



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU- UNION EUROPEA Y  
COMERCIO INTERNACIONAL DE LAS EXPORTACIONES DE  
GRANADA 2008-2016**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTOR:**

**MELISSA FIORELLA SANTOYA BOHORQUEZ**

**ASESOR:**

**MGTR. CARLOS A. GUERRA B.**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

**COMERCIO INTERNACIONAL**

**Lima –Perú**

**2017**

## **HOJA DE JURADOS**

DR. CARLOS A. CHOQUEHUANCA S.

MGTR. PERCY MALDONADO.

MGTR. CARLOS A. GUERRA B.

### **Dedicatoria**

Debo dedicar en primer lugar a dios quien me bendice, a mis padres por su apoyo incondicional, amor, comprensión, ayuda y soporte que tuvieron todos estos largos años y a mí misma por el compromiso y meta que me propuse desde el inicio de la carrera profesional.

## **Agradecimiento**

Agradezco a mis familiares por el soporte diario que me dan, a mis maestros por la enseñanza que me han brindado en estos últimos años, con sus experiencias y enseñanzas hacia nuestra carrera profesional, a mi mamita Daria que me ayudó mucho para mi formación personal y profesional, a mis compañeros que de una u otra forma nos ayudan, nos motivan para concluir con el desarrollo de las tesis.

### **Declaratoria de autenticidad**

Yo, Melissa Fiorella Santoya Bohorquez con DNI N° 45643838 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento y omisión, tanto en los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 06 de julio del 2017

Melissa Fiorella Santoya Bohórquez

## PRESENTACIÓN

El trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar la evolución de las exportaciones de granada fresca al mercado de la unión europea.

La idea ha sido demostrar que la evolución de la exportación de granada fresca al mercado que conforman la unión europea, si ha tenido una tendencia creciente durante el periodo 2008 – 2016.

En ese sentido, hemos usado métodos estadísticos, en este caso consistió en organizar los datos (a través de cuadros), presentar los datos (a través de grafico de líneas) y describir los datos(a través de números estadísticos, en este caso, el coeficiente de correlación).Atravez de la recopilación de datos se inicia la investigación teniendo en cuenta que se realizo la organización de los datos.

Para su procesamiento de investigación el proyecto fue dividido en siete capítulos de la siguiente manera.

En el capítulo I, se presentó la introducción general, donde se mencionó la realidad problemática, antecedentes, teorías relacionadas al tema, formulación del problema, justificaron del estudio, hipótesis, objetivos generales y específicos que servirán como base para nuestro trabajo.

En el capítulo II, dimos a conocer el diseño de investigación, variables, operacionalización, población y muestra, técnicas e instrumento de recolección de datos, validez y confiabilidad, métodos de análisis de datos y aspectos éticos de la investigación.

En el capítulo III, se presentó los resultados obtenidos en la investigación a través de cuadros y gráficos.

En el capítulo IV, se presentó la discusión, donde se realizó la comparación de las conclusiones de los antecedentes encontrados con los resultados de nuestra investigación.

En el capítulo V, dimos a conocer las conclusiones de la investigación.

En el capítulo VI, se mencionó las recomendaciones, en base a la conclusión llegada a través de los datos brindados en la investigación.

En el capítulo VII pondremos las referencias de las cuales nos hemos basado para investigar la información reglamentada por la norma APA y los anexos.

## INDICE

	<b>Pág.</b>
Dedicatoria	03
Agradecimiento	04
Declaratoria de autenticidad	05
Presentación	06
Índice	
RESUMEN	09
ABSTRACT	10
I. INTRODUCCION	11
1.1 Realidad Problemática	11
1.2 Trabajos Previos	13
1.3 Teorías relacionadas al tema	14
1.4 Formulación del problema	21
1.4.1 Problema General	21
1.4.2 Problemas Específicos	21
1.5 Justificación del estudio	21
1.6 Hipótesis	22
1.6.1 Hipótesis General	22
1.6.2 Hipótesis Específicos	22
1.7 Objetivos	22
1.7.1 Objetivo General	22
1.7.2 Objetivos Específicos	22
II. MÉTODO	23
2.1 Diseño de investigación	23
2.2 Variables, Operacionalización	23
2.3 Población y muestra	23
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	23
2.5 Métodos de análisis de datos	23
2.6 Aspectos éticos	24

III.	RESULTADOS	25
IV.	DISCUSIÓN	50
V.	CONCLUSIÓN	51
VI.	RECOMENDACIONES	52
VII.	REFERENCIAS	53
	ANEXOS	56
	Anexo 1. Matriz de consistencia	57
	Anexo 2. Juicio de expertos	58
	Anexo 3: Valor de exportación de Granada	64
	Anexo 4: Participación del valor de exportación Granada	65
	Anexo 5: Volumen de exportación de Granada	66
	Anexo 6: Participación de volumen de exportación de granada	67
	Anexo 7: Precio de exportación de Granada	68
	Anexo 8: Participación de precio de exportación de granada	69
	Anexo 9: Granada (fruta)	70
	Anexo 10: Principales países exportadores	73
	Anexo 11: Principales empresas exportadoras	73
	Anexo 12: Ingreso pér capita de los países de la UE	74



## **RESUMEN**

El objetivo de la investigación ha sido determinar los cambios que ha generado el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú- Unión Europea sobre las exportaciones de granada durante el periodo 2008-2016.

Para llevar a cabo la investigación se utilizó el diseño no experimental por tal razón se han analizado e interpretado los datos; se utilizó el método estadístico que consistió en organizar la información a través de cuadros y presentación de gráficos de línea.

Se realizó con los datos ya existentes, mediante dichos análisis se realizó la agrupación en variables, indicadores y dimensiones descritos a través de coeficiente de correlación.

La conclusión más importante que se tomó en cuenta según la información y el desarrollo de los resultados ha sido que a partir de la entrada en vigencia del TLC Perú- Unión Europea en el año 2013, se muestra una tendencia creciente entre los principales productos exportados del Perú hacia el mercado Europeo.

Palabras clave: Tratado de Libre Comercio (TLC), Comercio Internacional, valor, precio y volumen.

## **ABSTRACT**

The objective of the investigation has been to determine the changes that the Free Trade Agreement (FTA) between Peru and the European Union has generated on the export of fresh pomegranate during the period 2008-2016. In order to carry out the research, the non-experimental design was used, for that reason the data were analyzed and interpreted; We used the statistical method that consisted in organizing information through tables and presentation of line graphs.

The most important conclusion that was taken into account according to the information and the development of the results has been that since the entry into force of the Peru-European Union FTA in 2013, there is an increasing trend among the main products exported from the Peru to the European market.

Keywords: Free Trade Agreement (FTA), International Trade, value, price and volume.

## I. INTRODUCCION

### 1.1. Realidad Problemática

En estos últimos años el cultivo de granada se ha incrementado por las exportaciones que se realiza a nivel internacional que viene abriendo puertas por los tratados firmados con otros países como en el caso de la Unión Europea.

Desde hace una década los tratados o negociaciones con otros gobiernos democráticos apuntan hacia un país como el nuestro para entablar y consolidar el comercio internacional. En el Perú a la fecha cuenta con 15 acuerdos comerciales, grupos económicos.

La investigación realizada sobre el Tratado de libre comercio de Perú y la Unión Europea, está centrada en identificar las exportaciones de granada (partida arancelaria 8010909000) para el comercio internacional a los países que integran la Unión Europea , es importante conocer el volumen, valor y precios de exportación si han sido positivos para la economía peruana; también dando a conocer, desarrollar la investigación sobre las medidas fitosanitarias y la desgravación arancelaria por el TLC Perú – Unión Europea.

El Perú se encuentra en expectativas de crecimiento de granada, denominando a la granada como la “súper fruta” (porque poseen características más allá de los nutrientes básicos) por su alto contenido de nutrientes, en torno a la creciente demanda del mercado europeo en busca de productos elaborados en base a ingredientes Naturales.

El Tratado de Libre comercio que tiene el Perú y la Unión Europea entro en vigencia desde el 1° de marzo de 2013, luego de nueve rondas de negociaciones, la cual los 28 países que conforman la Unión Europea representan un mercado de oportunidades obteniéndose un acceso preferencial del 99.3% para los productos agrícolas. La Unión Europea tiene más de 500 millones de habitantes con ingreso per cápita más alto del mundo.

Las exportaciones en el Perú, en estos casi cuatro últimos años ha ido granada fresca es a Europa en países como Francia, Reino Unido, Suiza, Rusia, Bélgica y España que es uno de los productores en todo Europa.

El comercio UE–Perú ha crecido significativamente en los últimos años y su volumen alcanzó los € 9,2 miles de millones de euros en 2011, lo que corresponde al 16% del volumen comercial de Perú.

La Unión Europea se distribuye la participación del Reino Unido en un 20%, España 16%, Alemania 4% y Francia 3%. La mayor parte de los

consumidores de la Unión Europea demanda productos que tengan buen sabor y que sea bueno para la salud, no siendo el precio un factor al momento de la compra.

En el año 2015 entre los meses de enero y agosto las exportaciones de los productos tradicionales (-18.5%) y los de valor agregado (-8.5%), en tal efecto el desempeño de ciertas empresas dejen de exportar y como consecuencia miles de trabajadores queden sin empleo en el sector textil y agro tradicional.

En el primer trimestre del 2016 las exportaciones de granada disminuyeron en 7.9% con un valor exportable que implica US\$ 1.485 millones menos respecto del año 2015.

Otros productos que llegan a la Unión Europea es la palta Hass de la empresa agrícola Matilda, que para el primer envío contó con Sierra Exportadora y MehadrinTnuportExport que posee sedes en la UE (Holanda, Alemania, Reino Unido, Francia y Suecia).

Entrando a la problemática se tiene en cuenta que:

Las exportaciones de granada fresca en el mes de enero y de febrero del año 2015 en los países como Reino Unido, Rusia, Canadá, España, Alemania obtuvo una participación del 67% del total de exportaciones de esta fruta debido a la creciente capacitación de los pequeños productores para incrementar hectáreas cultivadas. Este fruto en el departamento de Lambayeque registró US\$ 4.2 millones en el primer bimestre, promoviendo la innovación en el cultivo, Alfonso Velásquez Tuesta.

En años anteriores hubo una desaceleración de este producto por la falta de nuevos mercados, el gerente de Fundo Sacramento Rodolfo Pacheco señala que los principales mercados son a Europa y a EEUU. El gremio Pro- Granada cuenta con 12 empresas, una asociación de productores de granada que han solicitado a las autoridades del Senasa gestionar el protocolo fitosanitario e ingresar al mercado de EEUU con una fruta en buen estado y fresco.

En el 2009 se incrementó las exportaciones a 12 países y en 2011 se exportó un promedio de US\$ 2.7 millones, el precio de ese tiempo fue de US\$ 1.5 el kilo, proveniente de las exportaciones registradas por el Perú en el mismo periodo siendo Irán, China e India son los principales productores de este fruto.

## 1.2 Trabajos Previos

Altamiza, Cunza, Huamancaja y Peralta. (2013) concluye que:

En esta presente investigación se desarrolla en la granada fresca predominado siendo un boom en la demanda de la Unión Europea debido a sus características de poder antioxidante en Holanda, Rusia y Francia.

Evaluando oportunidades de negocio dándole valor agregado como productos "ready to eat" en el procesamiento de arilos en envases de polietileno de 250 gr a mercados objetivos como Alemania, Francia, Inglaterra y Holanda.

Moraga (2004, P.134) concluye en su tesis que:

El TLC significó que el 27% de las exportaciones actuales de la Región de Valparaíso a Corea del Sur quedarán libres de aranceles con la entrada en vigencia, siendo uno de ellos los minerales de cobre, que como se dijo anteriormente representa el principal producto enviado por la región, debiendo cancelar anteriormente un 1% de arancel.

Ferradas, Flores (2015) concluye en su tesis que:

Está orientada a la mejora de la factibilidad de exportación con el Tratado de libre comercio el cual sirve como una información oportuna que necesitan los productores y exportadores peruanos para ampliar su conocimiento sobre éste. Las barreras que se identifican son de carácter para-arancelario como son: permisos sanitarios, regulaciones de etiquetado, de calidad, etc.

Caiguaray, Castillo, Peralta, Cribilleros. (2010) en el informe concluye que:

Este informe se desarrolla ya que el Perú tiene como potencial de crecimiento a este fruta con uno de los buenos alimentos teniendo oportunidades con el tratado de libre comercio con la Unión Europea que atrae inversiones en el cultivo que sirve para ingresar al mercado internacional, este proyecto se dirige al manejo adecuado de la siembra y en la prevención de plagas.

Vega (2014, p.56) en su tesis concluye que:

En un inicio, por el año 2002-2004, la discusión acerca de la firma inminente del TLC con EE.UU hizo que hubiera quienes estuviesen a favor de este y otros en contra. Quienes estaban a favor, basaban su argumento en que este tratado comercial iba a ayudar a los exportadores pues sus productos entrarían a EE.UU libre de aranceles, por lo cual se volverían más competitivos y les permitiría mayores ganancias.

Concluye que un incremento de las exportaciones jugo simple y concentrado de maracuyá, con una evolución anual de \$ 6, 631,335 millones de dólares para el año 2014 y que Estados Unidos es nuestro segundo comprado de jugo concentrado de maracuyá durante los años 2012 – 2014. Se recomienda, que las empresas exportadoras de jugo simple y concentrado de maracuyá, al momento de ofertar su producto a Estados Unidos, realicen estrategias para que puedan abarcar más estados, dentro del mercado norteamericano, y no perder mercados ante países como son Ecuador y Colombia, que exportan jugo y concentrado de maracuyá a grandes volúmenes.

Promperu (2013, p.4) en su informe:

Los envíos a UE están altamente concentrados en los Países Bajos (49% del total), pero ello también se debe a que este país redistribuye a otros países de la UE. Reino Unido participa del 20%, España 16%, Alemania 4% y Francia 3%.

Destacan Reino Unido, Alemania, Bélgica, Suecia, Portugal, Irlanda, Finlandia y Lituania, como los de mayor crecimiento. Las exportaciones peruanas a estos países crecen más rápido que las importaciones de estos al mundo. Ello evidencia el acertado trabajo en conjunto de las empresas locales con el gobierno desde años anteriores.

## **1.3 Teorías relacionadas al tema**

### **1.3.1 Tratado de libre comercio**

#### **A. Definición:**

García (2010, p.50) define Tratado de libre comercio como Tratado de carácter comercial multilateral que impone a los estados partes derechos y obligaciones que deben ser cumplidos de buena fe, cuyo objeto es el establecimiento de una zona de libre comercio en todo el territorio de los estados partes que busca ser compatible con los acuerdos comerciales y de integración previamente existentes [...]

Mincetur (2011) define como acuerdo comercial que suscriben para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios [...] que tienen un plazo indefinido, que permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad.

León (2013 pág. 117) define que el tratado de libre comercio significa en esencia el comercio de bienes e incluso los servicios y las inversiones están liberados de cualquier obstáculo entre países firmantes y acuerdos de asociación estratégica que suponen beneficios adicionales para establecer inversiones conjuntas.

Ferreyros Eduardo (2005, pag.31) define que es un acuerdo vinculante que suscriben dos o más países para reglamentar de manera comprensiva sus relaciones económicos – comerciales, fija reglas de juego claras, estables y predecibles que permiten pautar el desarrollo del comercio y propiciar su crecimiento sostenido para proveer un entorno estable y libre de barreras al comercio e inversión.

Parra (2009, p.13) explica que Hans Kelsen define que es el acuerdo entre dos o más estados por el que se establece la expresión de su consentimiento común en relación con una conducta mutua. Por este acuerdo se crea una norma que impone obligaciones y confiere derechos a las partes contratantes relativas al comportamiento mutuo acerca del cual están de acuerdo.

Parra (2009, p. 45) define que También denominada área de libre comercio o zona de libre cambio es la forma inicial o básica de integración económica en la que los países miembros tienen arancel común, eliminan las barreras arancelarias y no arancelarias existentes entre ellos, manteniendo vigentes cada uno de los países las restricciones impuestas a los demás países, manteniendo sus propias tasas arancelarias frente a los terceros países.

Vásquez, Madrigal (2010, p 69) define que Se le denomina cooperación bilateral a los acuerdos o convenios que se llevan a cabo entre dos países o dos entidades independientes y se puede aplicar a todo el comercio entre ellos o solo a algunas mercancías. [...]

## **B. Dimensiones:**

Para efectos del tratado de libre comercio dividiremos la variable del mismo en desgravación arancelaria y medidas fitosanitarias siendo descritas a continuación.

Codex alimentarius (2012, pag.62) define que Toda medida aplicada para proteger la vida y la salud de las personas en el territorio del país, de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios o los piensos, o de riesgos procedentes de enfermedades transmitidas por alimentos de origen animal, vegetal o productos derivados de los mismos o de riesgos que surjan de todo otro peligro en los alimentos.

Sierralta (2014, p.153) define que Las medidas sanitarias o fitosanitarias comprenden todas las leyes, decretos, reglamentos, prescripciones y procedimientos pertinentes [...], procesos y métodos de producción, procedimientos de prueba, inspección, certificación y aprobación, regímenes de cuarentena, [...]

Cornejo (2010, pp. 229-230) menciona que Medida sanitaria o fitosanitaria, toda medida aplicada:

- a) Para proteger la salud y la vida de los animales o para preservar los vegetales en el territorio del miembro de los riesgos resultantes de la entrada, radicación, o propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades.
- b) Para proteger la vida y la salud de las personas y de los animales en el territorio del Miembro, de los riesgos resultantes de la presencia de adictivo, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos.
- c) Para proteger la vida y la salud de las personas en el territorio del Miembro, de los riesgos resultantes de ellos derivados, o de la entrada, radicación o propagación de plagas.
- d) Para prevenir o limitar otros perjuicios en el territorio del Miembro, resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas.



### **C. Indicadores:**

Para medir la desgravación arancelaria utilizaremos como indicadores: los aranceles aduaneros y el TLC aduanero.

Coll (2014, pag.81)

La codificación aduanera de mercancías permite la confección del denominado arancel de aduanas, en el que se indican los derechos de aduanas aplicables, es decir la fiscalidad que corresponde a cada codificación.

Martin y Martínez (pag.303)

El arancel de aduana es un impuesto indirecto que se recauda con la ocasión de la importancia de productos de mercancías al territorio aduanero [...]. El uso del arancel viene motivado para la protección de la economía del país que lo importa incrementando el precio para hacerlo menor competitivo.

Parra (2009, p. 45) define al TLC aduanero como:

Es un acuerdo preferencial entre varios estados mediante el cual se comprometen a brindar a sus respectivas producciones un trato preferencial en comparación al que se otorga a terceros países, es decir , se conceden diversos grados de rebajas arancelarias en el comercio reciproco. Esta área se puede dividir a su vez en tres:

1. Área de preferencias arancelarias propiamente dichas, donde las concesiones son exclusivamente a los derechos aduaneros que gravan la exportación e importación de mercaderías.
2. Área de preferencias aduanera, donde no solo se limitan a las restricciones arancelarias, sino que puede contemplar también otros tributos aduaneros, que se aplican con ocasión de la exportación o importación, pudiendo contemplar tanto restricciones directas como indirectas.
3. Áreas de preferencias económicas, que abarcan aspectos que no son más de naturaleza aduanera, pero que hacen un tratamiento discriminatorio de la mercadería extranjera una vez que esta ha sido importada.

Cabello y Cabello (2014, p.139)

En el ámbito de comercio exterior el arancel de aduanas es una relación convencional de mercancías, por un orden igualmente convencional con unos dígitos que permiten clasificar las

mercancías, inicialmente a efectos estadísticos, en las operaciones aduaneras de importación, exportación o tránsito.

Jerez (2011, p.154)

El arancel de aduana es un instrumento económico y jurídico que regula el intercambio comercial de un país o zona aduanera con el resto de los países. [...]

**Para medir las medidas fitosanitarias se utilizara los siguientes indicadores: inspección fitosanitaria, certificación fitosanitaria.**

Codex Alimentarius (2012, p.114) define a la certificación fitosanitaria como:

El procedimiento mediante el cual los organismos oficiales de certificación o las autoridades oficiales reconocidas garantizan por escrito o de un modo equivalente que los alimentos o sistemas de control de los alimentos son conformes a los requisitos [...].

Codex Alimentarius (2012, p.114) define a la inspección fitosanitaria como:

Es el examen del alimento o de los sistemas de control de los alimentos, las materias primas, su elaboración y su distribución, incluidos los ensayos durante la elaboración del producto terminado, con el fin de comprobar que los productos se ajustan a los requisitos.

Senasa (2008, p.11) define a la certificación fitosanitaria como:

Conjunto de procedimientos que conducen a la expedición de un certificado fitosanitario, en acorde con los requisitos fitosanitarios establecidos por el país importador.

#### **D. Teorías:**

Daniels, Radebaugh y Sullivan (2010, p. 230) explica que:

En 1776 [...] Smith desarrollo la teoría de la ventaja absoluta según la cual algunos países producen ciertos bienes con mayor eficiencia que otros, por tanto la eficiencia global se puede incrementar por medio de libre comercio. Con base en esta teoría, Smith cuestiono porque los ciudadanos de un país debían comprar los bienes

producidos internamente cuando podían adquirirlos más baratos en el extranjero.

Smith pensó que si el comercio no estuviera restringido, cada país se especializaría en los productos que le dieran una ventaja competitiva. Los recursos de cada país se desplazarían a las industrias eficientes porque el país no competirá en las ineficientes. [...].

Daniel, Radebaugh y Sullivan (2010, p.232) explica que:

En 1817, David Ricardo [...], y desarrollo la teoría de la ventaja comparativa. Según esta teoría, puede haber ganancias de eficiencia globales provenientes del comercio si un país se especializa en aquellos productos que puede producir con mayores eficiencia que otros productos, sin importar si otros países pueden producir los mismos productos en forma aún más eficiente.

### **1.3.2 Exportación**

#### **A. Definición**

Aleksink (2012, p. 57) define a la exportación como “Una exportación puede ser considerada desde el punto de vista de la permanencia en el exterior en definitiva o temporal. En el primer caso, estamos ante la presencia de un enciso al exterior de una mercadería vendida en firme, por el cual el importador externo está dispuesto a pagar un precio determinado por ella.

En el segundo caso, permanencia del producto enviado tiene un plazo determinado, ya que se convierta en exportación definitiva”.

Lerna, Márquez (2010, p. 539) define que “La exportación es una actividad vital en los negocios internacionales y consiste en comercializar los productos o servicios fuera de los límites territoriales del país al que pertenece el oferente, junto con las importaciones integra el concepto de comercio internacional tener un negocio de alcance internacional representa oportunidades y riesgos, y un conjunto de actividades para desenvolverse en el contexto global”.

## **B. Indicadores**

Para medir la exportación se utilizara los siguientes indicadores: volumen de exportación, valor de exportación, precio de exportación.

Aladi(2016) define al valor de exportación como “Es un indicador del precio de exportación de un producto y se calcula como el cociente entre el valor y la cantidad o volumen exportado. Por tanto, el índice de valor unitario de las exportaciones es un indicador agregado de la evolución del precio de las mismas”.

Maubert (2009, p.121) define que:

[...] para determinar un precio de exportación se debe analizar dos variables: la primera es la situación contractual del mercado y la segunda son los costos de producción y comercialización [...], sin embargo la determinación del precio es más complejo que esto. Si implica una evaluación de los costos, pero también un análisis de la situación del mercado al cual se quiere llegar [...].

Martin Y Martínez (p.78) define al valor de las exportación como “El precio teóricamente es el valor del producto en términos monetarios, sin embargo el precio en un valioso instrumento de marketing que determina las necesidades que satisface el producto o servicio a un comprador, a un cliente”.

Banco central de reserva del Perú (BCRP) (2011, p. 214) define al volumen de exportación como “Exportaciones expresadas en una medida física de valor toneladas”.

## **C. Teorías**

La exportación cuenta con la teoría de la ventaja comparativa que se define de la siguiente manera:

Vásquez, Madrigal (2010, p.11) explica que “La teoría de la ventaja comparativa. Es la teoría fundamental del comercio internacional y dice que a un país le conviene especializarse en la producción y exportación de los bienes que producen con un

costo relativamente más bajo y le conviene importar aquellos bienes que producen con un costo relativamente más alto. Teoría enunciada por David Ricardo en 1817 en su libro Principios de Economía Política e Imposición”.

#### **1.4 Formulación del problema:**

##### **1.4.1 Problema general:**

¿Cuál ha sido la evolución que ha generado el TLC Perú-UE y las exportaciones de granada peruana en el periodo 2008-2016?

##### **1.4.2 Problemas específicos:**

1. ¿Cuál ha sido la evolución del valor de las exportaciones al mercado de la Unión Europea durante el periodo 2008-2016?
2. ¿Cuál ha sido la evolución del volumen de las exportaciones al mercado de la Unión Europea durante el periodo 2008-2016?
3. ¿Cual ha sido la evolución de los precios de las exportaciones al mercado de la Unión Europea durante el periodo 2008-2016?

#### **1.5 Justificación del estudio**

Este reciente trabajo tiene como justificación analizar e investigar cómo ha sido el cambio del tratado de libre comercio Perú - Unión Europea, como se ha generado las exportaciones de la granada, como estos han repercutido en las exportaciones habiéndose firmado el TLC con la Unión Europea. El presente trabajo se realiza un estudio para poder llevarla a cabo la disponibilidad de información. También acotar que el Pero cuenta con muchas variedades de frutas que son ricas en vitaminas y antioxidantes , teniendo una posición privilegiada acerca por su clima variado que cuenta con extensas tierras para cosechar diferentes frutos.

La exportación de la Granada a diferentes países no solo a la Unión Europea si no también a otros continentes, ha sido muy beneficioso y positivo porque es aceptado por su valor nutricional, siendo producto natural de buena calidad, siendo los países que conforman este bloque de la Unión Europea exigentes en el color, tamaño, las medidas que llevan los productos fitosanitarios para una buen volumen de exportación de este fruto

## **1.6 Hipótesis:**

### **1.6.1 Hipótesis generales**

La evolución del valor de las exportaciones al mercado de la Unión Europea durante el periodo 2008-2016.

### **1.6.2 Hipótesis específicas**

1. La evolución del valor de las exportaciones al mercado de la Unión Europea durante el periodo 2008-2016.
2. La evolución del volumen de las exportaciones al mercado de la Unión Europea durante el periodo 2008-2016.
3. La evolución de los precios de las exportaciones al mercado de la Unión Europea durante el periodo 2008-2016

## **1.7 Objetivo:**

### **1.7.1 Objetivos generales**

Determinar La evolución del valor de las exportaciones al mercado de la Unión Europea durante el periodo 2008-2016.

### **1.7.2 Objetivos específicos**

1. Determinar a evolución del valor de las exportaciones al mercado de la Unión Europea durante el periodo 2008-2016.
2. Determinar la evolución del volumen de las exportaciones al mercado de la Unión Europea durante el periodo 2008-2016.
3. Determinar la evolución de los precios de las exportaciones al mercado de la Unión Europea durante el periodo 2008-2016.

## II METODO

### 2.1 Diseño de investigación

El diseño de investigación es descriptivo, es no experimental, ya que se sometió a prueba las variables de estudio.

### 2.2 Variables, operacionalización

Para operacionalizar la variable de tratado de libre comercio, la hemos desagregado en dos dimensiones: desgravación arancelaria, medidas fitosanitarias. Para medir la desgravación arancelaria, utilizaremos los siguientes indicadores: aranceles aduaneros y TLC aduanero. Para medir la medidas fitosanitarias, utilizaremos los siguientes indicadores: inspección fitosanitarias, certificación fitosanitaria.

En la variable de Comercio Internacional hemos desagregado en Exportación. Para medir la exportación, utilizaremos los siguientes indicadores: precios de exportación, volumen de exportación y valor de exportación.

### 2.3 Población y muestra

En esta investigación no es necesario distinguir los conceptos de población, muestra y muestreo porque en la investigación se utilizará datos ex post facto que se tomará de las diferentes publicaciones oficiales, públicas en el Perú que ya existen, procediéndose a recopilar éstos para su respectivo análisis.

### 2.4 Técnicas e instrumento de datos, validez y confiabilidad

En este caso, no se requiere una técnica o instrumento especial de recolección de datos porque son ex post facto. En cuanto a la validez del contenido recurriremos a la opinión de tres expertos en el área.

### 2.5 Métodos de análisis de datos

Para poder probar la hipótesis de este proyecto, se recolectara y analizara datos estadísticos para luego organizarlos a través de cuadros, gráficos de línea, de barras y circulares.

Para recolectar estos datos nos basaremos en fuentes como la Sunat, TradeMap, Siicex, entre otras. Cabe recalcar que este producto es uno de los principales en el consumo a nivel mundial debido a esto es que

tendremos que analizar y separar con mucho cuidado los principales medidas fitosanitarias, desgravación arancelaria, la producción de las exportaciones de este producto sin descuidar los indicadores de los mismos .

Una vez que tengamos estos datos se procederá a realizar línea de tendencia para poder saber si la granada peruana es mayor exportado a nivel internacional. También analizaremos el tratado de libre comercio que tiene el país con la Unión Europea en respecto a este producto y lo compararemos con las exportaciones de los principales países de la unión europea.

## **2.6 Aspectos éticos**

En esta investigación se respeta la propiedad intelectual de los autores. Así mismo se guía de los métodos investigativo de acuerdo con el manual APA.



### **III. RESULTADOS**

#### **3.1 Resultados sobre el tratado de libre comercio**

##### **A. Antecedentes**

La relación entre Perú y la Unión Europea se desarrollaron en 2003 bajo el acuerdo de Dialogo Político y Cooperación, el 28 de mayo de 2004 los jefes de estado reiteraron la consolidación estratégica birregional. En la ciudad de Viena en mayo 2007 anunciaron las negociaciones para clarificar y definir las bases, así mismo se anunció la decisión de la UE y la CAN de iniciar negociaciones para un Acuerdo de Asociación, para lo cual, ambas Partes llevarían a cabo las reuniones necesarias para clarificar y definir las bases y modalidades de la referida negociación. En julio de 2007, la UE y la CAN emitieron un comunicado conjunto, mediante el cual se estableció como objetivo la conclusión de un Acuerdo de Asociación comprehensivo con tres pilares igualmente importantes: diálogo político, cooperación y comercio.

En 2008 fue suspendido el proceso de negociación debido a las diferentes visiones y enfoques de los países andinos, en enero 2009 entro el proceso de negociación logro la suscripción que participarían Perú, Colombia y países andinos.

En junio de 2012 dieron un acuerdo a los mercados de zona de libre comercio que ha dinamizado las relaciones comerciales entre ambos bloques haciendo importantes concesiones arancelarias a la agricultura y liberalizando los productos industriales y pesqueros El 1° de marzo 2013 entro en vigencia que contribuye a la reciprocidad a los mercados de contratación pública de las partes, protección de los derechos de propiedad intelectual, libre competencia, cooperación para promover la competitividad y la innovación.

##### **B. Las negociaciones del TLC**

La Unión Europea representa un mercado de grandes oportunidades, con más de 500 millones de habitantes con niveles

de ingresos altos del mundo. El Acuerdo Perú y la Unión Europea entran en vigencia el 1° de marzo de 2013, luego de nueve rondas de negociación que culminaron el 28 de febrero de 2010 en la ciudad de Bruselas.

El acuerdo comercial entre Perú y la Unión Europea se realizó en un acto de relación política y comercial con más de tres décadas de desarrollo, consolidación y profundización de proceso de integración de ambos bloques regionales, incluyendo en la negociación: Dialogo político, cooperación y comercio.

Las negociaciones se llevaron a cabo conforme al marco general de negociación que se acordó en enero de 2009 y conforme al siguiente cronograma:

RONDA	FECHA	LUGAR
I	9 al 13 de febrero 2009	Bogotá Colombia
II	23 al 27 de marzo 2009	Lima Perú
III	4 al 8 de mayo 2009	Bruselas Bélgica
IV	15 al 19 junio 2009	Bogotá Colombia
V	20 al 24 de julio 2009	Lima Perú
VI	21 al 25 de setiembre 2009	Bruselas Bélgica
VII	16 al 20 de noviembre 2009	Bogotá Colombia
VIII	18 al 22 de enero 2010	Lima Perú
IX	22 al 28 de enero 2010	Bruselas Bélgica

### **C. Importancia**

Este acuerdo comercial busca convertir al Perú en un país exportador consolidando mas mercados para sus productos, desarrollando una oferta exportable competitiva, promoviendo el comercio y la inversión para brindar oportunidades económicas, estabilidad, seguridad jurídica para el comercio y las inversiones. En ese marco, los objetivos específicos de la negociación fueron:

- Garantizar el acceso preferencial permanente de las exportaciones peruanas a la UE haciendo vinculantes y

permanentes en el tiempo las ventajas que se tienen en el SGP Plus, que son preferencias unilaterales, temporales y parciales.

- Incrementar y diversificar las exportaciones, eliminando distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras para-arancelarias y teniendo en cuenta el nivel de competitividad del Perú para la definición de los plazos de desgravación.
- Propiciar el desarrollo de economías de escala, un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos.
- Contribuir a mejorar la calidad de vida de los peruanos a través del acceso del consumidor a productos más baratos de mayor calidad y variedad.
- Establecer reglas claras y permanentes para el comercio de bienes, servicios y para las inversiones, que fortalezcan la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales en el país.
- Crear mecanismos para defender los intereses comerciales peruanos en los Estados de la UE y definir mecanismos transparentes y eficaces para resolver eventuales conflictos de carácter comercial que puedan suscitarse.
- Reforzar la estabilidad de la política económica y de las instituciones, así como mejorar la clasificación de riesgo del Perú, lo que contribuye a disminuir el costo del crédito y a consolidar la estabilidad del mercado de capitales.
- Elevar la productividad de las empresas peruanas, al facilitarse la adquisición de tecnologías más modernas a menores precios, que promuevan la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado.

Brindando disciplinas que se incluyeron en la negociación como:

- Acceso a mercados
- Reglas de Origen
- Asuntos Aduaneros y Facilitación del Comercio
- Obstáculos técnicos del comercio

- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
- Defensa Comercial
- Servicios
- Establecimiento y Movimiento de Capitales
- Compras Publicas
- Propiedad Intelectual
- Competencia
- Solución de Diferencias
- Asuntos Horizontales e Institucionales
- Comercio y Desarrollo Sostenible
- Asistencia Técnica
- Fortalecimiento de Capacidades

### **C. Aranceles Aduaneros**

Un aspecto importante de la política comercial internacional es la imposición o el levantamiento de aranceles. Un arancel comercial es un impuesto o tasa que se coloca sobre las mercancías que cruzan las fronteras políticas (o uniones aduaneras).

Los aranceles de importación son los más comunes, e incluyen un impuesto que se evalúa en los productos que vienen de otro país.

El comercio entre los países miembros de la Unión Europea está exento de tarifas arancelarias. Si el país exportador no es miembro de la UE, las tarifas arancelarias se calculan en base Ad-valorem sobre el valor CIF de las mercaderías, según las Tarifas Arancelarias Generales.

El Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre el Perú y la Unión Europea fue suscrito el 26 de junio de 2012 en la ciudad de Bruselas, Bélgica, y entró en vigencia el 1 de marzo de 2013.

En materia de beneficios arancelarios, el ALC con la UE le permite al Perú un acceso preferencial para el 99,3% de los productos agrícolas, así como para el 100% de los productos industriales.

Es por ello que productos como espárragos, paltas, café, frutos del género capsicum, alcachofas, entre otros, ingresan exentos del pago de aranceles al mercado europeo.

La oferta peruana pesquera y textil, principalmente la contenida en los capítulos 03 y, 61 y 62 respectivamente, también fue beneficiada ya que, en su totalidad, se desgravaron las partidas arancelarias de manera automática con la vigencia del acuerdo.

Así mismo, el 1 de enero de 2014 se renovó el “Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SGP Plus)”, instrumento de la Unión Europea que brinda preferencias arancelarias a productos peruanos, este beneficio ha sido ampliado hasta el 2015.

Esto permitirá a los agentes económicos peruanos a adaptarse al Acuerdo de Libre Comercio. El “Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza” (SGP Plus) se aplica desde julio del 2005 en reemplazo del “Régimen Especial de Apoyo a la Lucha contra la Producción y el Tráfico de Droga” (SGP – Droga), otorgado en 1990 a los países de la Comunidad Andina, entre ellos el Perú, en desarrollo del principio de responsabilidad compartida.

#### **D. La inspección o regulaciones fitosanitaria**

En la Unión Europea establecen reglamentos que se aplican a los alimentos que se producen en los países miembros como a los que se importan, que busca proteger la vida y la salud de las personas, consumidores que toma en consideración el bienestar de los animales, aspectos fitosanitarios y el medio ambiente.

En enero 2006 entro en vigencia el Reglamento CE 852/2004 que establece las normas que se deben cumplir los operadores de empresas alimentarias en materia de higiene de los productos alimenticios que se basa en los siguientes principios:

- El operador de una empresa alimentaria es el principal responsable de la seguridad alimentaria.
- La necesidad de garantizar la seguridad alimentaria en todas las etapas de la producción, desde la producción primaria hasta la venta al consumidor final.
- El mantenimiento de la cadena de frío en aquellos alimentos que no pueden almacenarse con seguridad a temperatura ambiente, en particular alimentos congelados.
- La aplicación de procedimientos basados en HACCP sumando a la aplicación de prácticas de higiene correctas, debería reforzar la responsabilidad de los operadores de empresas alimentarias.
- Las guías de prácticas correctas son un instrumento valioso para ayudar a los operadores de empresas alimentarias en todos los niveles de la cadena alimentaria, a cumplir las normas de higiene de los alimentos y a aplicar los principios HACCP.
- La necesidad de definir criterios microbiológicos y niveles de temperatura con base en evidencia científica.
- La necesidad de garantizar que los alimentos importados tengan como mínimo el mismo nivel higiénico que los alimentos que se producen en la Unión Europea.

El objetivo de la política de seguridad alimentaria de la Unión Europea es proteger a los consumidores a la par que garantiza el óptimo funcionamiento del mercado único. Esta política fue establecida en 2003 se centra en el concepto de trazabilidad en toda la cadena alimentaria y tiene 3 objetivos:

- Una alimentación humana y animal segura y nutritiva.
- Un alto grado de sanidad, bienestar animal y de protección de los vegetales.
- Una información adecuada y transparente sobre el origen, el contenido y el uso de los alimentos a través del etiquetado.

Las cuales son cuatro los órganos de la UE que se ocupan de la seguridad alimentaria.

<p>Dirección General de la salud y Protección de los Consumidores.</p> <p>Directorate General for Health and Consumers (SANCO)</p>	<p>Tiene por misión contribuir a mejorar la salud, la seguridad y la confianza de los ciudadanos europeos. Asimismo responsable de mantener actualizada la legislación sobre seguridad de los alimentos, salud de las personas y derechos de los consumidores, así como velar por su cumplimiento.</p>
<p>La autoridad Europea de Seguridad Alimentaria</p> <p>European Food Safety Authority (EFSA)</p>	<p>Sus principales funciones son: emitir dictámenes científicos independientes, por propia iniciativa o a solicitud del parlamento Europeo, la comisión o un Estado miembro, proporcionar apoyo técnico y científico a la comisión en aquellos aspectos que tengan algún impacto en la seguridad alimentaria y crear una red con vistas a desarrollar y fortalecer una estrecha cooperación entre organismos similares de los estados miembros. Asimismo, identifica y analiza los riesgos, reales y emergentes, en la cadena alimentaria e informa de ellos al público en general.</p>

<p>Comité permanente de la cadena Alimentaria y de Sanidad Animal.</p> <p>Standing Committee on the Food Chain and Animal Health</p>	<p>Su mandato cubre toda la cadena de producción alimentaria, desde las cuestiones relativas a la salud de los animales en la granja hasta el producto que llega a la mesa de los consumidores, lo cual refuerza significativamente su capacidad para identificar los riesgos sanitarios, con independencia del momento en que surjan durante la producción de los alimentos.</p>
<p>Oficina Alimentaria y veterinaria</p> <p>Food and Veterinary Office (OAV)</p>	<p>Se encarga de velar por el respeto de la legislación veterinaria y fitosanitaria y de las normas de higiene de los productos alimenticios. Para ellos lleva a cabo auditorias, controles e inspecciones in situ. Dichas inspecciones y auditorias tienen por objeto examinar la utilización de sustancias químicas (medicamentos veterinarios, potenciadores del crecimiento, plaguicidas), los residuos de plaguicidas en las frutas y legumbres y los productos de la agricultura biológica, las epidemias (peste porcina) entre otros.</p>



<p>Oficina Alimentaria y veterinaria</p> <p>Food and Veterinary Office (OAV)</p>	<p>Se encarga de velar por el respeto de la legislación veterinaria y fitosanitaria y de las normas de higiene de los productos alimenticios. Para ellos lleva a cabo auditorias, controles e inspecciones in situ. Dichas inspecciones y auditorias tienen por objeto examinar la utilización de sustancias químicas (medicamentos veterinarios, potenciadores del crecimiento, plaguicidas), los residuos de plaguicidas en las frutas y legumbres y los productos de la agricultura biológica, las epidemias (peste porcina) entre otros.</p>
--------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

En el Perú son tres autoridades competentes.

<p>Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA)</p>	<p>Establece los requisitos y procedimientos para el registro sanitario, habilitación de plantas y certificado sanitario de exportación de alimentos y bebidas destinadas al consumo humano.</p>
<p>Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)</p>	<p>Certifica el estado fitosanitario y zoonosanitario de los predios o establecimientos dedicados a la producción agraria, incluyendo las empacadoras que destinen productos para la exportación de conformidad con los requerimientos de la Autoridad</p>

	Nacional de Sanidad Agraria del país importados. Realiza la certificación fitosanitaria y zoonosanitaria, previa inspección de plantas y productos vegetales, animales y productos de origen animal, así como la certificación de insumos agrarios destinados a la exportación.
Organismo Nacional de Sanidad Pesquera (SANIPES)	Realiza acciones de inspección y vigilancia en todas las fases de las actividades pesqueras acuícolas, de productos pesqueros provenientes de la pesca y acuicultura incluyendo la habilitación sanitaria de establecimientos para actividades de pesca y acuicultura.

### 3.2 Resultados sobre las exportaciones

#### A. Resultados sobre el valor de las exportaciones

En el anexo 3 presentamos el valor de exportación de la Granada a los países de la Unión Europea, durante el periodo 2008-2016, expresado en dólares americanos (US \$).

En el anexo 4 presentamos la participación porcentual de exportación de la Granada de todos los países de la Unión Europea, durante el periodo 2008-2016.

A partir de dichos anexos se ha construido el cuadro 3.2 que contiene el valor de exportación de la Granada a los principales países de la Unión Europea, durante el periodo 2008-2016, expresado en US \$. y como porcentaje promedio respecto del total de la exportación mundial.

**Cuadro 3.2 Valor de exportación de la Granada a los principales países de la Unión Europea , 2008-2016, en US\$**

Años	Valor de exportación de:				
	Países bajos	Reino unido	España	subtotal	Mundo
2008	864	296	523	1683	2,117
2009	879	623	408	1910	4,108
2010	1489	279	330	2098	3,946
2011	4068	1698	426	6192	11,258
2012	3448	1773	200	5421	13,918
2013	5913	1559	178	7650	16,501
2014	10527	2377	231	13135	25,133
2015	12612	5169	200	17981	31,566
2016	18161	4994	169	23324	39473
Total	57961	18768	2665	79394	148020
Participación	39	13	2	54	100

Fuente: A partir de los anexos 3 y 4.

Dicho cuadro fue elaborado en base el anexo 3 y 4, teniendo en cuenta la participación de cada país se pudo elegir a Países Bajos, Reino Unido y España como principales países exportadores; debido a que su participación en cuanto al valor de exportación que conto durante el período 2008 al 2016.

En dicho cuadro apreciamos que el valor de exportación de Países Bajos en el año 2008 hasta 2011 presento un buen aumento, pero en el año 2012 tuvo una ligera disminución con respecto del 2011 del valor de exportación; se volvió a recuperar y siguió en aumento en los años 2013, 2014, 2015, 2016;

En el caso de Reino Unido vemos que el valor de exportación en el año 2008 conto con un buen nivel de exportación hasta el año 2009, en el 2010 disminuyo siendo catalogado como el año más bajo en cuanto al valor de exportación de los últimos 9 años; en el 2011 empezó a recuperarse al igual que en el año 2012, pero en el 2013 tuvo una ligera disminución; en el año 2014 volvió a subir siendo su mejor año hasta 2015 y 2016.

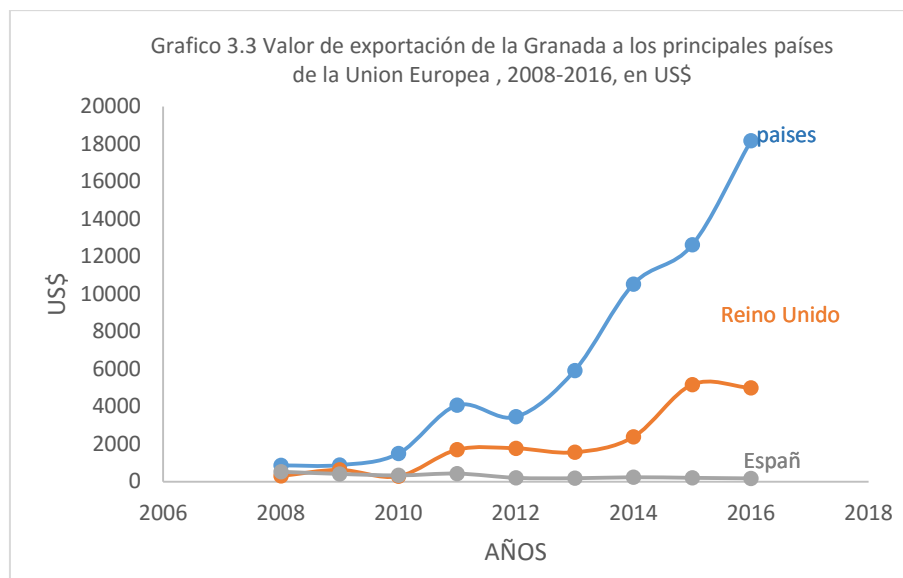
En el caso de España vemos que los valores de exportación en el año 2008 tuvo buen nivel de exportación, pero en 2009 y 2010 tuvo una cierta disminución, en el año 2011 se volvió a recuperar; en los años 2012 y 2013 se volvió a reducir; en el año 2014 se

recuperó, posteriormente en el año 2015 volvió a reducirse; finalmente siendo el año 2016 con un bajísimo valor de exportación de los últimos nueve años.

A nivel mundial el valor de las exportaciones en el año 2008 comenzó con un buen nivel de exportación y ha seguido en aumento los próximos 9 años donde se aprecia que a nivel mundial ha sido favorecido en la mayoría de países a donde se ha exportado la Granada, estabilizarse el valor de las exportaciones hasta el año 2016.

Los gráficos 3.2 y 3.3 ilustran la descripción que hemos hecho de la evolución del valor de exportación de los principales países y del mundo.





En los gráficos podemos interpretar que Países Bajos es el principal país que se exporta Granada que cuenta con una participación de 39%, en el año 2016 que incrementa sus compras en US\$ 50 millones, el crecimiento del sector agro a la Unión Europea es un mega mercado por algunos productos que no se producen. Como se puede apreciar en el grafico 3.3 a partir de la entrada en vigencia del TLC en 2013 han sido favorables, dando seguridad y estabilidad al exportador incrementando por años con buena participación los productos no tradicionales, también su excedente comercial se debe a los intercambios con la Unión Europea.

Países Bajos en el año 2010 ha tenido participación del 21 %, seguido de Reino Unido con 16 %, En el grafico 3.3 vemos que España en el valor de las exportaciones se mantiene ya que ellos son productores de Granada con la variedad que se cultiva es el Mollar que ellos mismos producen y venden nacionalmente.

Reino Unido ha tenido un crecimiento después que entra en vigencia el tlc Perú con la Unión Europea que en el año 2013 entro en vigencia y ha ido incrementándose cada año hasta el 2016.

Si estimamos la línea de tendencia del valor de exportación de Países Bajos, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 4E+06 + 2071.8x$$

$$r^2 = 0.8773$$

Dónde:  $y$  es el valor de exportación de Países Bajos medido en US\$

$x$  es el tiempo medido en años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación positiva en el valor de exportación de Granada y el tiempo, con un significativo nivel de ajuste de la regresión los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ( $r^2 = 0.8773$ ), lo que se interpreta en el sentido que existe tendencia creciente en el valor de exportación de Granada durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia del valor de exportación de Reino Unido, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 1E+06 + 608.12x$$

$$r^2 = 0.8163$$

Dónde:  $y$  es el valor de exportación de Reino Unido medido en US \$

$x$  es el tiempo medido en años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación positiva en el valor de exportación de Granada y el tiempo, con un significativo nivel de ajuste de la regresión los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ( $r^2 = 0.8163$ ), lo que se interpreta en el sentido que existe tendencia creciente en el valor de exportación de Granada durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia del valor de exportación de España, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 83660 + 41.433x$$

$$r^2 = 0.7639$$

Dónde:  $y$  es el valor de exportación de España medido en US \$

$x$  es el tiempo medido en años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación positiva en el valor de exportación de Granada y el tiempo, con un significativo nivel de ajuste de la regresión los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ( $r^2 = 0.7639$ ), lo que se interpreta en el sentido que existe tendencia creciente en el valor de exportación de Granada durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia del valor de exportación del mundo, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 9E+06 + 4656.9x$$

$$r^2 = 0.9419$$

Dónde:  $y$  es el valor de exportación del mundo medido en US \$

$x$  es el tiempo medido en años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación fuerte en el valor de exportación de Granada y el tiempo, con un positivo nivel de ajuste de la regresión los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ( $r^2 = 0.9419$ ), lo que se interpreta en el sentido que existe tendencia creciente en el valor de exportación de Granada del mundo durante el periodo 2008-2016.

## **B. Resultados sobre el volumen de exportación**

En el anexo 5 presentamos el volumen de exportación de Granada a todos los países de la Unión Europea, durante el periodo 2008-2016, expresado en toneladas métricas (TM).

En el anexo 6 presentamos la participación porcentual de exportación de Granada de todos los países del mundo, durante el periodo 2008-2016.

A partir de dichos anexos se ha construido el cuadro 3.3 que contiene el volumen de exportación de Granada a los principales países de la Unión Europea del mundo, durante el periodo 2008-2016, expresado en TM.

**Cuadro 3.3 Volumen de exportación de la Granada a los principales países de la Unión Europea, 2008-2016, expresado en toneladas Métricas (TM)**

Años	Volumen de exportación de:				
	Países bajos	Reino unido	España	subtotal	Mundo
2008	382.54	127.619	323.78	833.939	1001.031
2009	410.526	261.986	267.406	939.918	1768.915
2010	595.095	104.37	178.896	878.361	1437.715
2011	1.447.260	718.081	198.581	916.662	3953.108
2012	1.294.385	749.822	94.602	844.424	4946.46
2013	2.280.925	564.306	66.831	631.137	5947.816
2014	4.210.204	1.065.880	111.604	111.604	9700.173
2015	6.224.486	2.645.451	102.115	102.115	15309.62
2016	9.559.290	2.396.913	100.027	100.027	18683.775
Total	1388.161	2526.184	1443.842	5358.187	62748.613
Participación	2.21	4.03	2.30	8.54	100

Fuente: A partir de los anexos 5 y 6.

Dicho cuadro fue elaborado en base el anexo 5 y 6, teniendo en cuenta la participación de cada país se pudo elegir a Países Bajos, Reino Unido y España como principales países exportadores; debido a que su participación en cuanto al volumen de exportación que conto durante el período 2008 al 2016.

En dicho cuadro apreciamos que el volumen de las exportaciones de Países Bajos a partir del año 2008 ha ido en crecimiento en los respectivos años hasta 2016 que presenta un buen aumento.

En el caso de Reino Unido vemos que el volumen de exportación en el año 2008 conto con un buen nivel de exportación hasta el año 2009 ,en el 2010 disminuyo siendo catalogado como el año más bajo en cuanto al volumen de exportación de los últimos 9 años; en el 2011 empezó a recuperarse al igual que en el año 2012, pero en el 2013 tuvo una ligera disminución; a partir del 2014 volvió a subir siendo el 2015 el mejor año en volumen de exportación al igual que el año 2016.

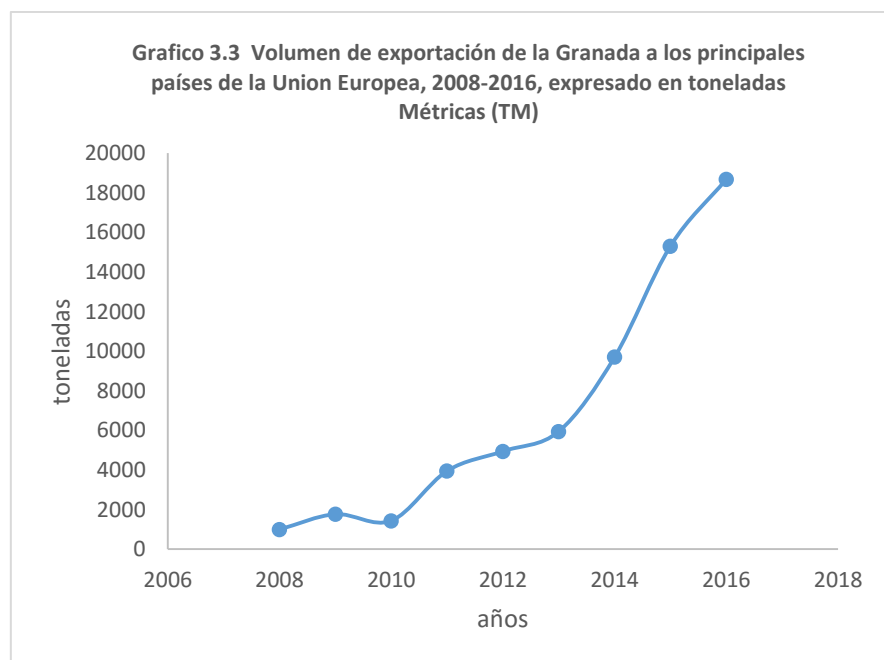
En el caso de España vemos que los volumen de exportación en el año 2008 tuvo buen nivel de exportación, pero en 2009 hasta 2013 tuvo una cierta disminución, siendo 2013 el más bajo de los

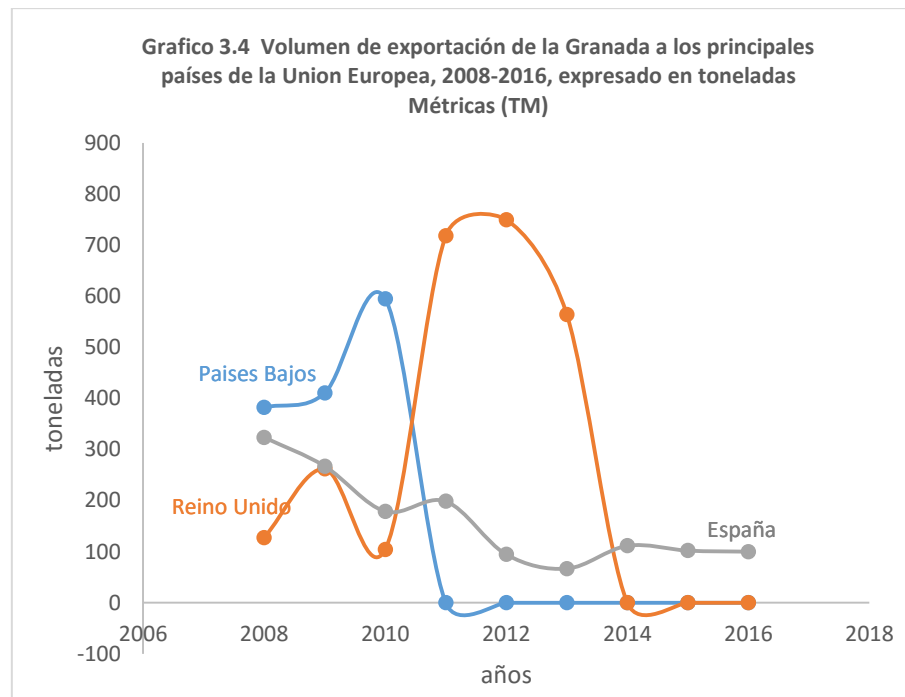


9 años, se volvió a recuperar en el año 2014, en los años 2015 y 2016 se volvió a reducir con respecto del año 2014.

A nivel mundial el volumen de las exportaciones en el año 2008 comenzó con un buen nivel de exportación y ha seguido en aumento los próximos 9 años donde se aprecia que a nivel mundial ha sido favorecido en la mayoría de países a donde se ha exportado la Granada, estabilizarse el volumen de las exportaciones hasta el año 2016.

Los gráficos 3.3 y 3.4 ilustran la descripción que hemos hecho de la evolución del volumen de exportación a los países de la Unión Europea y del mundo.





En el grafico 3.4 vemos que en Países Bajos desde 2008 ,2009 y 2010 ha ido incrementando la cantidad exportada ya que la demanda está en alza por los beneficios de esta fruta para la salud, que luego se redujo 2011,2012 y 2013 el volumen de las exportaciones fue disminuyendo esto hizo que el gobierno busque socios comerciales logrando que en el año 2013 se negocie un tratado de libre comercio con la Unión Europea; en los años 2015 y 2016 la cantidad exportada conto con un mínimo aumento.

Como se visualiza en la grafica 3.4 España demando de Granada en el 2008 por su temporada o meses que no cosecha Granada, ha ido disminuyendo en el 2009, 2010 ya que ido aumentado las variedades de granada en sus país, con una ligero aumento en el 2011 y que a partir del 2012 ha mantenido una baja hasta el año 2016.

Reino Unido recibe envíos del 9% del volumen de las exportaciones que se incremento a partir del años 2010 hasta 2012, teniendo un ligero caído en el 2013. Que a partir del 2010 los mercados de destino eran Países Bajos, Rusia, Reino Unido, Canadá, Italia, España.

Si estimamos la línea de tendencia del volumen de exportación de Países Bajos, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 132676 + 65.865x$$

$$r^2 = 0.5722$$

Dónde:  $y$  es el volumen de exportación de Países Bajos medido en US\$

$x$  es el tiempo medido en años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación positiva en el valor de exportación de Granada y el tiempo, con un significativo nivel de ajuste de la regresión los datos, expresado en el volumen del coeficiente de determinación ( $r^2 = 0.5722$ ), lo que se interpreta en el sentido que existe tendencia moderada en el volumen de exportación de Granada durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia del volumen de exportación de Reino Unido, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 55911 + 27.649x$$

$$r^2 = 0.0586$$

Dónde:  $y$  es el volumen de exportación de Reino Unido medido en US\$

$x$  es el tiempo medido en años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el volumen de exportación de Granada y el tiempo, con un bajo nivel de ajuste de la regresión los datos, expresado en el volumen del coeficiente de determinación ( $r^2 = 0.0586$ ), lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia en el volumen de exportación de Granada de Reino Unido, durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia del volumen de exportación de España, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 55733 + 27.62x$$

$$r^2 = 0.7329$$

Dónde:  $y$  es el volumen de exportación de España medido en TM

$x$  es el tiempo medido en años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el volumen de exportación de Granada y el tiempo, con un nivel significativo de ajuste de la regresión los datos, expresado en el volumen del coeficiente de determinación ( $r^2 = 0.7329$ ), lo que se interpreta en el sentido que existe tendencia moderada en el volumen de exportación de Granada de España, durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia del volumen de exportación del mundo, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 4E+06 + 2164.5x$$

$$r^2 = 0.8737$$

Dónde:  $y$  es el volumen de exportación del mundo medido en TM

$x$  es el tiempo medido en años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el volumen de exportación de Granada y el tiempo, con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos expresados en el volumen del coeficiente de determinación ( $r^2 = 0.8737$ ) lo que se interpreta en el sentido que existe tendencia en el volumen de exportación de Granada del mundo, durante el periodo 2008-2016.

### **C. Resultados sobre el precio de exportación**

En el anexo 7 presentamos el Precio de exportación por toneladas de Granada a todos los países de la Unión Europea, durante el periodo 2008-2016, expresado en dólares americanos (US \$).

En el anexo 8 presentamos la participación porcentual de exportación de la Granada a todos los países de la Unión Europea, durante el periodo 2008-2016.

A partir de dichos anexos se ha construido el cuadro 3.4 que contiene el Precio de exportación de la Granada a todos los países de la Unión Europea, durante el periodo 2008-2016, expresado en dólares americanos US\$.

**Cuadro 3.4 Precio de exportación de la Granada a los principales países de la Unión Europea, 2008-2016, en toneladas métricas expresado en US \$**

Años	Precio de exportación de:				
	Países bajos	Reino unido	España	subtotal	Mundo
2008	2.26	2.32	1.62	6.2	2.11
2009	2.14	2.38	1.53	6.05	2.32
2010	2.5	2.67	1.84	7.01	2.74
2011	2.81	2.36	2.15	7.32	2.85
2012	2.66	2.36	2.11	7.13	2.81
2013	2.59	2.76	2.66	8.01	2.77
2014	2.5	2.23	2.07	6.8	2.59
2015	2.03	1.95	1.96	5.94	2.06
2016	1.9	2.08	1.69	5.67	2.11

Fuente: A partir de los anexos 7 y 8.

En dicho cuadro apreciamos que el precio de exportación por toneladas de Países Bajos disminuyó en los años 2008 y 2009, posteriormente en los años 2010, 2011 fue incrementando el precio; y también fue en 2011 fue el único año donde se obtuvo el precio más alto de los otros nueve años, en 2012 ha ido disminuyendo el precio seguidamente de los años 2014, 2015 y 2016 por tonelada en el año.

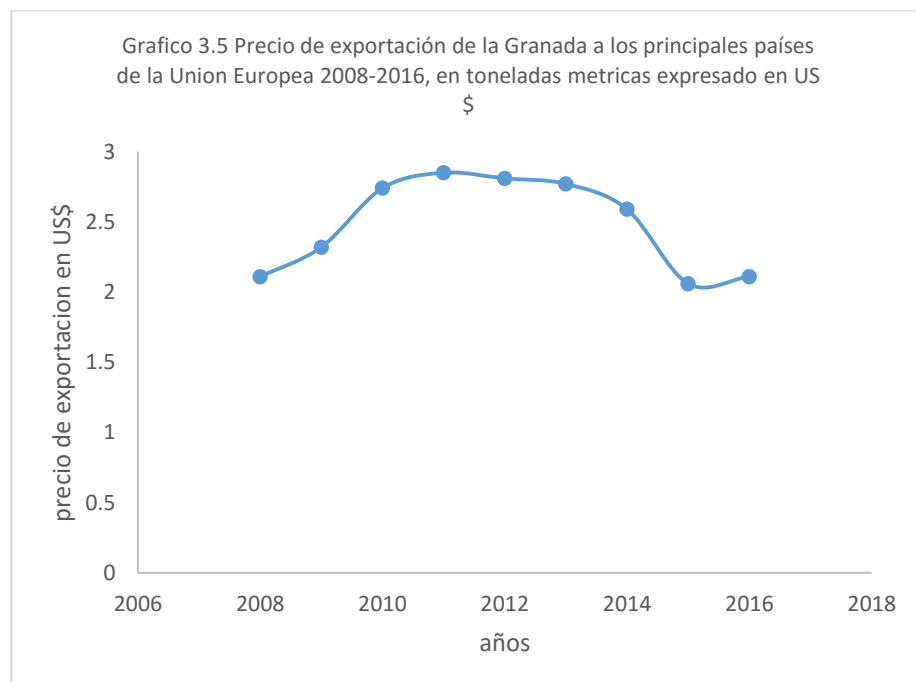
En el caso de Reino Unido el precio de exportación en el año 2008 subió, a comparación del precio de Países Bajos en ese mismo año, en el año 2009 y 2010 se incrementó; en el año 2011 y 2012 obtuvieron el mismo precio, en 2013 empezó a subir nuevamente, a partir de los siguientes años como en el 2014, 2015 y 2016 logre disminuir cada año.

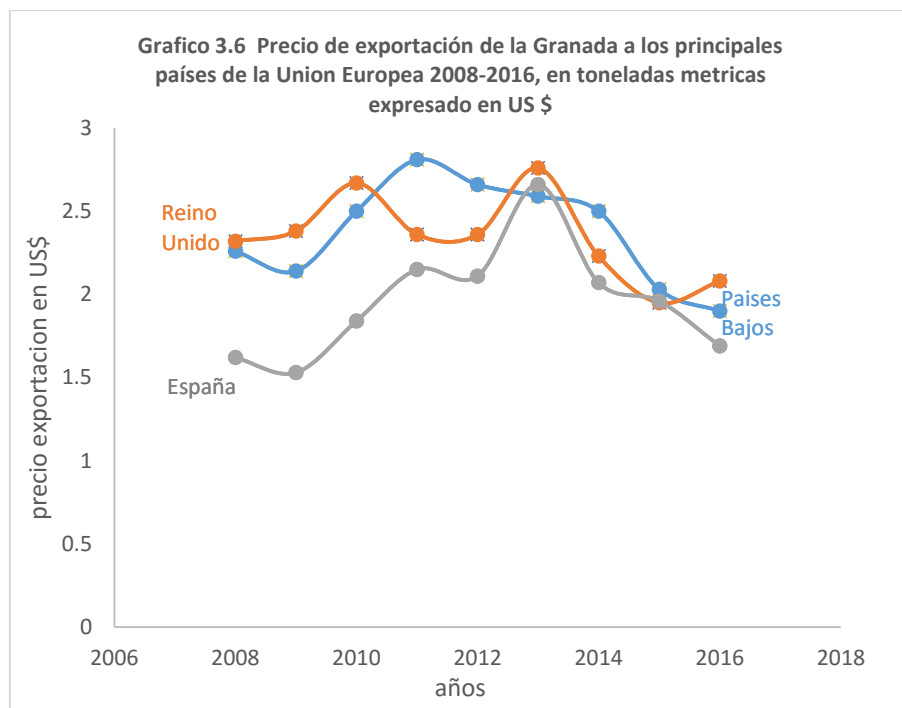
En el caso de España el precio de exportación en los años

2008,2009 disminuyo el precio, pero en los años 2010 y 2011 llego a aumentar; posteriormente empezó a bajar en 2012, durante el año 2013 tuvo un incremento en el precio siendo el más alto durante de los nueve años, a partir del 2014, 2015 y 2016 los precios de exportación han disminuido el precio de exportación siguió bajando anualmente.

A nivel mundial el precio de las exportaciones en el año 2008 comenzó con un buen nivel de exportación y ha seguido en aumento hasta el 2011, a partir del año 2012 los precios donde se aprecia que a nivel mundial se han disminuido cada año hasta el año 2016.

Los gráficos 3.5 y 3.6 ilustran la descripción que hemos hecho de la evolución del precio de exportación de los principales países y del mundo.





En el grafico 3.6 vemos que en Países Bajos desde 2009 hasta 2011 ha ido incrementando la cantidad del precio exportado, ya que hubo una disminución en el 2012 hasta el 2016 por la variación de los precios internacionales de los países que cultivan este fruto.

En España vemos en la grafica que hubo un crecimiento en el 2009 hasta el 2011 que luego disminuyo en 2012, pero luego de entrar en vigencia el tlc Perú Unión Europea tuvo un alto crecimiento ese mismo la cual en los últimos nueve años fue que tuvo el más alto precio de las exportaciones.

Como se visualiza en la grafica 3.4 España demando de Granada en el 2008 por su temporada o meses que no cosecha Granada, ha ido disminuyendo en el 2009, 2010 ya que ido aumentado las variedades de granada en sus país, con una ligero aumento en el 2011 y que a partir del 2012 ha mantenido una baja hasta el año 2016.

Si estimamos la línea de tendencia del Precio de exportación a Países Bajos, obtenemos los siguientes resultados

$$y = 69.108 + 0.0332x$$

$$r^2 = 0.0867$$

Dónde:  $y$  es el Precio de exportación a Países Bajos medido en US\$

$x$  es el tiempo medido en años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa proporcional entre el precio de exportación de Granada y el tiempo, con un bajo nivel de ajuste de la regresión a los datos expresados en el precio del coeficiente de determinación ( $r^2 = 0.0867$ ) lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia en el precio de exportación de Granada a Países Bajos, durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia del Precio de exportación a Reino Unido, obtenemos los siguientes resultados

$$y = 93.892 + 0.0455x$$

$$r^2 = 0.239$$

Dónde:  $y$  es el Precio de exportación a Reino Unido medido en US\$

$x$  es el tiempo medido en años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa proporcional entre el precio de exportación de Granada y el tiempo, con un bajo nivel de ajuste de la regresión a los datos expresados en el precio del coeficiente de determinación ( $r^2 = 0.239$ ) lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia en el precio de exportación de Granada a Reino Unido, durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia del Precio de exportación a España, obtenemos los siguientes resultados

$$y = 83.216 + 0.0423x$$

$$r^2 = 0.1134$$

Dónde:  $y$  es el Precio de exportación a España medido en US\$

$x$  es el tiempo medido en años

$r^2$  es el coeficiente de determinación



Dichos resultados muestran que existe una relación directa proporcional entre el precio de exportación de Granada y el tiempo, con un bajo nivel de ajuste de la regresión a los datos expresados en el precio del coeficiente de determinación ( $r^2 = 0.1134$ ) lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia en el precio de exportación de Granada a España, durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia del precio de exportación del mundo, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 41.383 + 0.0193x$$

$$r^2 = 0.0253$$

Dónde:  $y$  es el precio de exportación del mundo medido en TM

$x$  es el tiempo medido en años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el volumen de exportación de Granada y el tiempo, con un bajo nivel de ajuste de la regresión a los datos expresados en el precio del coeficiente de determinación ( $r^2 = 0.0253$ ) lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia en el precio de exportación de Granada del mundo, durante el periodo 2008-2016.

#### IV. DISCUSIÓN

Altamiza, Cunza, Huamancaja y Peralta. (2013) Coincidimos con los autores que en estos últimos años la fruta Granada tiene una buena participación en el mercado Europeo que está siendo demandado de los 28 países que conforman la Unión Europea, la mitad del bloque predomina un boom debido a su contenido de poder antioxidante, dándoles valor agregado al producto en otros envases, también evaluando las oportunidades de negocios.

Caiguaray, Castillo, Peralta, Cribilleros, (2010) coincidimos con los autores desde que tenemos el tratado de libre comercio con la Unión Europea, tenemos un mayor crecimiento en la demanda de Granada y de otras frutas. Como principales mercados tenemos los datos que realizamos en este trabajo que hace siete años se ha incrementado la demanda de esta fruta antes que entre en vigencia el TLC.

Promperu (2013, p.4) coincidimos con esta información que de acuerdo al análisis la cantidad de demanda de Granada se concentra en Países Bajos que concentra el 49% de las exportaciones. A la vez indicar que es un esfuerzo de las empresas y Asociaciones de Progranada que año tras año ha ido en crecimiento exponencial que los consumidores buscan productos en alta concentración en antioxidantes.

## V. CONCLUSIÓN

1. De acuerdo con los resultados de la investigación, se ha verificado que la exportación mundial de la Granada, durante el periodo 2008-2016, ha tenido una tendencia creciente en el valor de exportación.
2. De acuerdo con los resultados de la investigación, se ha verificado que los precios mundial de Granada se mantuvieron, durante el periodo 2010-2013 en los 3 principales países de la Unión Europea, el precio no ha tenido una tendencia creciente debido a que no hubo buena participación entre los años 2013 hasta el 2016 de los tres principales países de la unión Europea.
3. De acuerdo con los resultados de la investigación, se ha verificado que la exportación peruana de Granada a los diferentes países de la Unión Europea en el mundo, ha tenido un aumento durante el periodo 2010-2016, a pesar que Países Bajos disminuyo su consumo en el año 2011 hasta el 2016 debido al poco volumen de exportación que se muestra en el cuadro, también España se mantuvo en su consumo esos años por ser uno de los principales productores de Granada.
4. De acuerdo con las conclusiones 1, 2 y 3 se infiere que, el tratado de libre comercio Perú y la Unión Europea, con las exportaciones de Granada han estado aumentando los últimos 7 años, con una tendencia positiva que dan al valor , volumen de las exportaciones a los principales países de la Unión Europea que cada año van en aumento .

## **VI. RECOMENDACIONES**

1. Implementar maquinarias para despepar el fruto y obtener oportunidades de negocio en diferentes envases para los arilos de la Granada, generando actividades de consumo a los principales países de la Unión Europea que no solo se conforman con el fruto fresco.
2. Dado que el Perú cuenta con su agroclimática, se puede satisfacer la producción de Granada a los países que no producen en contra temporadas.
3. Apostar por tener marca de calidad para la protección de nuestra variedad de fruta frente a otros.
4. Incrementar el consumo nacional de la Granada ya que el 60 % de las exportaciones de esta fruta se van a la Unión Europea y el resto a otros países como China, India, Asia etc.
5. Dar más apoyo a los pequeños productores para que obtengan innovación en sus cultivos, para generar alta rentabilidad.

#### IV. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aleksink, N (2012) Determinación de costos y precios de exportación. Editorial Buyatti
- Altamiza, Cunza, Huamancaja y Peralta. (2013) realizo la investigación de Procesamiento de Arilos frescos de granada (Punica Granatum) cultivada en la región Ica para el mercado Europeo. Escuela de postgrado de Administración de Negocios. Universidad (ESAN).
- Caiguaray B, Enrique J, Castillo Ch, Luis P, Peralta V, Ivan C, Cribilleros G, Eduardo C. (2010). Plan de Negocios para la producción, procesamiento y exportación de granada fresca al mercado europeo. Informe .Universidad ESAN
- Cabello, M; Cabello J (2014). Las aduanas y el comercio Internacional. 4ta edición. Esic Editorial
- Codex Alimentarius (2012). Sistemas de inspección y certificación de importación y exportación de alimentos. Quinta edición.
- Coll, P (2014). Gestión Aduanera en la Unión Europea. Editorial Marge Books
- Cornejo, E (2010). Comercio Internacional hacia una gestión competitiva. Cuarta edición. Esic editorial
- Datos macro (2016). Unión Europea. Recuperado de: <http://www.datosmacro.com/paises/grupos/union-europea>.
- Ferreyros, E (2005). TLC frente al desarrollo agroindustrial del departamento de la Libertad. Fondo editorial del congreso del Perú
- Furnari, P; Carrera,A (2012). Primera exportación. Buenos Aires. Temas Grupo Editorial
- Houck, J; De Felipe, I; Briz, J (2012). Comercio exterior agrario- fundamentos y análisis. Cuarta edición. Ediciones Mundi Prensa
- Jerez, J (2011). Comercio internacional. Cuarta edición. Esic editorial
- Mauberth, C. (2009) Comercio Internacional. Aspectos, operativos, administrativos y financieros. México. Editorial Trillas
- Martin, M; Martinez, R (2010). Manual práctico de comercio exterior. Segunda Edición. Editorial Fundación Confemetal
- Ministerio de comercio exterior y turismo (2011). Acuerdos comerciales del Perú. Recuperado de:

[http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content  
&view=category&layout=blog&id=54&Itemid=77](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=54&Itemid=77)

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2011). Acuerdo comercial entre Perú y la Unión Europea. Recuperado de: [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content  
&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73).

Ministerio de Comercio exterior y turismo (2015). Reporte de comercio bilateral Perú – Unión Europea (UE-28). Recuperado de: [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/Reporte\\_bilateral  
/europa/RCB-I\\_TRI-2015/union\\_europea\\_UE\\_28\\_1\\_tri\\_15.pdf](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/Reporte_bilateral/europa/RCB-I_TRI-2015/union_europea_UE_28_1_tri_15.pdf)

Moreno, J; Fantasía, M (2009). Manual del exportador

Navarro, A (2008). Actividades y resultados de la promoción de exportaciones no tradicionales en el Perú. Trabajo monográfico. Universidad nacional Agraria La Molina

Parra, R. (2009). Tratados internacionales. Acuerdo de promoción comercial Perú- Estados Unidos el TLC con Estados Unidos. Primera edición. Editorial San Marcos

Polo, O (2010). Metodología para la identificación de productos del sector alimentos con potencial exportador en el mercado Unión Europea, requisitos de acceso y preferencias en el consumo. Trabajo monográfico. Universidad nacional agrario La Molina

Promperu (2013). Informe especializado: comercio de frutas y hortalizas frescas en la Unión Europea. Recuperado de: [http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/438892814radAFFC6.p  
df](http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/438892814radAFFC6.pdf).

Promperu (2016). Nota de prensa mensual julio. Recuperado de: [http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/712083505rad1D281.p  
df](http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/712083505rad1D281.pdf).

Senasa (2008). Regulaciones fitosanitarias para exportar productos vegetales a Estados Unidos – Senasa. Recuperado de: [http://www.camaralima.org.pe/bismarck/DESCARGAS/ AccesoEEUU-  
UE/EEUU/3.%20Regulaciones%20fitosanitarias%20y%20Procedimiento  
s%20ara%20exportar%20productos%20vegetales%20a%20EEUU%20-  
%20SENASA.pdf](http://www.camaralima.org.pe/bismarck/DESCARGAS/ AccesoEEUU-UE/EEUU/3.%20Regulaciones%20fitosanitarias%20y%20Procedimientos%20ara%20exportar%20productos%20vegetales%20a%20EEUU%20-%20SENASA.pdf).

Siicex (2010) Guías de requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar alimentos a la Unión Europea [http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req\\_ue.pdf](http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_ue.pdf)

- Sierra, A (2014). Comercio internacional dumping-subsidios-salvaguardias. Primera edición. Sello editorial de la Universidad de Medellín
- Sosa, R (2014). Principios y fundamentos del comercio global internacional. Grupo Vanchri
- Vásquez, M; Madrigal, R (2010). Comercio Internacional. Tercera reimpresión. Grupo Editorial Patria
- Unión Europea (2014). Recuperado de: [https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries\\_es](https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries_es).

## **ANEXOS**



## Anexo 1. Matriz de Consistencia

Tratado de Libre Comercio Perú -Unión Europea y las exportaciones de granada peruana 2008-2016

Objeto de estudio	Problemas de Investigación	Objetivos de Investigación	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Método
Exportación de granada Peruana a Europa bajo el marco del TLC Unión Europea 2008-2016	<b>Problema General</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Hipótesis General</b>	Tratado de libre comercio	Desgravación arancelaria	Arancel aduanero	Para llevar a cabo este proyecto realice las siguientes actividades: analicé el Tratado Libre Comercio de Perú con la Unión Europea
	¿Cuál ha sido la evolución que ha generado el TLC Perú –UE y las exportaciones de granada peruana en el periodo 2008-2016?	Determinarla evolución que ha generado el TLC Perú – UE y las exportaciones de granada peruana en el periodo 2008-2016	La evolución que ha generado el TLC Perú – UE y las exportaciones de granada peruana en el periodo 2008-2016			TLC aduanero	
	<b>Problema general</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Hipótesis Específicas</b>			Medidas Fitosanitarias	
	1. ¿Cuál ha sido la evolución del valor de las exportaciones al mercado de la UE en el periodo 2008-2016?	1. Determinar la evolución que ha generado el TLC Perú – UE y las exportaciones de granada peruana en el periodo 2008-2016	1. la evolución que ha generado el TLC Perú – UE y las exportaciones de granada peruana en el periodo 2008-2016	Certificación fitosanitarias			
	2. ¿Cuál ha sido la evolución del volumen de las exportaciones al mercado de la UE en el periodo 2008-2016?	2. Determinar la evolución que ha generado el TLC Perú – UE y las exportaciones de granada peruana en el periodo 2008-2016	2. la evolución del volumen de las exportaciones al mercado de la UE en el periodo 2008-2016	Exportación	Precio de exportación		
	3. ¿Cuál ha sido la evolución del precio de las exportaciones al mercado de la UE en el periodo 2008-2016?	3. Determinar la evolución del precio de las exportaciones al mercado de la UE en el periodo 2008-2016.	3. la evolución del precio de las exportaciones al mercado de la UE en el periodo 2008-2016		Volumen de exportación		
						Valor de exportación	

## Anexo 2: Juicio de Expertos

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO  
 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
 ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>Desgravación arancelaria</b>							
1	Arancel Aduanero	✓		✓		✓		
2	Tlc aduanero	✓		✓		✓		
	<b>Medidas fitosanitarias</b>							
1	Inspección Fitosanitaria	✓		✓		✓		
2	Certificación fitosanitaria	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable     Aplicable después de corregir     No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./ Mgtr./ Lic.: GARAY GILHARDI CESAR RAUL DNI: 06408163

Especialidad del validador: MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN (MBA) - ESAU

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

12 de diciembre de 2016

  
 Firma del Experto Informante

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO  
 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
 ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL COMERCIO INTERNACIONAL

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Exportación							
1	Volumen de exportación	✓		✓		✓		
2	Valor de exportación	✓		✓		✓		
3	Precio de exportación	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opin Aplicable [ ]    Aplicable después de corregir [X]    No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgtr./ Lic.: GARY GILDEDI CÉSAR ANADOR DNI: 06408163

Especialidad del validador: MAESTRO EN ADMINISTRACION (MBA)-ESAN

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

12 de diciembre de 2016

  
 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>Desgravación arancelaria</b>							
1	Arancel Aduanero	✓		✓		✓		
2	Tlc aduanero	✓		✓		✓		
	<b>Medidas fitosanitarias</b>							
1	Inspección Fitosanitaria	✓		✓		✓		
2	Certificación fitosanitaria	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable  / Aplicable después de corregir  / No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. / Mgr. / Lic.: Torres Balazs Felipe DNI: 06230782

Especialidad del validador: Ingeniero Económico

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

[Firma], 12 de diciembre de 2016  
 .....  
 Firma del Experto Informante

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO  
 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
 ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL COMERCIO INTERNACIONAL

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>Exportación</b>							
1	Volumen de exportación	✓		✓		✓		
2	Valor de exportación	✓		✓		✓		
3	Precio de exportación	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable  / Aplicable después de corregir  / No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgtr./ Lic.: Torres Balazs Galde DNI: 06230782

Especialidad del validador: Ingeniero Económico

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

[Firma]  
 12 de diciembre de 2016  
 .....  
 Firma del Experto Informante

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO  
 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
 ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL COMERCIO INTERNACIONAL

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Exportación							
1	Volumen de exportación	✓		✓		✓		
2	Valor de exportación	✓		✓		✓		
3	Precio de exportación	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opini Aplicable []    Aplicable después de corregir [ ]    No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgr./Lic.: MICHELENA RIOS GURUQUE OMAZ    DNI: 07912826

Especialidad del validador: LICENCIADO y MAGISTER EN ADMINISTRACION

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

12 de diciembre de 2016



Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>Desgravación arancelaria</b>							
1	Arancel Aduanero	✓		✓		✓		
2	Tlc aduanero	✓		✓		✓		
	<b>Medidas fitosanitarias</b>							
1	Inspección Fitosanitaria	✓		✓		✓		
2	Certificación fitosanitaria	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable     Aplicable después de corregir     No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgr./ Lic.: MICHELENA RIOS GURQUE OMAR DNI: 07912826

Especialidad del validador: LICENCIADO Y MAGISTER EN ADMINISTRACION

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

12 de diciembre de 2016



Firma del Experto Informante



### Anexo 3: Valor de exportación de la Granada, 2008-2016, en Us\$

Países	Valor de exportación								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
MUNDO	2117	4108	3946	11258	13918	16501	25133	31566	39473
PAISES BAJOS	864	879	1489	4068	3448	5913	10527	12612	18161
REINO UNIDO	296	623	279	1698	1773	1559	2377	5169	4994
ESPAÑA	523	408	330	426	200	178	231	200	169
PORTUGAL	0	0	0	0	0	0	0	108	135
ITALIA	5	14	9	4	29	83	47	180	112
CHIPRES	0	0	0	0	216	157	222	131	83
ALEMANIA	4	44	58	264	178	164	127	40	14
FRANCIA	67	763	118	217	1830	205	252	377	10
BELGICA	19	320	195	154	135	41	105	0	0
REPUBLICA CHECA	0	0	2	0	0	0	0	0	0
DINAMARCA	0	0	0	0	0	0	0	26	0
FINLANDIA	0	0	1	0	0	0	0	0	0
GRECIA	0	0	0	50	0	0	0	0	0
IRLANDA	0	0	0	0	0	0	0	10	0
LITUANIA	0	0	0	0	0	40	51	0	0
SUECIA	0	0	0	0	0	0	0	34	0



**Anexo 4: Participación en el valor de exportación de la Granada, 2008-2016, en %**

Países	Valor de exportación										
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	total	%
MUNDO	2117	4108	3946	11258	13918	16501	25133	31566	39473	148020	100.00
PAISES BAJOS	864	879	1489	4068	3448	5913	10527	12612	18161	57961	39
REINO UNIDO	296	623	279	1698	1773	1559	2377	5169	4994	18768	13
ESPAÑA	523	408	330	426	200	178	231	200	169	2665	2
PORTUGAL	0	0	0	0	0	0	0	108	135	243	0
ITALIA	5	14	9	4	29	83	47	180	112	483	0
CHIPRES	0	0	0	0	216	157	222	131	83	809	1
ALEMANIA	4	44	58	264	178	164	127	40	14	893	1
FRANCIA	67	763	118	217	1830	205	252	377	10	3839	3
BELGICA	19	320	195	154	135	41	105	0	0	969	1
REPUBLICA CHECA	0	0	2	0	0	0	0	0	0	2	0
DINAMARCA	0	0	0	0	0	0	0	26	0	26	0
FINLANDIA	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0
GRECIA	0	0	0	50	0	0	0	0	0	50	0
IRLANDA	0	0	0	0	0	0	0	10	0	10	0
LITUANIA	0	0	0	0	0	40	51	0	0	91	0
SUECIA	0	0	0	0	0	0	0	34	0	34	0

**Anexo 5. Volumen de exportación de la Granada, 2008-2016, expresado toneladas Métricas (TM)**

Países	volumen de exportación								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
MUNDO	1001.031	1768.915	1437.715	3953.108	4946.46	5947.816	9700.173	15309.62	18683.775
PAISES BAJOS	382.54	410.526	595.095	1.447.260	1.294.385	2.280.925	4.210.204	6.224.486	9.559.290
REINO UNIDO	127.619	261.986	104.37	718.081	749.822	564.306	1.065.880	2.645.451	2.396.913
ESPAÑA	323.78	267.406	178.896	198.581	94.602	66.831	111.604	102.115	100.027
ITALIA	2.481	7.725	3.929	1.621	6.745	38.436	38.004	122.951	76.635
PORTUGAL	0	0	0	0	0	0	0	80.882	69.358
CHIPRES	0	0	0	0	105.969	120.979	159.552	102.926	61.464
ALEMANIA	1.926	21.829	18.514	92.642	67.46	58.121	54.512	15.202	5.455
FRANCIA	27.933	284.059	39.851	83.954	751.098	64.504	87.829	140.715	3.51
BELGICA	11.115	142.433	73.586	60.579	56.772	15.015	34.656	0	0
REPUBLICA CHECA	0	0	131	0	0	0	0	0	0
DINAMARCA	0	0	0	0	0	0	0	17.738	0
FINLANDIA	0	0	100	0	0	0	0	0	0
GRECIA	0	0	0	16.416	0	0	0	0	0
IRLANDA	0	0	0	0	0	0	0	4.032	0
LITUANIA	0	0	0	0	0	35.344	24.93	0	0
SUECIA	0	0	0	0	0	0	0	17.328	0

**Anexo 6 .Participación en el volumen de exportación de la Granada, 2008-2016, en %**

Países	volumen de exportación										
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	total	%
MUNDO	1001	1768.9	1437.72	3953.11	4946.46	5947.82	9700.2	15309.6	18683.78	62748.6	100
PAISES BAJOS	382.54	410.53	595.095	1.447.260	1.294.385	2.280.925	4.210.204	6.224.486	9.559.290	1388.16	2.21
REINO UNIDO	127.62	261.99	104.37	718.081	749.822	564.306	1.065.880	2.645.451	2.396.913	2526.18	4.03
ESPAÑA	323.78	267.41	178.896	198.581	94.602	66.831	111.6	102.115	100.027	1443.84	2.30
ITALIA	2.481	7.725	3.929	1.621	6.745	38.436	38.004	122.951	76.635	298.527	0.48
PORTUGAL	0	0	0	0	0	0	0	80.882	69.358	150.24	0.24
CHIPRES	0	0	0	0	105.969	120.979	159.55	102.926	61.464	550.89	0.88
ALEMANIA	1.926	21.829	18.514	92.642	67.46	58.121	54.512	15.202	5.455	335.661	0.53
FRANCIA	27.933	284.06	39.851	83.954	751.098	64.504	87.829	140.715	3.51	1483.45	2.36
BELGICA	11.115	142.43	73.586	60.579	56.772	15.015	34.656	0	0	394.156	0.63
REPUBLICA CHECA	0	0	131	0	0	0	0	0	0	131	0.21
DINAMARCA	0	0	0	0	0	0	0	17.738	0	17.738	0.03
FINLANDIA	0	0	100	0	0	0	0	0	0	100	0.16
GRECIA	0	0	0	16.416	0	0	0	0	0	16.416	0.03
IRLANDA	0	0	0	0	0	0	0	4.032	0	4.032	0.01
LITUANIA	0	0	0	0	0	35.344	24.93	0	0	60.274	0.10
SUECIA	0	0	0	0	0	0	0	17.328	0	17.328	0.03

**Anexo 7. Precio de exportación de la Granada, 2008-2016, en toneladas métricas expresado en Us\$**

Países	Precio de exportación								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
MUNDO	2,11	2,32	2,74	2,85	2,81	2,77	2,59	2,06	2,11
PAISES BAJOS	2,26	2,14	2,50	2,81	2,66	2,59	2,50	2,03	1,90
REINO UNIDO	2,32	2,38	2,67	2,36	2,36	2,76	2,23	1,95	2,08
ESPAÑA	1,62	1,53	1,84	2,15	2,11	2,66	2,07	1,96	1,69
PORTUGAL								1,34	1,95
ITALIA	2,02	1,81	2,29	2,47	4,30	2,16	1,24	1,46	1,46
CHIPRES					2,04	1,30	1,39	1,27	1,35
ALEMANIA	2,08	2,02	3,13	2,85	2,64	2,82	2,33	2,63	2,57
FRANCIA	2,40	2,69	2,96	2,58	2,44	3,18	2,87	2,68	2,85
BELGICA	1,71	2,25	2,65	2,54	2,38	2,73	3,03		
REPUBLICA CHECA			15						
DINAMARCA								1,47	
FINLANDIA			10						
GRECIA				3,05					
IRLANDA								2,48	
LITUANIA						1,13	2,05		
SUECIA								1,96	

**Anexo 8. Participación en el precio de exportación de la Granada, 2008-2016, en %**

Países	Precio de exportación										
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	total	%
MUNDO	2.11	2.32	2.74	2.85	2.81	2.77	2.59	2.06	2.11	22.36	100
PAISES BAJOS	2.26	2.14	2.5	2.81	2.66	2.59	2.5	2.03	1.9	19.13	85.55
REINO UNIDO	2.32	2.38	2.67	2.36	2.36	2.76	2.23	1.95	2.08	18.79	84.03
ESPAÑA	1.62	1.53	1.84	2.15	2.11	2.66	2.07	1.96	1.69	16.01	71.60
PORTUGAL								1.34	1.95	3.29	14.71
ITALIA	2.02	1.81	2.29	2.47	4.3	2.16	1.24	1.46	1.46	17.19	76.88
CHIPRES					2.04	1.3	1.39	1.27	1.35	7.35	32.87
ALEMANIA	2.08	2.02	3.13	2.85	2.64	2.82	2.33	2.63	2.57	20.99	93.87
FRANCIA	2.4	2.69	2.96	2.58	2.44	3.18	2.87	2.68	2.85	22.25	99.51
BELGICA	1.71	2.25	2.65	2.54	2.38	2.73	3.03			15.58	69.68
REPUBLICA CHECA			15							15	67.08
DINAMARCA								1.47		1.47	6.57
FINLANDIA			10							10	44.72
GRECIA				3.05						3.05	13.64
IRLANDA								2.48		2.48	11.09
LITUANIA						1.13	2.05			3.18	14.22
SUECIA								1.96		1.96	8.77

## Anexo 9: Granada (fruta)

La granada (*Punica Granatum*) es la fruta carnososa del granado, árbol que se desarrolla en zonas tropicales y subtropicales. Es un fruto de forma globosa y tamaño algo mayor que la manzana. Presenta una corteza gruesa de color pardo anaranjado, en cuyo interior aparecen múltiples semillas rojas separadas por tabiques membranosos. Estas semillas están embebidas de una pulpa jugosa, refrescante y de sabor agridulce. A medida que el fruto madura, la cáscara se va agrietando y mostrando sus simientes. Existen también variedades de menor tamaño que no contienen semillas en su interior.

### CONSERVACION DE LA GRANADA

Las granadas se conservan a temperatura ambiente durante varios días. Si no van a ser consumidas inmediatamente, se deben mantener en el frigorífico, donde se conservarán unas 3 semanas. Los granos separados se pueden congelar fácilmente.

### PROPIEDADES NUTRICIONALES

La granada ayuda a frenar el proceso de envejecimiento y a mantener la piel sana. Además, estos antioxidantes favorecen la circulación sanguínea y reducen la presión arterial, por lo que la granada ayuda a prevenir enfermedades del corazón y mantener una buena salud cardiovascular.

Por su contenido en manganeso, la granada es adecuada en el tratamiento de los trastornos del metabolismo enzimático, ya que este mineral forma parte de diversas enzimas que intervienen en el metabolismo de grasas e hidratos de carbono.

Es una fruta muy **diurética**, que favorece la eliminación de agua y sales a través de los riñones. Esta propiedad se debe fundamentalmente a la presencia de **potasio**, que ayuda a mantener el equilibrio hidrosalino del organismo.

Es una fruta rica en minerales, destacando el potasio, aunque también aporta fósforo, manganeso, calcio, hierro y magnesio. Entre las vitaminas, contiene principalmente vitaminas C, B1 y B2, aunque en pequeñas cantidades.

- Energía (kcal): 31,83
- Proteínas (g): 0,70
- Grasa (g): 0,10
- Hidratos de carbono (g): 7,50
- Colesterol (mg): 0,00
- Fibra (g): 0,20
- Vitamina B1 (mg): 0,02
- Vitamina B2 (mg): 0,02
- Vitamina B6 (mg): 0,11
- Vitamina B12 (µg): 0,00
- Vitamina C (mg): 5,70
- Ácido fólico (µg): 0,00
- Vitamina B3 (mg): 0,30
- Vitamina A (µg): 3,50
- Vitamina D (µg): 0,00
- Vitamina E (mg): no analizado

## VIAGRA NATURAL

Los investigadores llevaron a cabo diferentes experimentos con un grupo de voluntarios de entre 21 y 64 años de edad y comprobaron que beber un vaso de zumo de granada todos los días durante 2 semanas aumentaba los niveles de testosterona hasta un 30%. Según observaron, el zumo de granada incrementaba el **deseo sexual** tanto en hombres como en mujeres.

Además, debido al zumo de granada, en los hombres aumentó el vello facial y su tono de voz se volvió ligeramente más grave.

En el caso de las mujeres, la hormona ayudó a fortalecer los huesos y músculos.

El aumento de la testosterona también tuvo otros efectos positivos como mejorar el estado de ánimo y la memoria, además de reducir la hormona del estrés (cortisol).

Estos investigadores también han comprobado que el zumo de granada ayuda a combatir el cáncer, aliviar los síntomas de los trastornos estomacales, la osteoartritis y la conjuntivitis.

## USO

Además, la granada es un acompañamiento perfecto para algunos postres, como el yogur, o como complemento de las ensaladas, aportando color y nutrientes.

Las semillas de esta fruta se emplean cada vez más en la elaboración de conservas, jaleas, mermeladas, confituras, jarabes, helados...

La granada también se pueden desecar y utilizar como especia en la condimentación de diversos platos.

Un importante derivado de la granada es la denominada **granadina**, un jarabe obtenido a partir de su jugo, muy apreciado en coctelería y repostería, principalmente en el sur de Europa. La granadina diluida en agua se toma como refresco.





## Anexo 10: Principales países exportadores

N°	PAIS	% 12-11
1	ESPAÑA	106%
2	TAILANDIA	29%
3	CHINA	41%
4	PAISES BAJOS	-11%
5	HONG KONG	12%
6	AZERBAIYAN	64%
7	ESTADOS UNIDOS	-6%
8	EGIPTO	40%
9	TURQUIA	5%
10	INDIA	31%

## Anexo 11: Principales empresas exportadores










EMPRESA	% 16-15
EXPORTADORA FRUTICOLA DEL SUR SA	-2%
AGRO VICTORIA SAC	12%
AGRICOLA LOS MEDANOS SA	-
CORPORACION AGROLATINA SAC	124%
AGRICOLA PAMPA BAJA SAC	137%
CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA	69%
INVERSIONES NIVAMA SAC	9%
AGROINDUSTRIAS AIB SA	48%
CORPORACION APEISA SAC	7%

**Anexo 12: Ingreso per cápita de los países que conforman la Unión Europea año 2015**

**Unión Europea**

Países	Población	PIB Mill. €	PIB Per Capita	IDH	Deuda	Deuda (%PIB)	Déficit (%PIB)
 <a href="#">Alemania</a> [+]	82.176.000	3.032.820M.€	37.100€	0,916	2.157.880 M.€	71,20%	0,70%
 <a href="#">Austria</a> [+]	8.621.000	339.896M.€	39.400€	0,885	290.762 M.€	85,50%	-1,00%
 <a href="#">Bélgica</a> [+]	11.209.000	410.351M.€	36.600€	0,890	433.992 M.€	105,80%	-2,50%
 <a href="#">Bulgaria</a> [+]	7.154.000	45.287M.€	6.300€	0,782	11.785 M.€	26,00%	-1,70%
 <a href="#">Chipre</a> [+]	847.000	17.637M.€	20.800€	0,850	18.964 M.€	107,50%	-1,10%
 <a href="#">Croacia</a> [+]	4.221.000	43.847M.€	10.400€	0,818	37.914 M.€	86,70%	-3,30%
 <a href="#">Dinamarca</a> [+]	5.660.000	271.786M.€	47.800€	0,923	107.447 M.€	40,40%	-1,30%
 <a href="#">Eslovaquia</a> [+]	5.421.000	78.686M.€	14.500€	0,844	41.293 M.€	52,50%	-2,70%
 <a href="#">Eslovenia</a>	2.063.000	38.570M.€	18.700€	0,880	32.071 M.€	83,10%	-2,70%

Países	Población	PIB Mill. €	PIB Per Capita	IDH	Deuda	Deuda (%PIB)	Déficit (%PIB)
[+]							
 <a href="#">España</a> [+]	46.438.422	1.081.190M.€	23.200€	0,876	1.073.189 M.€	99,80%	-5,13%
 <a href="#">Estonia</a> [+]	1.311.998	20.252M.€	15.400€	0,861	2.036 M.€	10,10%	0,10%
 <a href="#">Finlandia</a> [+]	5.482.013	209.149M.€	38.200€	0,883	133.111 M.€	63,60%	-2,80%
 <a href="#">Francia</a> [+]	66.415.161	2.181.064M.€	32.800€	0,888	2.097.611 M.€	96,20%	-3,50%
 <a href="#">Grecia</a> [+]	10.858.000	175.697M.€	16.200€	0,865	311.673 M.€	177,40%	-7,50%
 <a href="#">Holanda</a> [+]	16.937.000	676.531M.€	40.000€	0,922	440.552 M.€	65,10%	-1,90%
 <a href="#">Hungria</a> [+]	9.856.000	109.674M.€	11.100€	0,828	80.392 M.€	74,70%	-1,60%
 <a href="#">Irlanda</a> [+]	4.635.000	255.815M.€	55.100€	0,916	201.134 M.€	78,60%	-1,90%
 <a href="#">Italia</a> [+]	60.796.000	1.642.444M.€	27.000€	0,873	2.172.673 M.€	132,30%	-2,60%
 <a href="#">Letonia</a> [+]	1.986.000	24.349M.€	12.300€	0,819	8.846 M.€	36,30%	-1,30%

Países	Población	PIB Mill. €	PIB Per Capita	IDH	Deuda	Deuda (%PIB)	Déficit (%PIB)
 <a href="#">Lituania</a> [+]	2.905.000	37.331M.€	12.900€	0,839	15.940 M.€	42,70%	-0,20%
 <a href="#">Luxemburgo</a> [+]	563.000	51.216M.€	89.900€	0,892	11.314 M.€	22,10%	1,60%
 <a href="#">Malta</a> [+]	431.333	8.788M.€	20.300€	0,839	5.622 M.€	64,00%	-1,40%
 <a href="#">Polonia</a> [+]	38.006.000	429.794M.€	11.200€	0,843	215.685 M.€	51,10%	-2,60%
 <a href="#">Portugal</a> [+]	10.348.648	179.540M.€	17.300€	0,830	231.584 M.€	129,00%	-4,40%
 <a href="#">Reino Unido</a> [+]	65.110.000	2.577.280M.€	39.600€	0,907	2.269.874 M.€	89,10%	-4,30%
 <a href="#">República Checa</a> [+]	10.538.000	166.964M.€	15.800€	0,870	67.952 M.€	40,30%	-0,60%
 <a href="#">Rumanía</a> [+]	19.871.000	160.353M.€	8.100€	0,793	59.699 M.€	37,90%	-0,80%
 <a href="#">Suecia</a> [+]	9.798.871	447.010M.€	45.600€	0,907	199.883 M.€	43,90%	0,20%