto a nivel nacional como internacional.

Tabla 10

Costo de producción de cebolla roja por hectárea 2017

Costos de Producción	Total (S//ha)	%
A. Costos Directos	15,906	76.27
A.1. Manejo del almacigo	1,159	5.56
1. Preparación del terreno para almacigo	300	1.44
2. Siembra	700	3.36
3. Insumos para el almacigo	159	0.76
A.2. Terreno Definitivo	14,747	70.71
1. Mano de Obra	8,450	40.52
1.1. Preparación del Terreno	850	4.08
1.2. Trasplante	2,400	11.51
1.3. Labores Culturales	1,000	4.79
1.4. Cosecha	4,200	20.14
2. Maquinaria e Instrumentos Agrícolas	1,150	5.51
3. Insumos	4,167	19.98
3.1. Semillas	810	3.88
3.2. Fertilizantes	2,366	11.35
3.3. Agroquímicos (Pesticidas)	991	4.75
3.3.1. Insecticidas	200	0.96
3.3.2. Fungicidas	400	1.92
3.3.3. Herbicidas	357	1.71
3.3.4. Adherentes	35	0.17
4. Agua	280	1.34
5. Servicios	700	3.36
B. Costos Indirectos	4,950	23.73
1. Alquiler de terreno (Ha)	3,000	14.38
2. Imprevistos	930	4.46
3. Gastos Administrativos	600	2.88
4. Asistencia Técnica	420	2.01
Costo Total de Producción	20,856	100.00

Fuente: /Grra (2017)

Elaboración: Bermudez.R (2019)

En la tabla número 10 podemos observar que el costo total de producción por hectárea de cebolla roja Arequipeña es de S/.20,856.00.

Sabiendo que la producción de cebolla por hectárea es 25000 kg por hectárea, y en el mercado nacional el precio más alto que se obtuvo 1.19 centavos por kilo, se obtendría S/. 41650.00 de rendimiento por hectárea en mercado nacional

Mientras que el precio en el mercado internacional el precio más alto fue de 0.41 centavos de dólar por kilo, se obtendría S/. 51660.00 de rendimiento por hectárea en mercado internacional.

Las ganancias restándole el costo de producción si se vendiera en el mercado nacional serían de S/.20794.00 y si fueran en el mercado internacional serían S/.30804.00.

Concluyendo que, si bien el precio de la cebolla durante el año es irregular, si esta se vendiera en el mercado internacional se obtendría un mayor rendimiento que a nivel nacional.

Capítulo IV

4. Análisis del Mercado del Reino Unido

4.1 Etimología

El nombre oficial del país es Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (en inglés: United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland), siendo Reino Unido y RU las formas abreviadas más utilizadas en español. El nombre fue propuesto por primera vez en el Acta de Unión de 1707, en la que los reinos de Inglaterra y Gales decidieron constituir un nuevo reino junto con Escocia, que tendría el nombre de Reino Unido de Gran Bretaña.¹³ Más tarde, con el Acta de Unión de 1800 la isla de Irlanda pasó a formar parte del país, por lo que el nombre cambió a Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda. En 1927, cuando la República de Irlanda obtuvo su independencia, el país obtuvo su nombre actual Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte. (MINCETUR,2015)

4.2 Gobierno y política

El Reino Unido es una monarquía parlamentaria cuya jefa de Estado es Isabel II. De igual manera, es la jefa de Estado de los otros quince países de la Mancomunidad de Naciones (MINCETUR,2015).

4.3 Relaciones exteriores

El Reino Unido pertenece a varias organizaciones internacionales como son: la Organización de las Naciones Unidas, la Mancomunidad de Naciones, el G-8, el G-7, el G-20, la Organización del Tratado del Atlántico Norte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, la Organización Mundial del Comercio, el Consejo de Europa, la Organización para la Seguridad y la Cooperación en Europa. Además, es uno de los miembros permanentes del Consejo de Seguridad de Naciones

Unidas con derecho de veto. Este abandono definitivamente la Unión Europea el 31 de enero del 2020, lo que lo convirtió en frontera exterior de la misma. Este proceso, conocido popularmente como Brexit, estaba previsto que culminara en mayo de 2019. Sin embargo, debido a sucesivas ampliaciones a lo largo del año, por falta de acuerdo en el Parlamento Británico, fue efectiva a inicios de 2020. (MINCETUR,2015)

4.4 Geografía

El Reino Unido tiene 244,820 km² de superficie. Que comprenden la isla de Gran Bretaña y la parte nororiental de la isla de Irlanda (Irlanda del Norte) y otras islas más pequeñas. El país se encuentra entre el océano Atlántico y el mar del Norte, a 35 kilómetros de la costa noroeste de Francia. (MINCETUR,2015)

4.5 Clima

El Reino Unido tiene un clima templado y un clima oceánico con abundantes lluvias durante todo el año. La temperatura varía con las estaciones, pero rara vez se registra una temperatura por debajo de -10 °C, o superior a los 35 °C. (MINCETUR,2015)

4.6 Coyuntura Económica

La economía británica, es la sexta economía más importante en el mundo mayor del mundo, su crecimiento ha disminuido desde que se firmó el referendo por el Brexit en 2016, e incluso se contrajo en el segundo trimestre de 2019. El PBI (Producto Bruto Interno) del Reino Unido solo creció 1,4% en 2019, en comparación con 1,3% en 2018 (FMI). Según estimaciones del FMI actualizadas el 14 de abril de 2020, debido al brote de COVID-19, se prevé que el crecimiento caiga a 6,5% en 2020 y que repunte luego a 4% en 2021, según la recuperación económica global posterior a la pandemia, y estas

estimaciones también dependen de que se logre un amplio acuerdo de libre comercio con la UE, junto con un período calmo de transición post-Brexit. La economía del país es afectada por las incertidumbres que rodean las negociaciones en curso del Brexit, y el temor de que en el futuro se eleven los costos comerciales. El crecimiento potencial ha disminuido además debido a una lenta acumulación de capital, una caída de la migración neta desde la Unión Europea y una disminución constante de la producción. Según el FMI, regresar a las reglas comerciales de la OMC, incluso de manera ordenada, llevará a pérdidas de producción de largo plazo en el Reino Unido que irían de 5% a 8% del PBI en comparación con una situación antes de la firma del referendo del Brexit.

Desde el año 2018, la inversión de negocios ha decaído, el consumo se ha visto afectado por un bajo crecimiento de los ingresos reales, y la deuda pública sigue siendo elevada (por sobre 85% del PBI). Sin embargo, gracias a una consolidación fiscal sostenida, el déficit público cayó bajo 2% del PBI por primera vez en 15 años, y también disminuyó la inflación (1,8%). Las autoridades de gobierno se enfocan en las preparaciones del Brexit, que implican grandes cambios administrativos y legislativos. Una de las prioridades seguirá siendo lograr un acuerdo de libre comercio con la IE, y muchos analistas consideran que el plazo fijado (fines de 2020) no es realista. Una estrategia integral se encuentra en curso para impulsar la productividad a partir del estímulo de la inversión en capital físico y humano. El manifiesto del partido conservador ha puesto un gran énfasis en lograr el Brexit (“get Brexi done”) y no especifica muchos detalles sobre su política económica. El gobierno se ha comprometido a aumentar el gasto en inversión a 3% del PIB y a subir el gasto presupuestario. El gobierno además ha indicado que no aumentará los impuestos sobre el ingreso, el IVA o el costo del seguro nacional. Se prevé que el presupuesto sea anunciado en febrero de 2020. Los

principales desafíos que afronta el Reino Unido son limitar los daños causados por el Brexit, así como estimular la inversión y la productividad para apoyar al crecimiento.

A pesar del crecimiento moderado, el índice de empleo ha llegado a cifras altas históricas. El FMI estima que el desempleo es de 3,8% de la fuerza laboral, y se prevé que esta cifra suba a 4,8% en 2020 y que baje ligeramente a 4,4% en 2021. Sin embargo, la creación de empleos se ha caracterizado por la precariedad, la congelación de salarios y la expansión del trabajo de media jornada. El desempleo sigue afectando con fuerza a los jóvenes: se estima que una de cada cinco personas menores de 24 años está desempleada.

Los resultados macroeconómicos relativamente sólidos del Reino Unido esconden diferentes fragilidades y situaciones de desigualdad. Así, como fue señalado por el FMI, es prioritario reforzar el capital humano. Para lograr un crecimiento más sustentable e inclusivo, el gobierno además debe centrar sus esfuerzos en invertir en infraestructura, estimular la oferta de viviendas y hacer crecer la participación laboral de la mujer. (PROM PERU 2015)

4.7 Principales sectores económicos

El Reino Unido es una de las principales naciones manufactureras, y los sectores más relevantes son la industria aeroespacial civil y militar, junto con la farmacéutica. El sector agrícola representa 0,6% del PBI, pero es muy productivo, ya que el país logra producir lo suficiente para abastecer 60% de su demanda alimentaria. El sector emplea a 1% de la población activa. El país produce principalmente patatas, remolacha, trigo y cebada. La cría de ganado (sobre todo ovino y bovino) sigue siendo una actividad muy importante. El sector pesquero está también muy desarrollado, pero sufre actualmente

la disminución del volumen de peces en los lugares tradicionales de pesca.
(PromPeru,2015)

4.8 Barreras arancelarias en el Reino Unido

Con relación a las barreras arancelarias referidas a la cebolla debemos indicar que el gran porcentaje de productos agropecuarios está exento de arancel (PromPeru,2015).

4.9 Barreras no Arancelarias

En Reino Unido, existen diversas normativas, comunes a todos los países miembros de la UE, que regulan los distintos productos y varían de acuerdo al origen y las especificaciones de cada uno de ellos. La responsabilidad de hacer cumplir la ley que rige al sector de alimentos es compartida entre el Gobierno Central y los gobiernos locales. El Gobierno Central se encarga de la legislación, mientras la ejecución de ella es responsabilidad primordialmente de las más de 400 autoridades locales en el Reino Unido y específicamente, de los oficiales de la salud ambiental ("Environmental Health Officers" o EHOs) y los oficiales de Estándares del Comercio ("Trading Standards Officers",o Toss). Asimismo, la Agencia de Estándares de Alimentos ("The Food Standards Agency", FSA) posee gran autoridad en el cumplimiento de las normativas. Es responsable del apoyo a la ejecución de normativas, de dar asesoría, consejo y auditoría, tanto respecto de las actividades de las autoridades locales como de los controles de calidad. (PromPeru,2015)

4.10 Normativas de Control Sanitario

Alimentos de origen no animal

Los productos de origen no animal que ingresen al Reino Unido deben cumplir con los principios y requisitos generales que se encuentran en la normativa No. 178/20029. Esta busca garantizar la calidad de los alimentos destinados al consumo humano y de los animales. Exige al importador elaborar un sistema para conocer la trazabilidad de los productos en todas las etapas, incluyendo producción, transformación y distribución. Adicionalmente, los productos deben cumplir con las reglas generales de higiene que se encuentran en la normativa N° 825/200410, la cual establece los mismos estándares de sanidad y composición que los alimentos producidos en Reino Unido u otro estado miembro de la Unión Europea. Alimentos de origen animal Los productos de origen animal que ingresen al Reino Unido deben cumplir con principios y requisitos generales que se encuentran en la normativa N° 2002/99/CE11. Esta normativa establece las condiciones para la comercialización de productos de origen animal y las restricciones aplicables a los productos procedentes de terceros países o regiones de estos sometidos a restricciones zoonosanitarias. Los productos deben cumplir con las reglas generales de higiene que se encuentran en la normativa N° 853/200412. (PROMPERU,s.f)

Adicionalmente, los productos deben cumplir con la normativa N° 854/200413, la que define un marco comunitario para los controles oficiales de los productos de origen animal destinados al consumo humano. Los productos no pertenecientes a la UE deberán contar con información sobre las plantas y el establecimiento, en donde fueron producidos, aprobados por la UE. (PROMPERU, s.f)

Normativas de seguridad

Los productos no agrícolas que ingresan y se comercializan en el Reino Unido deben cumplir con los requerimientos generales de seguridad que se encuentran establecidos en la norma N° 2001/95/CE14, que establece requisitos adicionales para los productos, importadores y distribuidores, como por ejemplo informar al consumidor acerca de los potenciales riesgos que puede presentar un producto. (PROMPERU,s.f)

Otras normativas

Existen, dependiendo del tipo de productos, variadas normativas y requisitos que los productos que se comercializan en el Reino Unido deben cumplir. Estos varían dependiendo de la naturaleza y tipo de producto. Por ejemplo, normativas relacionadas a límites contaminantes y de residuos de plaguicidas, regulaciones para la preparación de alimentos, certificados sanitarios, certificados fitosanitarios, controles, normativas para los organismos genéticamente modificados, etc. (PROMPERU,s.f)

Alimentos nuevos o “Novel Foods”

Los productos alimenticios e ingredientes que no ingresaron antes del año 1997 a la Unión Europea son considerados “Novel Foods” o alimentos novedosos. Para el ingreso de estos se debe realizar procedimientos especiales que se encuentran establecidos en la normativa N° 258/199715. Algunos de estos procedimientos incluyen la realización de exámenes de seguridad alimentaria que son realizados por cada país. (PROMPERU,2014)

4.11 Certificaciones

El organismo encargado de la certificación de la salud de los alimentos agrícolas es el “Department of Enviroment, Food and Rural Affairs” (DEFRA).

4.12 Etiquetado y envasado

Las leyes que regulan el etiquetado de los productos que se comercializan dentro del Reino Unido están armonizadas a nivel europeo. Estas normas establecen ciertos requisitos para el etiquetado en el Reino Unido, especialmente de los alimentos, donde las etiquetas son una fuente muy útil de información para el consumidor final.

En Reino Unido, la responsabilidad del control del etiquetado recae en tres instituciones “The Department for Environment, Food and Rural Affairs” (DEFRA), “Food Standards Agency” (FSA) y el Departamento de Salud. La DEFRA es responsable de la regulación del etiquetado principalmente para productos poco seguros y de la coordinación de la política de etiquetados en el Gobierno. La FSA es responsable de la legislación sobre etiquetados respecto de productos, principalmente seguros, y el Departamento de Salud es responsable de la política relacionada con los aspectos nutritivos que deben estar presentes en el etiquetado de los productos.

La norma general que establece las regulaciones sobre etiquetado, presentación y publicidad está contenida en directiva 2000/13/EC17. Entre sus principales reglas está la necesidad de incluir información respecto al contenido neto, país de origen, composición, empresa productora, fecha de vencimiento, preparación, etc., de los productos comercializados. Las falsedades en cuanto a la descripción, publicidad y presentación de los alimentos es un delito y existen una serie de leyes que protegen a los consumidores de etiquetados deshonestos o erróneos, entre ellas, la regulación general es la “General Labelling – food labelling regulations” de 1996 y sus enmiendas. (SIICEX, 2015)

4.13 Acuerdos Comerciales

Antecedentes

El 29 de marzo de 2017, el Reino Unido invocó el artículo 50 del Tratado de Lisboa, comunicando así oficialmente a la Unión Europea su deseo de retirarse del bloque. En ese contexto, se recibió la visita de la Srta. Anna Cartwright, entonces encargada de los asuntos de comercio con los países andinos en el Reino Unido, el 11 de abril de 2017.

El Reino Unido, Colombia, Ecuador y el Perú acordaron establecer un acuerdo comercial a efectos de dar continuidad a las preferencias de las que dichos países gozan en el marco del Acuerdo con la UE, el cual se encuentra vigente desde el 2013.

A partir de junio de 2017, el MINCETUR recibió visitas de funcionarios del Reino Unido a fin de alcanzar un acuerdo comercial. En línea con lo anterior, se sostuvieron reuniones técnicas con los funcionarios del Ministerio de Comercio Internacional del Reino Unido en Lima durante los meses de octubre y mayo de 2017, agosto y septiembre del 2018.

Asimismo, en los días 15 y 16 de diciembre de 2018 se llevó a cabo una primera reunión plurilateral entre el Reino Unido, Colombia, Ecuador y el Perú en la ciudad de Quito y, posteriormente, se continuaron con los trabajos por medios electrónicos. Finalmente, dichas reuniones técnicas culminaron el 22 de marzo de 2019.

Suscripción:

El Acuerdo con el Reino Unido fue suscrito el día 15 de mayo de 2019 en la ciudad de Quito, Ecuador.

Cabe resaltar que, en la actualidad, la relación comercial bilateral entre el Perú y el Reino Unido se sigue rigiendo por el Acuerdo Comercial con la Unión Europea en tanto el Acuerdo de Salida firmado entre la Unión Europea y el Reino Unido prevé un

periodo de transición durante el cual los acuerdos internacionales celebrados por la Unión Europea, o por los Estados Miembros en nombre del Reino Unido, continuarán siendo de aplicación respecto a este último.

El periodo de transición comenzó el 1 de febrero de 2020 y finaliza el 31 de diciembre de 2020, previéndose la posibilidad de que el Reino Unido y la Unión Europea adopten una decisión conjunta por la cual se prorrogue el mencionado periodo hasta un máximo de 24 meses.

Cabe indicar que, con fecha 11 de octubre de 2019 el Perú y el Reino Unido intercambiaron notas diplomáticas, las cuales fueron ratificadas mediante Decreto Supremo N°015-2020-RE, con el fin de aplicar pautas el Acuerdo Comercial con la Unión Europea a la relación comercial bilateral entre el Perú y Reino Unido. De no ser ratificado el Acuerdo Comercial con el Reino Unido antes del 31 de diciembre de 2020 (fecha en la que el Acuerdo Comercial con la Unión Europea deja de aplicar a Reino Unido), se procedería a poner en vigor las notas diplomáticas, las cuales incluyen ajustes referidos a contingentes arancelarios, contingentes de origen, reglas de origen y salvaguardias agrícolas; y el Acuerdo Comercial con la Unión Europea continuará aplicando al Reino Unido por un plazo de nueve (09) meses. (MINCETUR,2020)

4.14 Productos con Potencial Exportador para el Reino Unido

Tabla 11.

Productos con Potencial Exportador para el Reino Unido

Partida	Descripción	Clasificación
180690	Demás chocolates y preparaciones alimenticias que contengan cacao	Estrella
080520	Mandarinas, clementinas, wilkings e híbridos similares, frescos	Estrella
081040	Arándanos o murtones, frescos	Estrella
070310	Cebollas frescas o refrigeradas	Estrella
080440	Paltas frescas	Prometedor
080550	Limonos y limas, frescos	Prometedor
080450	Mangos frescos	Prometedor
200899	Frutas preparadas o en conserva, al natural o en almíbar	Prometedor

Fuente: Trademap PROMPERÚ (2019).

Como se visualiza en la tabla 11 estos son los productos del sector agropecuario que se identificaron como productos potenciales. Este se calculó si la tasa de crecimiento y la participación promedio de las importaciones de Reino Unido son positivas el producto se califica estrella y si el crecimiento es positivo y la participación es negativa, el producto se califica como prometedor, teniendo en cuenta que el producto a exportar de este proyecto fue calificado como estrella.

4.15 Tendencias del Consumidor

La población en el Reino Unido está en constante incremento, la cual se ha dinamizado particularmente en los últimos años. Pese a ello, el envejecimiento de la misma continúa siendo un problema latente si se toma en cuenta que el país registró una edad promedio de 39,5 años en 2015. (SIICEX, 2016)

El consumidor de Reino Unido al momento de tomar su decisión de compra evalúa principalmente la calidad, el diseño, la marca, el precio y las certificaciones de calidad con las que cuenta el producto.

4.16 Principales sectores económicos

El Reino Unido es una de las principales naciones manufactureras, y los sectores más relevantes son la industria aeroespacial civil y militar, junto con la farmacéutica. El sector agrícola representa 0,6% del PIB, pero es muy productivo, ya que el país logra producir lo suficiente para abastecer 60% de su demanda alimentaria. El sector emplea a 1% de la población activa. El país produce principalmente patatas, remolacha, trigo y cebada. La crianza de ganado sigue siendo una actividad muy importante. El sector pesquero está también muy desarrollado. (SIICEX, 2016)

Capítulo V

5. Proceso de Exportación de Cebolla al Reino Unido

En el presente capítulo se presenta el proceso que habrá de seguirse para exportar cebolla al Reino Unido, dicho proceso implica las fases siguientes:

5.1 Fases del proceso de exportación

El proceso de exportación de cebolla al Reino Unido implica las fases siguientes:

1) Determinación de la Partida Arancelaria

A continuación, se detalla la partida arancelaria bajo la cual se exporta este producto al Reino Unido, así como los impuestos que se pagan para poder ingresar a este mercado:

Tabla 12.

Partida Arancelaria de la Cebolla Fresca

Partida UE	Descripción	Arancel	Arancel aplicable al Perú	Otros países	Otros impuestos
0703.10.11	Cebolla fresca	9.6%	0%	0%	IVA 0%

Fuente: Export Helpd Desk (2020).

Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

Requisitos de ingreso del producto al Reino Unido

Tabla 13.

Requisitos de ingreso del producto al Reino Unido

Organismo institución normaliza	o que	Título de Ley, Norma, Reglamento	Fecha de publicación
Directorate General for Health and Consumers		Control fitosanitario	Mayo 2000
Directorate General for Health and Consumers		Requisitos de comercialización para semillas y materiales de propagación de suelos	Octubre 2011
Directorate General for Health and Consumers		Productos de producción ecológica (voluntario)	Junio 2007

Fuente: Export Help Desk (2019).

Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

Tabla 14.

Estándares y certificaciones

Nombre de la certificación	Descripción	Web
Fair Trade	Promueve el trato justo entre productores y consumidores.	http://www.fairtrade.org.uk
Orgánico	Alimentos que se producen bajo un conjunto de procedimientos, con el objetivo de obtenerlos sin aditivos químicos ni sustancias de origen sintético, protegiendo así el medio ambiente a través de técnicas no contaminantes. En el Reino Unido la certificación orgánica más popular es la de Soil Association	http://www.soilassociation.org/

Fuente: Export Helpd Desk (2019.)

Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

Etiquetado y envasado

Las leyes que regulan el etiquetado de los productos que se comercializan dentro del Reino Unido están armonizadas a nivel europeo. Estas normas establecen ciertos requisitos para el etiquetado en el Reino Unido, especialmente de los alimentos, donde las etiquetas son una fuente muy útil de información para el consumidor final.

En Reino Unido, la responsabilidad del control del etiquetado recae en tres instituciones “The Department for Environment, Food and Rural Affairs” (DEFRA), “Food Standards Agency” (FSA) y el Departamento de Salud. La DEFRA es responsable de la regulación del etiquetado principalmente para productos poco seguros y de la coordinación de la política de etiquetados en el Gobierno. La FSA es responsable de la legislación sobre etiquetados respecto de productos, principalmente seguros, y el Departamento de Salud es responsable de la política relacionada con los aspectos nutritivos que deben estar presentes en el etiquetado de los productos. La norma general que establece las regulaciones sobre etiquetado, presentación y publicidad está contenida en directiva 2000/13/EC17. Entre sus principales reglas está la necesidad de incluir información respecto al contenido neto, país de origen, composición, empresa productora, fecha de vencimiento, preparación, etc., de los productos comercializados. Las falsedades en cuanto a la descripción, publicidad y presentación de los alimentos es un delito y existen una serie de leyes que protegen a los consumidores de etiquetados deshonestos o erróneos, entre ellas, la regulación general es la “General Labelling – food labelling regulations” de 1996 y sus enmiendas. (SIICEX, 2016)

5.2 Transporte y logística

Ruta Exportadora

Arequipa-Lima-Reino Unido

Medios de transporte

Arequipa Lima Transporte terrestre

Callao-Reino Unido Transporte Marítimo

INCOTERMS: El INCOTERMS que se emplearía sería el CIF

Figura 1.

Mapa de ruta exportadora Callao - Reino Unido



FUENTE: SIICEX (2020).

5.2.1 Operaciones de líneas navieras entre Perú y el Reino Unido

Tabla 15.

Líneas navieras que operan entre Perú y el Reino Unido

Puerto origen	Puerto destino	Naviera	Frecuencia	T/T (días)
CLL	Tibury	Hamburg sud	Semanal	34
CLL	Tibury	Maersk line	Semanal	23
CLL	Tibury	Miitsui osaka line-mol	Semanal	24
CLL	Tibury	Apl	Semanal	24
CLL	Tibury	Msc (Mediterranean Shipping Company)	Semanal	30
CLL	Tibury	Happag Lloyd	Semanal	23

Fuente: MINCETUR (2020)..

Elaboración: SIICEX.

5.2.2 Contenedorización

La cebolla a exportarse deberá ir en contenedores refrigerados que permitan que el producto llegue al mercado de destino en óptimas condiciones para el consumo humano.

Figura 2.

Contenedores refrigerados



Fuente: [https://aupatrans.com/contenedores-refrigerados/\(2020\)](https://aupatrans.com/contenedores-refrigerados/(2020))

Figura 3.

Manipulación de contenedores refrigerados

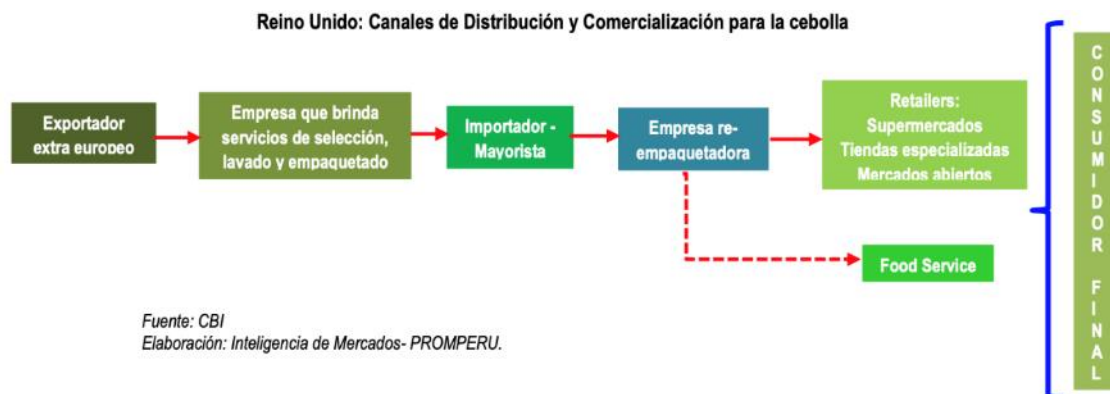


Fuente: [http://contenedoresymodulos.com/\(2020\)](http://contenedoresymodulos.com/(2020))

5.3 Canales de comercialización y distribución

Figura 4.

Canales de comercialización y distribución



Fuente: CBI (2019).

Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERU

A continuación, se detalla la estructura de los canales de distribución y comercialización para las frutas y hortalizas frescas, en la Unión Europea, que puede aplicarse para la cebolla fresca dentro del mercado del Reino Unido:

Dentro de la categoría de los retailers, se debe resaltar que la participación de cadenas de supermercados “discounters”¹ (Aldi y Lidl, por mencionar los de mayor participación), pues están tomando mayor fuerza dentro de este mercado. Esto debido a la búsqueda de productos de menor precio, dada la coyuntura económica por la que está pasando el Reino Unido, y es que no solo las familias con bajos ingresos acuden a estos lugares, sino también las de “clase media” que buscan ahorrar un poco más de dinero. (PROMPERU,2015)

Tabla 16.

Principales ferias referenciales de Alimentos y Bebidas en el Reino Unido

Feria	Empresa Organizadora	Lugar	Enlace
The Hospitality Show	Fresh Montgomery	Birmingham	
Food & Drink Expo		Birmingham	
Natural & Organic Products	Diversified	Londres	www.naturalproducts.co.uk
London International		Londres	www.londonwinefair.com
Coffee Upper Street	Culture Upper Street Show Events Ltd.	Londres	www.caffecultureshow.com/
The London Coffee Festival	Allegra Londres Events	Londres	www.londoncoffeefestival.com/
The Food And Drink Trade Show	Hale Cheltenham Events	Cheltenham	www.thefoodanddrinktradeshow.com
Speciality Fresh	Fresh & Montgomery	Londres	www.specialityandfinefoodfair
Speciality Chocolate Fair	Fresh Montgomery	Londres	www.specialityandfinefoodfairs.co.uk/

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2019).

5.4 Documentación requerida para la exportación

La principal documentación requerida para exportar al Reino unido contempla los documentos siguientes:

Factura comercial

La factura comercial es un documento o prueba de la transacción entre el exportador y el importador. El exportador la expide al importador para el cobro de las mercancías cuando éstas se han puesto a disposición del importador.

La factura comercial contiene la información básica sobre la transacción y siempre es necesaria para el despacho de aduana.

Aunque incluye algunos datos que son específicos de las operaciones de importación y exportación, es parecida a una factura corriente de venta. En general, se incluyen los siguientes datos mínimos: Identificación del exportador y el importador (nombre y dirección), Fecha de expedición, Número de factura, Descripción de las mercancías (denominación, calidad, etc.), unidad de medida, cantidad de mercancías, valor unitario, valor total, valor facturado total y moneda de pago. Debe indicarse la cantidad equivalente en una moneda libremente convertible a euros o a otra moneda de curso legal en el Estado miembro importador, condiciones de pago (modo y fecha de pago, descuentos, etc.), condiciones de entrega según el correspondiente Incoterm medio de transporte. (Sertrans,2017)

Declaración del valor en aduana

La declaración del valor en aduana es un documento que debe presentarse a las autoridades aduaneras cuando el valor de las mercancías importadas excede de 20,000 euros. Debe cumplimentarse en el impreso DV 1, cuyo modelo figura en el Anexo 8 del Acto Delegado de Medidas Transitorias del CAU establecido por el Reglamento (UE) 2016/341 (OJ L-69 15/03/2016) (CELEX 32016R0341), que establece disposiciones de aplicación del Código Aduanero Comunitario, y debe presentarse junto con el Documento único Administrativo (DUA).

La finalidad principal de este requisito es establecer el valor de la transacción para fijar el valor en aduana (base imponible) sobre el que se aplican los derechos arancelarios.

El valor en aduana corresponde al valor de las mercancías, incluidos todos los costes (por ejemplo, valor en factura, transporte y seguro), hasta el primer punto de entrada en la Unión Europea. Para establecer el valor en aduana se utiliza habitualmente el valor de transacción (precio pagado o por pagar por las mercancías importadas).

En algunos casos el valor de transacción de las mercancías importadas puede estar sujeto a un ajuste que implique incrementos o deducciones, podrían añadirse al precio comisiones o cánones, etc.

Las autoridades aduaneras pueden dispensar total o parcialmente de presentar la declaración del valor en aduana cuando:

El valor en aduana de las mercancías importadas no sea superior a 20,000 euros por envío, siempre que no se trate de envíos fraccionados o múltiples expedidos por un mismo remitente al mismo destinatario (Osorio, 2006).

~

Se trate de importaciones que no tengan carácter comercial, o la presentación de los elementos de que se trate no sea necesaria para la aplicación del Arancel Aduanero de las Comunidades Europeas, o cuando los derechos de aduana establecidos en el arancel no deban percibirse por la aplicación de una normativa aduanera específica, o cuando. Los derechos de aduana establecidos en el arancel no deban percibirse por la aplicación de una normativa aduanera específica. (Osorio, 2006)

Documentos de transporte

En función de los medios de transporte utilizados, para despachar las mercancías es necesario cumplimentar los siguientes documentos, debiendo presentarlos a las autoridades aduaneras del Estado miembro de la Unión Europea donde se realiza la importación: Conocimiento de embarque (marítimo), Conocimiento de embarque FIATA, Carta de porte por carretera (CMR), Conocimiento aéreo (AWB), Carta de porte por ferrocarril (CIM). (Sertrans,2017)

Conocimiento de embarque

El conocimiento de embarque (B/L) es un documento que la compañía naviera expide al cargador, mediante el cual reconoce que las mercancías se han embarcado. Sirve de acuse de recibo de las mercancías por parte del transportista, que queda obligado a entregarlas al destinatario. Menciona los datos de las mercancías, el buque y el puerto de destino. Acredita el contrato del medio de transporte y la titularidad de las mercancías, lo cual significa que el portador de este documento es el titular de las mismas. (Osorio, 2006)

El conocimiento de embarque puede ser un documento negociable. Hay varios tipos de conocimiento de embarque. Los conocimientos de embarque limpios atestiguan

~

que las mercancías se han recibido en buenas condiciones aparentes. Los conocimientos de embarque con reservas indican que las mercancías están dañadas o en mal estado. En tal caso, la entidad financiera puede negarse a aceptar los documentos del remitente.

Certificado Fitosanitario

Es un documento oficial emitido por el SENASA, este certifica que las plantas y productos vegetales han sido inspeccionados acorde con procedimientos apropiados y son considerados libres de plagas cuarentenarias y prácticamente libres de otras plagas perjudiciales, teniendo en cuenta la actual regulación fitosanitaria del país importador. El Certificado Fitosanitario es un facilitador del comercio, pero no es un documento de negocio. En ella se encuentran los productos de las Categorías de Riesgo Fitosanitario CRF (2, 3,4). (Sertrans,2017)

Certificado de Origen

Es un documento que es emitido con el fin validar el cumplimiento de los requisitos de origen establecidos en los acuerdos comerciales.

Cómo tramitar el certificado de origen para exportar

Si se lleva a cabo una operación de exportación y se quiere lograr que el producto a exportar se beneficie con las preferencias o reducciones arancelarias que otorgan los países con los que el Perú tiene acuerdos comerciales o regímenes preferenciales, entonces se requiere tramitar un certificado de origen.

En ese sentido, existen dos modalidades para obtener este documento. Estas son:

a) Auto-certificación

El exportador puede emitir de manera directa un certificado de origen en caso desee que su mercancía ingrese a los mercados de Estados Unidos, Canadá y Corea del Sur (esta modalidad es aplicable solo para estos países).

Cabe precisar que solo para Estados Unidos la emisión de este documento puede ser tramitado además por el importador.

b) Certificación por Entidades

Para obtener el certificado de origen, el exportador previamente debe gestionar, a través del Componente Origen de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), una declaración jurada de origen.

En este documento debe acreditar que su mercancía a exportar cumple con las reglas de origen establecidas en el acuerdo comercial. Para realizar este trámite, el usuario deberá seleccionar a una entidad delegada.

Una vez aprobada la declaración jurada, el exportador pedirá, siempre a través de la VUCE, la solicitud de emisión de certificado de origen (S/ 36.00 + IGV). Para ello, deberá consignar el número de registro de la declaración jurada de origen y adjuntar copia digitalizada de la(s) factura(s) comercial(es).

Algunas de las entidades o instituciones que emiten certificados de origen son: Asociación de Exportadores (ADEX), Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Cámara de Comercio de Lima (CCL), Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEXPERÚ), entre otras.

Conocimiento de embarque FIATA

El conocimiento de embarque FIATA es un documento creado por la Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Asimilados (FIATA) para el transporte multimodal o combinado y que es negociable.

Carta de porte por carretera (CMR)

La carta de porte es un documento en el que constan los datos del transporte internacional de mercancías por carretera, establecido por el Convenio relativo al Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera de 1956 (Convenio CMR). Permite que el remitente tenga las mercancías a su disposición durante el transporte. Debe emitirse por cuadruplicado y estar firmado por el remitente y el transportista. El primer ejemplar es para el remitente, el segundo queda en posesión del transportista, el tercero acompaña a las mercancías y se entrega al destinatario y el cuarto debe ser devuelto al remitente una vez firmado y sellado por el destinatario. Normalmente se emite un CMR para cada vehículo.

Seguro de transporte de mercancías

El seguro es un contrato por el cual se indemniza al asegurado en riesgo de daños causados por un accidente cubierto en la póliza. El seguro de transporte es de suma importancia porque las mercancías están expuestas a contratiempos comunes durante su manipulación, carga y transporte, pero también a contratiempos menos frecuentes como disturbios, huelgas o actos de terrorismo.

Al efectuar el despacho de aduana, el justificante del seguro exclusivamente se exige cuando en la factura comercial no aparecen los datos de la prima pagada para asegurar la mercancía.

Los tipos de transporte empleados en el comercio exterior se rigen por una serie de convenios que citaremos a continuación:

Transporte por carretera

El transporte internacional de mercancías por carretera se rige por el Convenio relativo al Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera (Convenio CMR), firmado en Ginebra en 1956. Con arreglo a este Convenio, el transportista por carretera no es responsable de las pérdidas o los daños ocasionados a las mercancías si prueba que obedecen a: Vicio propio de la mercancía; fuerza mayor; una falta imputable al cargador o al destinatario, una falta imputable al cargador o al destinatario. (Sertrans, 2017)

Transporte por ferrocarril

El transporte internacional de mercancías por ferrocarril está regulado en el Convenio relativo a los Transportes Internacionales por Ferrocarril (Convenio CIM), firmado en Berna en 1980. La compañía ferroviaria no es responsable de las pérdidas o los daños ocasionados en las mercancías si prueba que obedecen a: Vicio propio de la mercancía; fuerza mayor una falta imputable al cargador o al destinatario. (Sertrans, 2017)

Transporte marítimo

El Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimiento *de* embarque de 1968, conocido como 'Reglas de La Haya' o 'Convenio de Bruselas', establece las responsabilidades del transportista que efectúa un transporte marítimo internacional de mercancías.

La compañía naviera no es responsable de las pérdidas o los daños ocasionados en las mercancías si prueba que obedecen a: Vicios propios de la mercancía y pérdida de peso durante el transporte; negligencia o falta por parte de la tripulación; incendio; no estar el buque en condiciones de navegabilidad, fuerza mayor, huelgas o cierres patronales; negligencia del cargador; defectos ocultos a bordo, no descubiertos en el ejercicio de una inspección rigurosa; salvamento o tentativa de salvamento de vidas o bienes en el mar. (Sertrans,2017)

Transporte aéreo

Según el Convenio de Varsovia de 1929 y el Protocolo de Montreal de 1975, el transportista aéreo no es responsable de los daños o pérdidas de mercancías si se demuestra lo siguiente que: Tanto él como sus comisionados han tomado todas las medidas necesarias para evitar el daño o les ha sido imposible tomarlas (fuerza mayor);tanto él como sus comisionados han tomado todas las medidas necesarias para evitar el daño o les ha sido imposible tomarlas (fuerza mayor); El daño proviene de una falta de pilotaje, conducción de la aeronave o navegación; la parte lesionada ha sido causante del daño o ha contribuido al mismo. (Sertrans,2017)

Lista de carga (Packing List)

La lista de carga (P/L) es un documento comercial que se adjunta a la factura comercial y los documentos de transporte, facilita información sobre los artículos importados y las particularidades de cada bulto (peso, dimensiones, instrucciones de manipulación, etc.).

Es necesaria para el despacho de aduana y tiene el valor de inventario de la mercancía entrante.

No se exige un formato específico. La lista de bultos debe ser confeccionada por el exportador según la práctica comercial habitual, debiendo presentarse el original y al menos una copia. En general no es necesario que vaya firmada, pero, en la práctica, tanto el original como la copia se suelen firmar. Puede presentarse en cualquier lengua, pero se recomienda una traducción al inglés. (Sertrans,2017)

Declaración de importación (DUA)

Todas las mercancías importadas en la Unión Europea (UE) deben declararse a las autoridades aduaneras del Estado miembro de que se trate mediante el Documento único Administrativo (DUA), que es el documento común para efectuar la declaración de importación en todos los Estados miembros, establecido en el Código Aduanero de la Unión (CAU) publicado en el Reglamento (UE) nº 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L-269 10/10/2013) :ES:NOT>(CELEX 32013R0952) y el Acto Delegado de Medidas Transitorias del CAU adoptado por el Reglamento Delegado (UE) 2016/341 de la Comisión (OJ L-69 15/03/2016) (CELEX 32016R0341). (Osorio, 2006)

La declaración debe cumplimentarse en una de las lenguas oficiales de la UE aceptada por las autoridades aduaneras del Estado miembro en el que se lleven a cabo las formalidades.

LA DUA puede presentarse de las siguientes maneras: A través de un sistema informatizado conectado a las autoridades aduaneras, o a través de un sistema informatizado conectado a las autoridades aduaneras, o en las oficinas de aduanas designadas.

Los principales datos que deben declararse son los siguientes: Identificación de los participantes en la operación (importador, exportador, representante, etc.), destino aduanero (despacho a libre práctica, despacho a consumo, importación temporal, tránsito, etc.), destino aduanero (despacho a libre práctica, despacho a consumo, importación temporal, tránsito, etc.), datos de identificación de las mercancías (código TARIC, peso, unidades), localización y embalaje. (Osorio, 2006)

Datos de los medios de transporte: País de origen, país de exportación y país de destino, información comercial y financiera (Incoterms, valor facturado, moneda de facturación, tipo de cambio, seguro, etc.), lista de documentos asociados al DUA (licencias de importación, certificados de inspección, documento de origen, documento de transporte, factura comercial, etc.), declaración y modo de pago de los impuestos a la importación (derechos arancelarios, IVA, impuestos especiales, etc.). La DUA consta de ocho ejemplares. El operador debe cumplimentar todas o una parte de las hojas en función del tipo de operación. (Osorio, 2006)

Documentos asociados al DUA

Según la operación y el carácter de las mercancías importadas, deben presentarse con la DUA algunos documentos. Los más importantes son: Prueba de origen, normalmente utilizada para aplicar preferencias arancelarias, certificado de la naturaleza específica del producto, documento de transporte, factura comercial ,declaración del valor en aduana, certificados de inspección (sanitaria, veterinaria y fitosanitaria), licencias de importación ,documento de vigilancia de la Comunidad Europea, certificado CITES, documentos que justifiquen la solicitud de inclusión en un contingente arancelario, documentos requeridos a efectos de los impuestos especiales, documentos que justifiquen una solicitud de exención del IVA. (Osorio, 2006)

En la siguiente tabla podemos observar los diferentes costos logísticos:



Tabla 17. Costos logísticos de exportación de cebolla de Arequipa al Reino Unido

Concepto	Cantidad	Unidad referencia	de	Importe unitario	Importe económico total
Mallas	270	Unidades		S/. 1.00	S/. 270.00
Sacos	270	Unidades		S/. 1.2	S/. 324.00
Estibaje				S/.13.00	S/ 351.00
Flete Terrestre Arequipa-Lima		Kilogramos		S/. 0.10	S/. 2700.00
Honorario Agente de Aduanas					S/ 726.52
Flete Internacional				\$ 2100.00	S/. 7539.00
Certificaciones				S/ 224.00	S/. 224.00
Envío de documentos	1	Unidad		S/.342.12	S/. 342.12
Póliza de Seguro					S/ 324.00
Gastos aduaneros				\$ 649.22	S/. 2330.70
TOTAL					S/. 15132.34

Fuente: Elaboración Propia (2020).

Costos logísticos de Exportación de cebolla de Arequipa al Reino Unido

El total de los gastos sería de S/ 15132.34 que en dólares equivaldría a \$4323.53 tomando como referencia un tipo de cambio promedio de 3.50

1) Las mallas tienen un costo aproximado de 1 sol por unidad, cuya capacidad de almacenaje es 100 kilos.

2) Los sacos tienen un costo aproximado de S/.1.80, pero si se compra en cantidad al por mayor se puede lograr un costo unitario de S/. 1.20 lo cual se ha tomado como precio referencial para la tabla.

3) El costo del estibaje es de S/. 13.00 por tonelada.

4) El flete terrestre para llevar el producto hacia Lima va desde los 0.10 centavos por kilo, estos están transportados por plataformas que tienen una capacidad de carga de 30 Tn.

5) Se ha considerado para el pago de agente de aduanas como referencia la tarifa mínima que es de \$180 más IGV.

6) El flete internacional que fue proporcionado por el simulador de SIICEX está 2100 dólares por un contenedor de 20 pies.

7) Para considerar los gastos en certificaciones hacia el Reino Unido, se ha considerado el Certificado Fitosanitario, que lo expide SENASA, cuyo valor es de S/. 44.00, el certificado por inspección fitosanitaria de exportación cuyo valor es de S/72.00 por cada 14 Tn, debiendo abonarse por cada tonelada adicional S/.5.04, a su vez se ha considerado el pago por la emisión del Certificado de Origen, que es otorgado por la Cámara de Comercio de Arequipa cuyo valor es de S/.42.48 incluido IGV.

8) El envío de documentos se realizará por medio de DHL cotizando el envío de un sobre que se enviare desde Perú-Lima hasta el puerto de Tilbury Reino Unido, teniendo este un costo de S/.342.12.

9) La póliza es el 1% del valor FOB (seguro puerta a puerta)

10) En los gastos aduaneros estamos considerando los siguientes gastos que figuran en el tarifario del Puerto del Callao:

Recepción de carga: \$190.00

Despacho de carga: \$134.50

Almacenaje: \$ 8.97 por m³ (30 metros cúbicos de capacidad por un contenedor de 20 pies)

Paletizado: \$4.5 por paleta

Etiquetado: \$ 10.62

Para la elaboración de los costos logísticos se ha tomado como referencia el Tipo de Cambio de 3.59.

5.5 Agentes participantes en el proceso de exportación

Exportador: Es la empresa que vende el producto

Para fines de la presente investigación se está considerando como potenciales exportadores a los agricultores que se dedican a cultivar cebolla roja en El Cural.

Se ha tomado como referencia al grupo de agricultores, teniendo un potencial exportador, obteniendo los siguientes datos por entrevista a los agricultores del Cural:

- Por Hectárea de cultivo se saca aproximadamente 36 toneladas del producto
- Aproximadamente son 100 agricultores dedicados a la siembra de cebolla.
- Las ventas de cebolla se realizan en campañas que son generalmente en febrero marzo o julio y agosto
- Por campaña solo el cural envía 150 camiones semanales del producto, dando un estimado de 36000 toneladas del producto por campaña.

Observando los datos brindados por los agricultores, estos solo comercializan su producto en el mercado nacional, teniendo el volumen para optar por venderlo en el mercado internacional, obteniendo mayores beneficios, cabe señalar que en la actualidad ellos lo venden 0.55 centavos de sol y en el mercado internacional a 0.38 centavos de dólar dando un margen de más de la mitad en ganancias.

Importador: Es la empresa que adquirirá el producto.

La principal empresa importadora en el Reino Unido de cebolla es la empresa The Allium Alliance la misma que tiene más de treinta años de experiencia en la industria de la cebolla y ha establecido relaciones duraderas con clientes locales e internacionales. Él y The Allium Alliance están 100% comprometidos con forjar relaciones a largo plazo, basadas en la calidad, los altos estándares y la entrega oportuna.

La empresa en mención importa cebolla a los siguientes Países:

- España: Uno de los principales proveedores europeos que tiene disponibilidad entre los meses de agosto- abril
- Nueva Zelanda: Proveedor que complementa la temporada de Reino Unido con disponibilidad entre los meses de mayo- julio
- Chile: Producto similar al español dando continuidad de disponibilidad entre los meses de mayo a julio
- Holanda: Principal proveedor externo de cebolla en termino de volumen, las temporadas y disponibilidad es igual a la de Reino Unido
- Alemania: Principal proveedor externo de cebolla en termino de volumen, las temporadas y disponibilidad es igual a la de Reino Unido
- Italia: Buena fuente de cebolla roja dulce que comienza al sur del país.

Se optó por elegir como primer contacto a dicho importador por la filosofía que tiene la empresa de mantener relaciones duraderas con sus clientes, por su amplia experiencia en el mercado de la cebolla y que uno de sus Clientes es un País Sudamericano lo cual nos da entender que tiene disposición a tratar con Países del este lado del continente.

Agente de Aduanas:

Existe varios agentes aduanas con los que se podría trabajar, en el cual su rango de precios suele ser un porcentaje del valor CIF que suele ser del 0.45% (siempre tiene un importe mínimo que es aproximadamente el valor de \$150), aparte de gastos operativos que van mínimo \$50

Siendo uno de los principales la empresa se ha elegido como agente de Aduanas Scharff Agentes Afianzados de Aduanas S.A. considerando que la misma tiene amplia experiencia en operaciones de comercia internacional y ofrece las mejores condiciones.

Entidad Financiera: Cuya función es otorgar la carta fianza que garantice el pago al exportador

En el Perú las principales empresas financieras que tienen líneas de financiamiento y realiza operaciones financieras relacionadas con comercio exterior son Banco de Crédito, Interbank, Scotiabank

Requisitos:

Banco de Crédito:

- Completar solicitud y el contrato

- Envío del documento escaneado o acercarse con el supervisor de una agencia
- Acercarse a la agencia para obtener certificado bancario.
- Si estos son conformes, la agencia podrá imprimir y entregarte la Carta Fianza

Interbank:

- Tener cuenta corriente o cuenta de ahorros activa en Interbank
- Contar con Línea de Crédito aprobada en Interbank
- Solicitar emisión de Carta Fianza
- Acuerdo de Llenado de pagare (se puede solicitar a su ejecutivo de Negocios)
- Llevar los documentos requeridos a cualquier agencia (excepto en tiendas ubicadas dentro de supermercados).

Scotiabank:

- Tener Cuenta corriente con Scotiabank Perú y de preferencia ser cliente
- Contar con una línea de crédito o aprobación puntual.
- Presentar la documentación requerida para la emisión del instrumento.

Se optó por el Banco de Crédito del Perú, porque tiene una amplia red de filiales tanto a nivel nacional como internacional, como también los requisitos son menores para obtención de la carta fianza.

Empresa Naviera: La cual se encargará del traslado de la mercadería desde el país de origen al país de destino, teniendo como punto de destino el puerto de Tibury.

En el Perú existe 6 compañías navieras que operan entre Perú y Reino Unido, que son las siguientes:

Tabla 18:

Líneas Navieras

Puerto origen	Puerto destino	Naviera	Frecuencia	T/T (días)
CLL	Tibury	Hamburg sud	Semanal	34
CLL	Tibury	Maersk line	Semanal	23
CLL	Tibury	Miitsui osaka line-mol	Semanal	24
CLL	Tibury	Apl	Semanal	24
CLL	Tibury	Msc (Mediterranean Shipping Company)	Semanal	30
CLL	Tibury	Happag Lloyd	Semanal	23

Fuente: Rutas marítimas – SIICEX (2020)

Elaboración: MINCETUR.

Como se observa se dará la prioridad a trabajar con la línea Naviera Maersk line debido a que su velocidad de tránsito al puerto de destino, ya que en todas las navieras su tarifa por flete por el contenedor de 40 pies refrigerado va alrededor de \$ 4000.

Cabe resaltar que se cuenta con una variedad de líneas navieras dando muchísimas más posibilidades en caso de situaciones de emergencia.

Compañía de Seguro: La cual se encargará de proteger la mercadería ante cualquier, contratiempo que podría existir.

En el Perú las principales empresas aseguradoras que cubren este tipo de operaciones al exterior son La Positiva, Mapfre y Rímac.

Luego cotizar un aproximado de los precios de las grandes empresas mencionadas con anterioridad, el cual es el 1% del valor FOB, se optó la compañía Rímac, considerando que es la empresa que ofrece las mejores condiciones por la experiencia en el mercado y el mayor respaldo que tienen con sus clientes.

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria: La misma que se encargara de controlar el despacho y la mercadería hacia el país de destino.

Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria: Organismo Público que se encargara de otorgar el certificado Fitosanitario.

Cámara de Comercio: Organismo que se encargara de otorgar el certificado de origen.

Se tomó como referencia la cámara de comercio de Arequipa considerando que la cámara está dentro del ámbito geográfico de los potenciales exportadores.

Empresa de transporte terrestre: La misma que se encargara del traslado de la ciudad de Arequipa hacia la ciudad de Lima y del puerto de Tumbes hacia la empresa importadora.

Existen diferentes empresas de transporte terrestre que brindan el traslado hacia la ciudad de Lima, se ha elegido a la empresa RGH SAC para que sea la encargada para realizar dichos servicios considerando que es una empresa Arequipeña y que sus operaciones las realiza por la Variante de Uchumayo, poseen las unidades de transporte más adecuada para el traslado, cuenta con amplia experiencia ya que ofrecen sus

servicios a los agricultores de la zona y su precio vería entre los 0.10 y 0.11 centavos por kilo (cabe resaltar que por plataforma entran 30 toneladas del producto).



Conclusiones

Primera:

En cuanto a la situación actual de los agricultores que cultivan cebolla roja en El Cural debemos señalar que son aproximadamente 100 agricultores los que se dedican a dicha actividad, su volumen de producción es de aproximadamente 30,000 toneladas por campaña, el producto que cultivan es vendido a los mayoristas que acopian cebolla y la llevan a la ciudad de Lima, específicamente al mercado de Santa Anita, el precio promedio de venta por kilo es de S/ 1.50 la cebolla de primera y la cebolla de segunda S/ 0.60, los principales problemas que afrontan en el proceso de siembra están relacionados con la presencia de plagas que deterioran la calidad de la cebolla, en cuanto a la comercialización el principal problema con el que afrontan es la fluctuación de precios, la misma que depende del volumen de la demanda en la ciudad de Lima.

Segunda:

La información para el desarrollo de la presente investigación, se llevó a cabo utilizando como técnica la entrevista estructurada y como instrumento la encuesta que fue aplicada a 10 agricultores dedicados a la siembra y el cultivo de cebolla roja en El Cural.

Tercera:

Según los requerimientos de cultivo para la cebolla cabe señalar que El Cural es una zona ideal para el cultivo de la misma, ya que existe fácil acceso al agua para su riego y las condiciones climáticas favorecen a su cultivo.

Cuarta:

La cebolla es un producto con un potencial exportador bastante interesante a nivel mundial, los tres principales países exportadores de cebolla en el mundo son:

Países bajos, China, India

Los tres principales países importadores de cebolla en el mundo son: Estados Unidos, Reino Unido, Alemania

Se determinó que Reino Unido es uno de los principales países importadores del mundo del producto, pero dentro de sus principales proveedores no se encuentra ningún país sudamericano, resaltando que tiene una proyección con tendencia al crecimiento de sus importaciones, hallando un mercado potencial que el Perú no está explotando.

Quinta:

El país del Reino Unido tiene una de las economías con mayor sostenibilidad en el mundo, para el año 2021, se estima que su Producto Bruto Interno crecerá en un 4%.

Está considerado entre los tres principales países importadores de cebolla a nivel mundial, los acuerdos comerciales con el país en mención le permiten al Perú obtener preferencias arancelarias en cuanto se refiere a la exportación de cebolla.

Si bien en el año 2017 el país de Reino Unido se retiró del bloque de la Unión Europea la relación comercial entre los dos Países, se sigue rigiendo por las normas que regulan el comercio con la Unión Europea habiendo de por medio un tratado de libre comercio que permite tener al Perú preferencia arancelarias.

Sexta:

El proceso de exportación empieza con la identificación de la partida arancelaria, para posteriormente precisar el mercado de destino, la documentación requerida, la ruta exportadora, el Incoterms a emplearse, y los costos logísticos de exportación

En cuanto a la documentación precisaremos que los documentos principales que se utilizaran en dicho proceso son los siguientes: Factura comercial, Packing List, Conocimientos de embarque, certificado de Origen, Certificado Fitosanitario, Certificado de Inspección, Póliza de Seguro, Carta Fianza.

El canal de comercialización de la cebolla tiene punto de partida al exportador y culmina en el retail.

Recomendaciones

Primera:

Contemplar la posibilidad de constituir una asociación que les permita a los agricultores de El Cural obtener mejores precios de adquisición de los productos requeridos al comprar al por mayor y la posibilidad de entrar al mercado internacional sin intermediarios.

Segunda:

Llevar a cabo a través de la asociación cursos de capacitación a los agricultores de El Cural que contribuyan a mejorar su nivel de competitividad

Tercera:

Se recomienda empezar a ver a Reino Unido como un mercado potencial para la exportación de cebolla, ya que a pesar que en los últimos 8 años apenas supero las 50Tn de exportaciones, es en el 2019 donde hubo un incremento exponencial llegando a 288 tn y en el 2020 se exporto 150 tn en pandemia mundial, se concluyen que Reino Unido está aceptando el producto peruano y es un mercado que está en etapa de crecimiento.

Cuarta:

Se recomienda aprovechar los convenios bilaterales existentes entre el Perú y Reino Unido que permiten tener preferencias Arancelarias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA

- Allium Alliance (s.f.).The Allium Alliance- The Company Profile.
https://www.alliumalliance.co.uk/company_profile.html
- Analistas financieros internacionales (2020) Guía INCOTERMS, España.
- Andrades, J (2012). Distribución física Internacional. Perú. Pacífico Editores.
- Arbaiza, L, (2014). Como elaborar una tesis de Grado. Perú. Universidad. ESAN
- Bonduelle. (2020). La cebolla, una planta excelente para la salud.
<https://www.bonduelle.es/desde-1853/campo-hasta-plato/la-cebolla-una-planta-excelente-para-la-salud/802/149>
- Blanco.M(2017). Manual de Produccion de Cebolla.INIA.
<https://biblioteca.inia.cl/bitstream/handle/123456789/6711/NR40985.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Economipedia. (20 de septiembre,2016).
Incoterms.<https://economipedia.com/definiciones/incoterms.html>.
- INEI. (23 de enero de 2020). Producción de cebolla se incrementó 25.9% en noviembre de 2019.<https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/produccion-de-cebolla-se-incremento-259-en-noviembre-de-2019-12035/>.
- INEI. (2019). Panorama Económico Departamental.<https://www1.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/panorama-economico-departamental/4/>.
- Instituto Superior de Procedimientos Aduaneros y Fiscales. (s.f).Certificaciones y Autorizaciones.<http://www.ispaf.institute/es/reino-unido/certificaciones-y-autorizaciones>

- Kotler, P. (2016) Dirección de Marketing.España.Editorial Pearson.
- La Vanguardia. (23 de julio de2019). Cebolla: propiedades, beneficios y valor nutricional. <https://www.lavanguardia.com/comer/materia-prima/20180716/45869914237/cebolla-alimentos-propiedades-beneficios-valor-nutricional.html>
- Ley General de Aduanas. SUNAT recuperado <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>
- Lombama, J (2014). Negocios Internacionales.Colombia. ECOE ediciones.
- MINAGRI (2013). Principales Aspectos Agroeconómicos de la Cadena Productiva de Cebolla. https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/P_Cebolla.pdf
- MINCETUR. (s.). Plan de Desarrollo de Mercado Reino Unido.<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/342975/db10f-rupdm.pdf>
- MINCETUR (2016). Análisis integral de la Logística en el Perú 5 cadenas de exportación producto cebolla. https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/P_Cebolla.pdf
- Osorio (2006). Diccionario de Comercio Internacional. México ECOE ediciones.
- PROMPERU. (s.f).Requisitos Sanitarios. Guía de Exportación de alimentos a la UE.
<https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/Guia%20Requisitos%20Sanitarios%20UE.pdf>

- PROMPERU. (2015). Perfil Producto Mercado: Cebolla fresca en Reino Unido.<https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/242950074rad9218D.pdf>.
- PROMPERU. (2015). Guia de mercado Reino Unido Multisectorial. https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/263/Guia_mercado_multisectorial_Reino_Unido_2015_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Quiñones, R (2022). Mercadotecnia Internacional. México. Red Tercer Milenio.
- RegistrarCorp. (2021). Requisitos de Etiquetado UE. FDA.https://www.registrarcorp.com/es/fda-labeling/?lead_source=Google%20Ad&utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_term=%2Blegislaci%C3%B3n%20%2Betiquetado&utm_content=1163079192&utm_campaign=42664692&matchtype=b&device=c&gclid=Cj0KCQjw5auGBhDEARIsAFyNm9Fq4b0J1Yt2TDDYCEbGqK_Lh6x9ac0ZuO2TFgQpfM6NGP09J4BjdDwaAj-4EALw_wcB.
- SIICEX. (14 de julio de 2021). Inteligencia de Mercados.https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=%20703100000%20&pnomproducto=%20CEBOLLAS%20Y%20CHALOTES,%20FRESCOS%20O%20REFRIGERADOS.
- SUNAT. (s.f). Orientación Aduanera Aranceles.<https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/aranceles/index.html>.
- Sertrans. (9 de mayo de 2017). ¿Qué documento es necesario para exportar? <https://www.sertrans.es/transporte-internacional/que-documentacion-es-necesaria-para-exportar/>.

- SUNAT. (s.). Legislación

Aduanera.<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/>.

- Traedme. (2020). Estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas. <https://www.trademap.org/Index.aspx>.

- Veritrade. (s.f). Comercio exterior importaciones y exportaciones. <https://www.veritradecorp.com/es/peru/importaciones-y-exportaciones-novoliz-sa/ruc-20112302370>.



Anexos

Anexo 1

Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGIA
“ANÁLISIS COMERCIAL PARA LA EXPORTACIÓN DE CEBOLLA ROJA AREQUIPEÑA DEL CURAL AL MERCADO DE REINO UNIDO, AREQUIPA 2020”	Objetivo General Realizar un análisis comercial para la exportación de cebolla roja arequipeña al mercado de Reino Unido. Objetivos Específicos Identificar las principales características y beneficios que presenta la cebolla roja arequipeña como oferta exportable. Identificar los principales países exportadores e importadores de cebolla a nivel mundial.	Dado que: En los últimos años se ha incrementado la demanda de cebolla a nivel mundial Es probable que: Exportar cebolla al Reino Unido resulte una alternativa importante de desarrollo para los agricultores de El Cural, dedicados a cultivar cebolla roja,	Variable Dependiente: Exportación de Cebolla	Volumen de producción Mercados de destino Ofertantes de cebolla a nivel mundial Precios referenciales de exportación Barreras arancelarias Barreras para arancelarias	TIPO DE PROBLEMA Descriptivo, correlacional TECNICAS La técnica que se aplicará será la entrevista estructurada INSTRUMENTOS

	Determinar los precios referenciales de exportación de cebolla. Determinar cuál es la situación actual de los agricultores dedicados a la siembra y cultivo de cebolla roja en El Cural. Precisar las principales características del mercado del Reino Unido. Determinar las barreras arancelarias y para arancelarias existentes para ingresar al mercado del Reino Unido. Precisar los aspectos referidos a la distribución física del producto.	considerando a su vez que el Reino Unido figura en la relación de los principales países importadores de cebolla a nivel mundial	Variable Independiente: Mercado Reino Unido	Gobierno y política Relaciones exteriores Geografía Clima Coyuntura Económica Principales sectores económicos Acuerdos Comerciales Productos con Potencial Exportado Tendencias del Consumidor	El instrumento que se aplicará será la encuesta.
--	--	---	--	---	---

Fuente: Elaboración propia

Anexo 2

Entrevista al representante de los agricultores dedicados al cultivo de cebolla roja en El Cural

Estimado Sr Rommel Ronnie Gómez Herrera sírvase por favor dar respuesta a las siguientes interrogantes:

1. ¿Cuál es el número de los agricultores residentes en El Cural que se dedican a cultivar cebolla?

El número aproximado de agricultores residentes en El Cural dedicados a cultivar cebolla es de 100 personas

2. ¿Cuál es el número de hectáreas dedicadas al cultivo de cebolla en El Cural?

Según lo manifestado por los agricultores en un topo se puede sacar 3 toneladas de cebolla, Si aproximadamente El Cural envía 30,000 toneladas del producto en campaña, entonces estaría dedicando 12,000 topes en el cultivo, la equivalencia moderna de topo a hectáreas es de $\frac{1}{3}$ lo que equivale a 4,000 hectáreas aproximado de cultivo de cebolla en El Cural

3. ¿Cuál es el volumen de producción aproximado de cebolla en El Cural?

Si bien no se sabe con exactitud el volumen de producción de cebolla de El Cural se puede sacar información según lo siguiente:

La venta de cebolla en Lima se divide en campañas:

En campaña El Cural ingresa alrededor de 150 camiones semanales de 2 a 3 meses, si en un camión entran alrededor de 30 toneladas del producto.

El Cural envía a la campaña de Lima un aproximado de 36,000 toneladas de cebolla en 2 meses que puede durar una campaña.

4. ¿Cuál es el sistema actual de comercialización empleado por ustedes?

La venta de cebolla en Lima se realiza por campañas, una vez al año, generalmente se realizan en febrero, pero varía en función a las lluvias, una vez ya en campaña se hace contacto con el comprador, que en este caso son los comisionistas del mercado mayorista de Santa Anita, estos te piden una cantidad determinada de cebolla, para esto la cantidad mínima a enviar a Lima es de un camión que son aproximadamente 30 toneladas.

Las cebollas pueden ingresar a Lima 2 veces por semana generalmente son los martes y jueves, dentro de estos días pueden ingresar cualquier cantidad de camiones.

Una vez que el camión llega donde los comisionistas estos verifican la calidad de la cebolla que se divide en 4 tipos que son: Primera, segunda, tercera y panteón.

Estos te cobran por rayo (comisión), generalmente por cada kilo te cobran 0.5 centavos, aunque esta varía a función del precio.

5. ¿Cuentan con alguna asociación que los agrupe?

No existe ninguna asociación, son agricultores independientes que cultivan con sus propios medios

6. ¿Cuántos son los agricultores que pertenecen a la asociación?

No existe en la actualidad una asociación

7. ¿Cuál es el mercado que atienden actualmente?

Actualmente los productores de cebolla realizan envíos a Lima, para ser más específico al Mercado Mayorista de Santa Anita.

Se le vende la cebolla a los Comisionistas (Personas encargadas de comprar cebolla y venderlas a los comerciantes de mercados locales, personas naturales, acopiadores de cebollas), generalmente la venta se realiza por sacos.

8. ¿Cuáles son las principales dificultades que afrontan en el proceso de cultivo?

La primera dificultad con la que un agricultor de cebolla enfrenta en el proceso de cultivo son las plagas como el cenicillo, mildiu (hongos causantes por exceso de humedad), lo cual se usa productos especiales para controlarlo, este se usa 1 o 2 veces en toda la campaña de cultivos, pero si ya están con la plaga y se desea recuperar la cosecha se necesita usar hasta 4 veces ocasionando un encarecimiento en el proceso de cultivo.

La segunda dificultad es el clima, siendo más específico las lluvias, esto hace pudrir la cebolla, lo que generalmente hacen los agricultores ante este fenómeno, es colocar las cebollas en una plataforma de madera cubiertas con paja y encima de estas lo cubren con plástico, así la lluvia no afecta a la cebolla y el agua se van por los surcos de la chacra.

El tercer punto es que los agricultores que poseen grandes chacras, de grandes cantidades de hectáreas, la compra de materiales como abonos, insecticidas, etc. les sale más barato a comparación de uno que posee chacras con menos hectáreas, ya que al comprar en cantidades al por mayor resulta más barato, mientras que el agricultor que posee una chacra de menor número de hectáreas tiene que comprar cantidades

menores de insumos encareciéndolo, y si al final los dos venden la misma cantidad de cebollas uno tiene un costo de insumos más bajo que otro.

9. ¿Cuáles son las principales dificultades que afrontan en el proceso de comercialización?

La primera dificultad que afronta el proceso de comercialización es el precio de mercado ya que está en función de la oferta y demanda del momento.

El segundo punto es, depende de cómo has llevado el cuidado de la chacra, sale la calidad de la cebolla, y de acuerdo a esta te pagan, el precio promedio de la primera es de S/1.1.20, por Kg y la de segunda S/0.6.0 por Kg

Tercero es la selección de buenos comisionistas que te compren ya que estos ganan de acuerdo a la venta que tienen, si estos no logran vender todo lo enviado, terminan comprándote el producto a un precio más bajo ya que no conviene gastar en el flete de regreso del producto a Arequipa.

Anexo 3

Encuesta a los agricultores que se dedican al cultivo de cebolla roja en El Cural

1) Estimado Sr Álvaro Gómez Tejada sírvase por favor dar respuesta a las siguientes interrogantes.

- ¿Considera Ud. que la demanda de cebolla en el mundo, tiene tendencia al crecimiento?

Considero que, si tiene tendencia al crecimiento porque lo vemos reflejado en nuestro país ya que, la demanda por cebolla está en crecimiento.

- ¿Cuál es la cantidad de hectáreas que Ud. dedica al cultivo de cebolla?

Mi chacra tiene un total de 4 hectáreas dedicadas al cultivo de cebolla

- ¿Cuál es actualmente el rendimiento de toneladas por hectárea?

Aproximadamente estaría rindiendo 35,000 kg por hectárea

- ¿Cree Ud. que se podría incrementar el área cultivada?

Para incrementar mi área de cultivo tendría que comprar más terrenos o chacras de otros agricultores, aunque si instalo a todas mis hectáreas una irrigación por goteo el volumen de cultivo por hectárea aumentaría.

- ¿Cuáles son las principales limitaciones de los agricultores que siembran cebolla en El Cural?

El acceso a las chacras para la movilización de las cebollas para su posterior movilización a lima es dificultoso.

- ¿Cuenta Ud. con líneas adecuadas de financiamiento por parte del estado para desarrollar sus actividades agrícolas?

Por parte del estado no recibo financiamiento, las instituciones privadas son las que me brindan financiamiento para desarrollar la actividad agrícola ya que me facilitan el acceso a créditos, etc., por lo que tengo otras empresas que sirven como aval.

- ¿Cuáles son las instituciones que le brindan un mayor apoyo en el desarrollo de sus actividades agrícolas?

Ninguna como no es un articulo de primera necesidad no hay apoyo del gobierno

- ¿Considera Ud. que el nivel tecnológico con el que cuentan para la siembra y el cultivo de la cebolla es el adecuado?

Se podría mejorar con técnicas de riego eficiente y más económico, como también los implementos como tractores, etc.

- ¿Podría Ud. indicarnos cuales son los principales países exportadores de cebolla en el mundo?

Los principales países exportadores Estados Unidos España y Perú

- ¿Podría Ud. precisarnos cuales son los principales países importadores de cebolla en el mundo?

Los principales importadores de cebolla Estados Unidos, Brasil, Países bajos

Gracias por su colaboración.

2) Estimado Sr Rommel Ronnie Gómez Herrera sírvase por favor dar respuesta a las siguientes interrogantes.

- ¿Considera Ud. que la demanda de cebolla en el mundo, tiene tendencia al crecimiento?

Pienso que la demanda de cebolla está en crecimiento, debido a que cada año se produce más y esto se puede reflejar en el exterior también.

- ¿Cuál es la cantidad de hectáreas que Ud. dedica al cultivo de cebolla?

Mi chacra tiene alrededor de 4 hectáreas.

- ¿Cuál es actualmente el rendimiento de toneladas por hectárea?

Aproximadamente entre 35,000 a 40.000 kg por hectárea

- ¿Cree Ud. que se podría incrementar el área cultivada?

Se podría incrementar dedicar el total de mi área de cultivo solo a la cebolla.

- ¿Cuáles son las principales limitaciones de los agricultores que siembran cebolla en El Cural?

En la temporada de lluvia implementar métodos para mantener seca la cebolla

- ¿Cuenta Ud. con líneas adecuadas de financiamiento por parte del estado para desarrollar sus actividades agrícolas?

Ninguna, todo lo proceso por instituciones financieras

- ¿Cuáles son las instituciones que le brindan un mayor apoyo en el desarrollo de sus actividades agrícolas?

Ninguna

- ¿Considera Ud. que el nivel tecnológico con el que cuentan para la siembra y el cultivo de la cebolla es el adecuado?

Aún falta mucho en cuestión de tecnología en Arequipa a comparación de los países del primer mundo y si quieres adaptar algo de su tecnología, la inversión sería muy cara

- ¿Podría Ud. indicarnos cuales son los principales países exportadores de cebolla en el mundo?

Los principales países exportadores Perú, China, Estados Unidos

- ¿Podría Ud. precisarnos cuales son los principales países importadores de cebolla en el mundo?

Los principales Serian Brasil, Chile Estados Unidos

Gracias por su apoyo.

3) Estimado Sr Juan Durand Acosta sírvase por favor dar respuesta a las siguientes interrogantes.

- ¿Considera Ud. que la demanda de cebolla en el mundo, tiene tendencia al crecimiento?

La demanda de cebolla está en crecimiento debido a que las grandes empresas compran más cebolla que sería para la exportación,

- ¿Cuál es la cantidad de hectáreas que Ud. dedica al cultivo de cebolla?

Tengo 2 hectáreas dedicadas al cultivo de cebollas.

- ¿Cuál es actualmente el rendimiento de toneladas por hectárea?

El rendimiento aproximado por tonelada es de 36,000 kg por hectárea

- ¿Cree Ud. que se podría incrementar el área cultivada?

La única manera es comprando más áreas para cultivar o alquilarlas.

- ¿Cuáles son las principales limitaciones de los agricultores que siembran cebolla en El Cural?

Proteger el cultivo en épocas de lluvia

- ¿Cuenta Ud. con líneas adecuadas de financiamiento por parte del estado para desarrollar sus actividades agrícolas?

Ninguna

- ¿Cuáles son las instituciones que le brindan un mayor apoyo en el desarrollo de sus actividades agrícolas?

Las instituciones financieras

- ¿Considera Ud. que el nivel tecnológico con el que cuentan para la siembra y el cultivo de la cebolla es el adecuado?
- ¿Podría Ud. indicarnos cuales son los principales países exportadores de cebolla en el mundo?

No tengo conocimiento.

- ¿Podría Ud. precisarnos cuales son los principales países importadores de cebolla en el mundo?

Principales países importadores Brasil, Países Bajos

- ¿Podría Ud. indicarnos cuales son los principales países exportadores de cebolla en el mundo?

México, Perú, China

Gracias por su Apoyo

- ¿Podría Ud. precisarnos cuales son los principales países importadores de cebolla en el mundo?

Brasil, Chile y Estados Unidos

4) Estimado Sr Jaime Banda Pacheco sírvase por favor dar respuesta a las siguientes interrogantes.

- ¿Considera Ud. que la demanda de cebolla en el mundo, tiene tendencia al crecimiento?

Si porque cada año incrementa la producción de cebolla

- ¿Cuál es la cantidad de hectáreas que Ud. dedica al cultivo de cebolla?

Tengo 7 hectáreas dedicadas al cultivo de cebollas.

- ¿Cuál es actualmente el rendimiento de toneladas por hectárea?

Aproximadamente 35,000 a 38.000 kg por hectárea

- ¿Cree Ud. que se podría incrementar el área cultivada?

No

- ¿Cuáles son las principales limitaciones de los agricultores que siembran cebolla en El Cural?

Falta de apoyo de gobierno en los pequeños agricultores

- ¿Cuenta Ud. con líneas adecuadas de financiamiento por parte del estado para desarrollar sus actividades agrícolas?
- ¿Cuáles son las instituciones que le brindan un mayor apoyo en el desarrollo de sus actividades agrícolas?
- ¿Considera Ud. que el nivel tecnológico con el que cuentan para la siembra y el cultivo de la cebolla es el adecuado?

No el nivel de tecnología es muy rudimentario y para tener algo de esta es demasiado caro y no sale a cuenta.

- ¿Podría Ud. indicarnos cuales son los principales países exportadores de cebolla en el mundo?

No sabría decir

- ¿Podría Ud. precisarnos cuales son los principales países importadores de cebolla en el mundo?

Estados Unidos



Anexo 4

Entrevista realizada a los agricultores de El Cural.



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).

Anexo 5

Fotografías

Plantaciones de Cebolla en El Cural



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).

Técnicas de riego empleadas en el cultivo de la Cebolla

Técnica de riego por gravedad



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).

Técnica de riego por Goteo



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).

Pozos de agua utilizados para el cultivo de la cebolla



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).

Carga de cebolla y Estibaje.



FUENTE: Elaboración Propia (2020).



FUENTE: Elaboración Propia (2020).