

# UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

## FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICO Y ADMINISTRATIVAS

### ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA COMERCIAL

#### ESPECIALIDAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES



“ANÁLISIS DE LA RELACIÓN DE LAS IMPORTACIONES PERUANAS DE SEMILLA DE CEBOLLA AMARILLA DULCE Y LAS EXPORTACIONES DE CEBOLLA AMARILLA DULCE A EEUU, PERIODO 2004-2014”.

PRESENTADO POR LOS BACHILLERES:

- **ANA LUCÍA PÉREZ SALINAS**
- **JOEL CASTRO TAPIA**

PARA OPTAR POR EL TITULO PROFESIONAL DE:

**INGENIEROS COMERCIALES**

**AREQUIPA- PERU**

**2015**

## ÍNDICE GENERAL

### Contenido

<b>ÍNDICE GENERAL</b> .....	<b>II</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>VI</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS</b> .....	<b>VII</b>
DEDICATORIA.....	1
RESUMEN.....	2
SUMMARY.....	3
INTRODUCCIÓN.....	4
<b>CAPÍTULO I: GENERALIDADES</b> .....	<b>6</b>
1. Planteamiento del Problema.....	6
1.1. Contexto Comercial.....	6
1.1.1. Reseña Comercial.....	6
1.1.2. Aspectos Relacionados a la Producción.....	8
1.1.2.1. Tipos de Cebolla.....	8
1.1.2.2. Características.....	9
1.1.2.3. Características del Mercado.....	11
1.2. Definición del Problema.....	12
1.2.1. Identificación del Problema.....	12
1.2.2. Descripción del Problema.....	13
1.3. Interrogantes Básicas.....	14
1.4. Hipótesis.....	14
1.5. Objetivos.....	14

1.5.1. Objetivo General.....	14
1.5.2. Objetivos Específicos.....	15
1.6. Justificación.....	15
1.6.1. Justificación Económica.....	15
1.6.2. Justificación Legal.....	16
1.7. Delimitación y Límites de la Investigación.....	17
<b>CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO-METODOLÓGICA.....</b>	<b>18</b>
2.1. Antecedentes de Investigación.....	18
2.2. Marco Teórico.....	18
2.2.1. Análisis Estratégico.....	18
2.2.1.1. Análisis Ambiental Interno y Externo.....	21
2.2.2. Variables e Indicadores.....	24
2.2.2.1. Análisis de Variables.....	24
2.2.2.2. Operacionalización de las Variables.....	24
2.3. Metodología.....	25
2.3.1. Enfoque Metodológico.....	25
2.3.2. Técnica Utilizada.....	25
2.3.3. Instrumentos.....	25
<b>CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....</b>	<b>26</b>
3.1. Importaciones.....	26
3.1.1. Producto.....	26
3.1.1.1. Propiedades.....	26
3.1.1.2. Origen de Importaciones.....	26
3.1.1.3. Volúmenes Importados.....	28

3.1.2. Datos de Importación.....	29
3.1.2.1. Negociación Internacional.....	29
3.1.2.2. Selección de Medio de Transporte.....	29
3.1.2.3. Acuerdos Bilaterales.....	30
3.2. Exportaciones.....	31
3.2.1. Producto.....	31
3.2.1.1. Producción.....	31
3.2.1.2. Propiedades.....	32
3.2.1.3. Variedades y Calibres.....	32
3.2.1.4. Lugar de Producción.....	32
3.2.1.5. Cultivo.....	33
3.2.2. Oferta Exportable.....	41
3.2.2.1. Producción Nacional.....	41
3.2.3. Datos Exportación.....	42
3.2.3.1. Selección de Mercado Objetivo.....	42
3.2.3.2. Distribución.....	42
3.2.3.3. Negociación Internacional.....	43
3.2.3.4. Selección de Medio de Transporte.....	44
3.2.3.5. Acuerdos Bilaterales.....	45
3.3. Análisis Estratégico.....	47
3.3.1. Análisis Ambiental Externo.....	47
3.3.1.1. Fuerzas Económicas.....	47
3.3.1.2. Fuerzas Sociales.....	56
3.3.1.3. Fuerzas Políticas.....	58

3.3.1.4. Fuerzas Tecnológicas.....	59
3.3.1.5. Fuerzas Medioambientales.....	60
3.3.1.3. Síntesis del Capítulo.....	62
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>64</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>65</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>66</b>
ANEXO 1: PLAN DE TESIS.....	72
ANEXO 2: ENTREVISTA A OSCAR GRANADOS (NOVOLIZ).....	89
ANEXO 3: ENTREVISTA A JOSÉ ROSEMBERG (AGROGÉNESIS).....	91
ANEXO 4: ENTREVISTA A WALTER APAZA (UAM).....	94
ANEXO 5: ENTREVISTA A J. ANTONIO GUEVARA (KEYPERÚ).....	96
ANEXO 6: EXPORTACIONES PERUANAS EN \$ FOB.....	98
ANEXO 7: EXPORTACIONES PERUANAS EN KG.....	109
ANEXO 8: EXPORTACIONES PERUANAS A EEUU EN \$ FOB.....	120
ANEXO 9: EXPORTACIONES DE CEBOLLA AMARILLA DULCE.....	131
ANEXO 10: IMPORTACIONES DE CEBOLLA DULCE EN KG.....	132
ANEXO 11: REPRESENTACIÓN DE EXPORTACIONES DE CEBOLLA A ESTADOS UNIDOS.....	139
ANEXO 12: REPRESENTACIÓN DE EXPORTACIONES DE CEBOLLA AMARILLA DULCE A EEUU.....	140
ANEXO 13: REPRESENTACIÓN DE EXPORTACIONES DE CEBOLLA A TODO DESTINO.....	141

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Relación del tipo de cebolla y su concentración de ácido pirúvico.....	11
Tabla 2: Fuerzas a considerar en el análisis ambiental. Wheelen y Hunger.....	22
Tabla 3: Importaciones de semilla de cebolla amarilla dulce 2004-2014.....	27
Tabla 4: Partida arancelaria de importación de cebolla amarilla dulce.....	31
Tabla 5: Producción en Kg de Cebolla Amarilla Dulce en Perú.....	35
Tabla 6: Exportaciones de Cebolla Amarilla Dulce a EEUU 2004 - 2014.....	41
Tabla 7: Aranceles de exportación de cebolla amarilla dulce.....	46
Tabla 8: Tasa del Crecimiento del PBI en Norteamérica .....	48
Tabla 9: Porcentaje de inflación en Norteamérica hasta el 2015.....	50
Tabla 10: Porcentaje de desempleo en Estados Unidos.....	51
Tabla 11: Comparación entre los niveles de desempleo 2014 y 2013.....	51
Tabla 12: Resumen de datos históricos de variables.....	62

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Crecimiento de las exportaciones de cebolla a Estados Unidos.....	07
Gráfico 2: Síntesis del análisis externo.....	23
Gráfico 3: Origen de las importaciones de semilla de cebolla amarilla dulce.....	27
Gráfico 4: Participación de las empresas importadoras de semilla.....	28
Gráfico 5: Importaciones de Semilla de cebolla dulce por tipo (2004-2014).....	29
Gráfico 6: Medio de Transporte de las importaciones de semilla .....	30
Gráfico 7: Zonas de mayor producción de cebolla (2004-2014).....	33
Gráfico 8: La siembra de cebolla en el Perú (2004–2014).....	36
Gráfico 9: La cosecha de cebolla en el Perú (2004 – 2014).....	37
Gráfico 10: Tiempos de siembra de cebolla en Ica (2004 – 2014).....	37
Gráfico 11: Tiempos de cosecha de cebolla en Ica (2004-2014).....	37
Gráfico 12: Tiempos de siembra de cebolla en Lima (2004 – 2014).....	38
Gráfico 13: Tiempos de cosecha de cebolla en Lima (2004 – 2014).....	39
Gráfico 14: Tiempos de siembra de cebolla en Arequipa (2004 – 2014).....	40
Gráfico 15: Tiempos de cosecha de cebolla en Arequipa (2004 – 2014).....	40
Gráfico 16: Principales destinos de exportación (2004-2014).....	42
Gráfico 17: Aplicación del PESTA al Mercado Norteamericano.....	61

## DEDICATORIA

"Esta tesis la dedico primeramente a Dios, por haber guiado mis pasos y decisiones todo este tiempo, y por hacerlo siempre.

A mi amado hijo Matías, por ser mi principal fuente de motivación e inspiración para poder superarme cada día más y lograr ser la mejor madre, mujer y profesional para él.

A mis padres quienes me apoyaron en la decisión de seguir la carrera de ingeniería, y durante toda mi formación profesional.

A todos mis familiares y amigos que con sus palabras de aliento me impulsaron a seguir adelante y ser perseverante en cumplir mis anhelos".

**Ana Lucía Pérez Salinas**

"La presente tesis está dedicada a Dios, ya que gracias a Él es que he podido concluir mi carrera, por Su ayuda, guía y fortaleza durante todo el tiempo de estudios y ayudarme a perseverar en todo momento.

A mis padres, que siempre han estado ahí para apoyarme incondicionalmente en toda circunstancia y que me han permitido llegar hasta esta instancia en mis estudios, por su amor, trabajo y sacrificio todos estos años.

A mi universidad y profesores, por darme los conocimientos y herramientas necesarias para poder afrontar la vida como mejor persona y un buen profesional".

**Joel Castro Tapia**



## RESUMEN

Este trabajo representa un primer intento de compendiar de forma metódica toda aquella información relevante que guarde relación con la comercialización de la cebolla amarilla dulce. Basando nuestra investigación en procedimientos fundamentalmente descriptivos, mostramos al inversionista las bondades y desventajas de la exportación de cebolla amarilla dulce a los Estados Unidos, analizando los componentes externos del mercado y proporcionando una optimización de la oferta exportable peruana en base al análisis estratégico de los procesos generales de exportación.

Comenzamos describiendo ciertos aspectos de la situación actual de la exportación de cebolla amarilla dulce, como la dependencia casi absoluta de nuestro mercado con respecto a la demanda norteamericana, las propiedades y características por las que esta cebolla es demandada, las vías de transporte y las formas de distribución; demostrando con ello la rentabilidad del negocio.

También abordamos los factores sociales, culturales, políticos y medioambientales que puedan ser determinantes a corto, mediano y largo plazo en el mercado de la cebolla; como el surgimiento de nuevos competidores o el cambio de paradigmas sociales que puedan ser perjudiciales en el negocio de la cebolla.

Finalmente, hacemos hincapié en cómo lograr cambiar la forma tradicional de decisiones de este negocio, para poder hacerlo más eficiente y evitar el posible fracaso del mismo. En esta última premisa radica lo valioso de nuestra propuesta.

## SUMMARY

This work represents a first attempt to summarize methodically all relevant information which relates to the marketing of sweet onions. Basing our research mainly descriptive methods, we show the investor the advantages and disadvantages of export to the United States sweet onion, analyzing the external components of the market and providing an optimization of the Peruvian export offer based on the strategic analysis of the general processes export.

We begin by describing certain aspects of the current situation on the export of sweet onion, and the almost total dependence of our market compared to the US demand, properties and characteristics of this onion, transportation routes and forms of distribution; thereby demonstrating profitability.

We also address the social, cultural, political and environmental factors that may be decisive in the short, medium and long term market onion; the emergence of new competitors or changing social paradigms that may be harmful in the onion business.

Finally, we emphasize how to change the traditional way of making this business, to make it more efficient and prevent possible failure of it. In the latter premise is the value of our proposal.

## INTRODUCCIÓN

Pocos mercados han sido tan bien explotados como los de la cebolla. El Perú, país tradicionalmente agricultor, tuvo a bien canalizar con inteligencia las oportunidades que la cebolla amarilla dulce abría para muchos empresarios e inversionistas. Es así que después de años de esmerado crecimiento, la tendencia comercial que empodera la exportación de la cebolla ha ido bosquejando una línea de sostenibilidad, consiguiendo que el empresario tenga más garantías para invertir en este rubro.

Pese a esto, observamos que la industria de la exportación de cebolla carece de algunos fundamentos esenciales que, de poseerlos, incrementarían de manera próspera su rentabilidad y evitarían que el mercado se vea afectado en años próximos.

Vemos, por ejemplo, que las inversiones no se hacen en base a un análisis riguroso, no hemos podido detectar estudios “Delphi” como los que sí realiza la industria agropecuaria chilena; la relación entre la cantidad de semilla importada y la cantidad de cebolla vendida al exterior no ha sido estudiada a profundidad ni sus efectos en la producción, dejando la suerte de este negocio en manos de mentes intuitivas y analistas empíricos.

Según nuestros recursos teóricos, podemos considerar al negocio de la exportación de cebolla amarilla dulce como una realidad comercial adaptativa, es decir, pasiva, que no se anticipa al cambio ni lo genera. En pocas palabras, estamos a expensas del beneplácito de nuestros consumidores, no hemos desarrollado un mercado alternativo.

Esta investigación viene a romper con algunos prejuicios, siendo el principal de todos y el más amenazante el asumir de antemano que se trata de un negocio con una rentabilidad invulnerable. Ante esto, nosotros proponemos que de continuar con la manera empírica de toma de decisiones, el negocio se verá afectado como ya lo ha venido haciendo en algunos años, y podría llegar un punto en que ya no sea tan próspero.

Deseamos que este trabajo constituya para el inversionista una primera herramienta para familiarizarse con el comercio de la cebolla amarilla dulce.

Nos ayuda además a descubrir que nuestras costumbres culinarias más arraigadas, como la del consumo absoluto de cebolla pungente (colorada) o tradicional, nos induce muchas veces a darle la espalda a un sinfín de oportunidades, como la preponderancia que tiene la cebolla suave en la cultura culinaria norteamericana.



## CAPÍTULO I: GENERALIDADES

### 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### PROBLEMA

Análisis de la relación de las importaciones peruanas de semilla de cebolla amarilla dulce y las exportaciones de cebolla amarilla dulce a EEUU, periodo 2004-2014.

#### 1.1. Contexto Comercial

La cebolla es un producto tradicional en la agricultura peruana, cumple además un rol protagónico en nuestra gastronomía y en muchos lugares es un sembrío emblemático. Pese a esto, lo usual en la mayoría de hogares en el Perú es adquirir la cebolla pungente, o cebolla “colorada”, que proporciona a las comidas un sabor familiar y entrañable dado que es recordar nuestras querencias; lo que no está muy difundido es que son pocos los lugares en el mundo donde la cebolla colorada es bien recibida, lo normal en Norteamérica y en la mayoría de países de Europa es consumir la cebolla “suave”, también llamada “no pungente” o “dulce”. Este producto de exportación catalogado como “cebolla amarilla dulce” viene proporcionando al país prósperas ganancias, especialmente desde la puesta en vigencia de los Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos y otros países (Gestión, 2012).

##### 1.1.1. Reseña Comercial

Según Carlos Lozada García, gerente general de MC&M Agro, el cultivo de cebolla era fundamental para sostener la economía de los pequeños agricultores en la década de los 80, a partir de ese momento la producción de cebolla se llevó a otra escala y tanto valles como otras regiones de la costa comenzaron a incrementar la oferta de cebolla, fenómeno económico que resultó perjudicial para la pequeña agricultura. Decíamos además que la cebolla colorada tiene cabida sólo en Perú y otros países con facetas culinarias parecidas; esto cerraba las puertas para cualquier otro intento exportador.

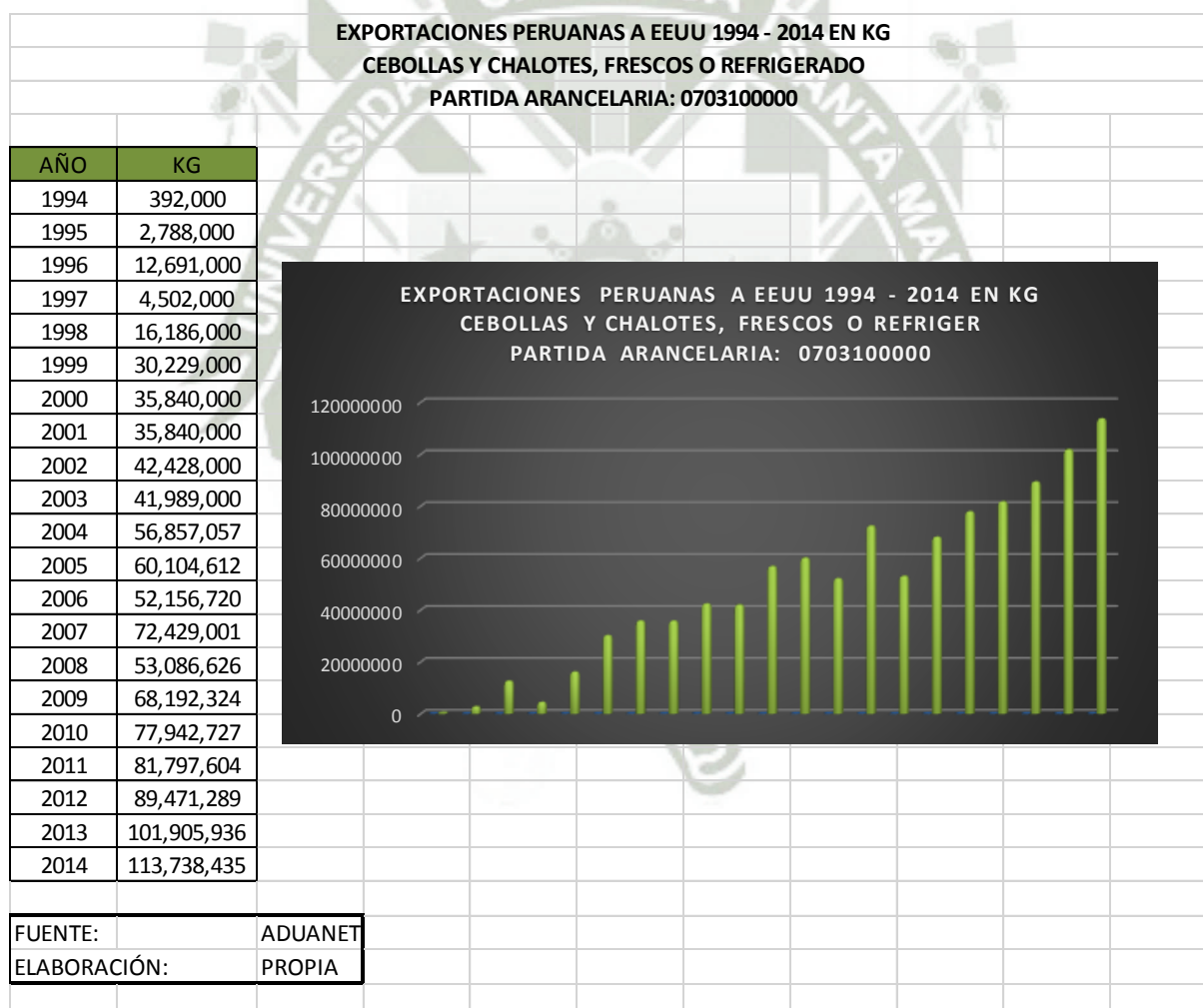
Fue en 1993 cuando se descubre un mercado distinto, en palabras de Carlos Lozada “la inquietud de destacados cebolleros locales [...] consiguió exportar por primera vez a los Estados Unidos un tipo de cebolla con alta demanda en ese

mercado. Se trata de la cebolla amarilla dulce, por la que los norteamericanos suelen pagar el doble que por las cebollas amarillas regulares” (Lozada, 2005:34).

Se descubrió que este cultivo se adaptaba muy bien a las características ambientales locales, lo cual aceleró su producción hasta límites insospechados, siendo este justamente el quid de la cuestión, controlar el sobreabastecimiento de cebolla amarilla dulce para evitar la caída de precios; recordemos que en muchos casos, especialmente de septiembre a diciembre, la agroindustria peruana cubre hasta el 80% de la demanda norteamericana de cebolla amarilla dulce (ibíd.).

A continuación un mapa de progreso que ilustra el crecimiento de la exportación:

**Gráfico 1: Crecimiento de las exportaciones de cebolla a Estados Unidos (1994-2014)**



Si hay algo que no deja lugar a dudas, pese a la suspicacia política que suscitó en su momento, es que los TLC con Estados Unidos (2006) y más recientemente

con China (2012), han beneficiado notoriamente al empresario agroexportador. Por no insistir con el tema de la cebolla, es preciso señalar que el mercado de la uva pasó de 18 millones dólares registrados como venta neta antes del Tratado, a 36 millones en el año 2009 y a 56 millones en el 2012. Tendencias similares observamos en los espárragos frescos, fosfatos de calcio naturales, filetes de pota, algas pardas, láminas de polipropileno y la propia cebolla amarilla dulce (Gestión, 2012). Todo esto nos lleva a inferir que los beneficios del tratado afectaron para bien la situación de la cebolla en particular y del sector agropecuario en general; como lo señalan las cifras, las exportaciones a Estados Unidos crecieron de US\$ 5836 millones en el 2008 a US\$ 7300 en el 2013, con una caída en el 2009 a consecuencia de la crisis financiera (Comercio, 2014).

### 1.1.2. Aspectos relacionados a la Producción

Comenzaremos por su ubicación taxonómica. La cebolla pertenece a la familia de las Aliliáceas (ajo y puerro). Su nombre científico es *Allium cepa*; se le conoce desde hace más de 5,000 años, es originaria de Asia Central. La cebolla es la parte subterránea en forma de bulbo amarillo, rojo violáceo de una pequeña planta, la cual tiene sus ramas verdes y redondas que están huecas por dentro.

La variedad “híbrida”, que es más productiva y uniforme que la normal, es resultado del desarrollo genético en semilleros donde cultivan “Machos estériles” conjuntamente con variedades *ad hoc* que son polinizadas.

#### 1.1.2.1. Tipos de Cebolla

Las cebollas que se cultivan en el Perú pueden clasificarse en dos:

- La Cebolla Roja o Criolla: Es la principal variedad producida en el Perú, dado el mayor consumo masivo entre la población peruana. Es una cebolla de sabor picante, de forma globosa, esférica o elipsoidal, y de color rojo violáceo, rojo intenso o violáceo.
- La Cebolla Amarilla Dulce: Es una variedad de cebolla muy apreciada en los mercados de Estados Unidos y Europa por su sabor dulce y baja pungencia. Las variedades de ésta cebolla cultivadas en el Perú son cebollas de “día corto”. Tiene como variedades: Century, Pegasus, Sweet Caroline, Granex, Harris Moran y Marta Hazera.

### 1.1.2.2. Características

La cebolla amarilla dulce es un producto diferente a la cebolla regular, sus características básicamente son:

- Se puede comer como una “manzana”, su sabor es dulce, no pica, no deja “tufo”, cuando se la prepara no hace llorar al cocinero y otros atributos reconocidos por sus consumidores. Se consume en ensaladas, hamburguesas y en el famoso “onion ring”.
- Una cebolla es considerada dulce cuando carece de ese sabor fuerte (pica o quema la lengua) que normalmente encontramos en las cebollas rojas, a este sabor fuerte se le denomina “pungencia”. Una cebolla con baja pungencia permite al consumidor ingerirla en forma fresca. La cebolla amarilla dulce de óptima calidad deberá tener una pungencia menor a 4.0 micromoles de ácido pirúvico por gramo de materia seca, y cuando el nivel de azúcares es mayor a 7 grados brix. La baja pungencia depende de varios factores, así como la interrelación de estos. Básicamente encontramos los siguientes:
  - **Tipos de Cultivar.-** El comité de cebollas dulces de Vidalia en los Estados Unidos tiene una lista de cultivares poco pungentes, dentro de las principales se encuentran: Pegasus, Centauro, Granex 33, Rio Bravo, Mr. Max, Sweet Vidalia y Savannah Sweet entre otras. Todos estos cultivares tienen en común la forma del bulbo, los mismos que son de forma redonda achatada y de catafilas gruesas, carnosas y de corta vida en almacén. Se recomienda sembrar uno de estos tipos de cultivar, porque genéticamente han sido desarrollados para ser poco pungentes. En cuanto al tamaño del bulbo, existe una relación inversa con los niveles de pungencia. Los bulbos pequeños tendrán una mayor pungencia en la mayoría de las veces.
  - **Clima.-** La pungencia se incrementa con el aumento de la temperatura media en el curso del desarrollo del cultivo. Las cebollas cosechadas en los meses de agosto, setiembre y octubre serán más



suaves, poco pungentes y dulces que las cosechadas entre noviembre y diciembre.

- **Suelo.-** La pungencia está influenciada principalmente por la textura del suelo, los bulbos de cebolla producidos en suelos arenosos son menos pungentes que los producidos en suelos arcillosos o limosos. Otro factor que influye en la pungencia es tener una concentración de sulfato de azufre.
- **Hídricos.-** Los riegos localizados ofrecen mayores ventajas para producir cebollas de baja pungencia. La rapidez con la que se puede reponer el agua que se pierde por evotranspiración de la planta, evaporación percolación en el suelo, permitirá que la zona de desarrollo radicular, tenga agua disponible constantemente. Los bulbos de cebolla incrementarán su pungencia cuando sufran stress debido a un descenso en la humedad del suelo, el mismo que origina un incremento de la temperatura del mismo, la temperatura del suelo nunca debe superar los 32°C.
- **Fertilización.-** El incremento de la pungencia tiene relación con la cantidad de nitrógeno utilizado y la etapa de aplicación del fertilizante. La etapa en que se debe fertilizar está ligada a la fisiología de la conformación del bulbo explicada anteriormente. Los otros nutrientes no tienen una relación directa con la pungencia, pero si se registra una deficiencia significativa en su disponibilidad, esta incrementará la pungencia.

A continuación la relación entre la pungencia de la cebolla y la cantidad de ácido pirúvico por gramo de tejido fresco:

**Tabla 1: Relación del tipo de cebolla y su concentración de ácido pirúvico**

Tipo de Cebolla	Concentración
Muy suave (Cebolla Dulce)	1 – 4 u moles ac. Pirúvico/g. de tejido fresco
Cebolla suave (Cebolla dulce)	5 – 7 u moles ac. Pirúvico/g. de tejido fresco
Pungencia Media	8 – 10 u moles ac. Pirúvico/g. de tejido fresco
Pungente	11 – 15 u moles ac. Pirúvico/g. de tejido fresco
Muy pungente	> 15 u moles ac. Pirúvico/g. de tejido fresco

**Fuente:** NOVOLIZ S.A.

**Elaboración:** Propia

### 1.1.2.3. Características del Mercado

Por otro lado, considerando que aproximadamente el 70% de nuestras exportaciones se dirigen a Estados Unidos (Guerrero, 2013), es necesario analizar cuidadosamente este mercado para reducir el margen de pérdidas.

Comenzaremos diciendo que el principal abastecedor de cebolla amarilla dulce a Estados Unidos es la agroindustria mexicana, que es un tanto más grande y experimentada que la nuestra. Pero esto sin duda no tendría que preocuparnos dado que la estacionalidad de la cosecha varía de un año a otro, en otras palabras, cuando la demanda de cebolla en Norteamérica comienza la industria mexicana aún no está preparada para exportar, lapso que aprovecha la industria exportadora peruana.

Por citar un ejemplo esclarecedor, en el año 2013, Ed Holmes, presidente de *The Onion House* (la casa de la cebolla) en Estados Unidos, declaró que los envíos de cebolla del país azteca se retrasarían a raíz de las bajas temperaturas, pero que esa demora no representaba un problema gracias a que el envío de cebolla peruana supliría esta demanda (Pymex, 2013). En este caso específico, como en otros casos similares, debido a factores externos, Perú se ve beneficiado ya que puede exportar una mayor cantidad de cebolla amarilla dulce a un mejor precio debido al incumplimiento de países exportadores competidores.

En cuanto al producto en sí, sabemos que se consigue en base a semilla importada, la misma que se obtiene tras procedimientos transgénicos que reducen el rasgo pungente de la cebolla tradicional.

A la luz del caso paradigmático del año 2013 mencionado líneas arriba, comprobamos que el secreto de la rentabilidad se haya en jugar con el factor estacional. Para esto es imprescindible que se analice la relación entre la importación de semilla de cebolla amarilla dulce y la exportación de cebolla amarilla dulce; para identificar aspectos relevantes de los datos históricos, factores externos, factores internos, entre otros, y la cantidad importada de su semilla. Recordemos que un sembrío excesivo solo opacaría el mercado como sucedió en el 2009. Intentaremos entonces, en medio de nuestras limitaciones académicas, indagar hasta qué punto resulta fiable interpretar los datos de importación de semilla amarilla dulce y de exportación de cebolla amarilla dulce a Estados Unidos.

Las principales empresas comercializadoras de cebolla amarilla dulce en el Perú son:

- Shuman Produce Inc.
- Miranda International
- MG&M AGRO
- Keyperú S.A.
- Novoliz S.A.
- Corporación Agrolatina S.A.C.

## 1.2. Definición del Problema

### 1.2.1. Identificación del Problema

Analizar la relación de las importaciones peruanas de semilla de cebolla amarilla dulce y las exportaciones de cebolla amarilla dulce a EEUU, entre los años 2004 y 2014.

### 1.2.2. Descripción del Problema

En el Perú, la cebolla amarilla dulce es un cultivo medianamente importante, pero altamente apreciado en Estados Unidos, país al cual se exporta dicho producto. Perú ataca este nicho de mercado en el gran país del hemisferio norte y en los últimos años demostró ser muy competitivo, afianzándose como uno de los principales proveedores a ese país.

Los envíos de esta cebolla al extranjero llegaron a 171,673,524 kg durante la campaña 2014, de los cuales 113,738,435 kg fueron destinados a EEUU, lo que representa un 66 % del total de exportaciones al exterior.

La semilla usada para este cultivo ha sido lograda mediante mejoramiento genético y es producida exclusivamente por compañías productoras de semillas del extranjero. Entonces significa que el 100 % de la semilla usada es importada, lo que nos permite gracias a los registros de importación de ADUANET poder saber con exactitud la cantidad importada anualmente que se usará en la campaña del mismo año. Estas importaciones han ido variado en los últimos años, llegando a los 5602 kg en el 2014.

Las exportaciones de cebolla amarilla dulce a los Estados Unidos vienen creciendo durante los últimos años, con algunas bajas entre campañas lo que sería una consecuencia a distintos factores. Se sabe de muchos especialistas que el mercado seguirá siendo próspero en tanto que la calidad del producto mantenga una media aceptable y que la demanda de cebolla no decaiga, en ninguno de estos casos se percibe ninguna amenaza. El verdadero riesgo lo representan las propias productoras de cebolla, quienes vienen incrementando o disminuyendo empíricamente la cantidad cultivable año tras año, lo que se vería reflejado en las cantidades incrementadas de importación de semilla. El problema en sí, radica en que la sobreproducción de cebolla amarilla dulce viene afectando los precios y/o costos de exportación. En el presente trabajo, brindamos una interpretación del comercio de cebolla entre Perú y Estados Unidos, anticipando una posible caída del mercado en tanto no se genere un cambio de la forma empírica de realizar este negocio.

### 1.3. Interrogantes Básicas

- ¿Cuáles son los atributos tangibles que posee la cebolla amarilla dulce peruana, que la hace atractiva al mercado americano?
- ¿Cuántas y cuáles son las variedades de cebolla amarilla dulce peruana?
- ¿Por qué EEUU es el mercado objetivo para la exportación?
- ¿Cuáles son los estándares que debe tener la cebolla amarilla dulce para ser aceptada en el mercado americano?
- ¿Cuál es el valor FOB y volumen de las exportaciones de cebolla amarilla dulce a EEUU?
- ¿Qué beneficios nos da los acuerdos bilaterales con EEUU?
- ¿Cuáles son las características de la semilla de cebolla amarilla dulce importada?
- ¿Cuáles son las empresas de las que se importa semilla de cebolla amarilla dulce?
- ¿Cuál es el valor FOB y volumen que Perú importa de semilla de cebolla amarilla dulce?
- ¿Existe algún estudio que ayude a los agricultores a determinar la cantidad óptima de la cosecha de la siguiente temporada?
- ¿Existe algún mecanismo regulador que controle la excesiva producción de cebolla amarilla dulce?

### 1.4. Hipótesis

Dado que, las importaciones de semilla de cebolla amarilla dulce peruanas actualmente se realizan de manera empírica, es probable que las exportaciones de cebolla amarilla dulce a Estados Unidos se verían afectadas.

### 1.5. Objetivos

#### 1.5.1. Objetivo General

Analizar la relación que tienen las importaciones de semilla de cebolla amarilla dulce con las exportaciones de cebolla amarilla dulce a los Estados Unidos (2004-

2014), con el objeto de ayudar a los agroexportadores a que realicen un proceso productivo y exportador más eficiente.

### **1.5.2. Objetivos Específicos**

1. Recopiar datos históricos de las cantidades de importación peruana de semilla de cebolla amarilla dulce en los últimos 10 años.
2. Recopiar datos históricos de los precios y cantidades exportadas de cebolla amarilla dulce a los Estados Unidos en los últimos 10 años.
3. Explicar la importancia que tiene la demanda norteamericana para la exportación peruana de cebolla amarilla dulce.
4. Analizar los factores externos cuya relevancia no ha sido tomada muy en cuenta.
5. Demostrar que las exportaciones de cebolla amarilla dulce a Estados Unidos se verían afectadas debido al método tradicional empleado.

## **1.6. Justificación**

### **1.6.1. Justificación Económica**

Perú es un país que tiene ventajas comparativas para la producción de cebolla amarilla dulce. Esta cebolla es un producto factible de producir en nuestro país y exportarlo a Estados Unidos en estaciones que ellos no pueden ofertarlo, lo que origina una oportunidad grande para los exportadores agrícolas peruanos que se dedican al cultivo de este producto al ser que existe un mercado mucho más amplio y grande en términos tanto económicos como demográficos, ya que la demanda de cebolla amarilla dulce es mucho mayor en este mercado en comparación a otros tipos de cebolla. Además de ello, Perú tiene la capacidad para también exportar en ocasiones en que, debido a diversos factores, los países competidores incumplen sus exportaciones, lo que genera para nosotros una oportunidad de colocar nuestra cebolla amarilla dulce a un mejor precio debido a la demanda insatisfecha.

El éxito en la agricultura es multifactorial, es decir, se requieren de muchos factores para poder llegar a fin del cultivo con buena cosecha y buen precio. Uno de ellos es poder predecir la intención de siembra, en este caso de la cebolla amarilla dulce,

lo que se ve reflejado en la cantidad de semilla de cebolla amarilla dulce que se importe.

Generalmente la decisión de siembra es emotiva, dependiendo de los resultados económicos que tuvieron los exportadores el año anterior, es decir, si les fue bien van a estar con capital e intenciones de aumentar el área de siembra y viceversa.

Tanto la importación de semilla de cebolla amarilla dulce como las exportaciones de esas cosechas en este cultivo específicamente están registradas en su totalidad porque ambos son negocios internacionales al 99 %; es decir, la semilla que se utiliza es 100 % importada y el 80 % aproximadamente de las cosechas son vendidas al exterior, quedando un 20 % en mercado peruano.

Debido a esta situación especial, es que algunos expertos han difundido una bonanza en cuanto al negocio de la cebolla amarilla dulce que al parecer no tuviera imperfecciones, pese a ello, nosotros realizamos esta investigación para objetar estas aseveraciones dando a conocer el riesgo de perjudicar el mercado de la cebolla amarilla dulce de no cambiar el método tradicional empleado por los agroexportadores.

### **1.6.2. Justificación Legal**

Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones peruanas de cebolla amarilla dulce. Este mercado otorga beneficios arancelarios a sus principales proveedores en virtud a los acuerdos comerciales que tiene con ellos.

Debido a la existencia de un Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos, esto aumenta la posibilidad de un tránsito fluido en términos de comercio internacional con ventajas arancelarias de impuestos tanto de importación de la semilla de cebolla amarilla dulce como también de exportación de la cebolla amarilla dulce que crecería en suelo peruano para la posterior exportación hacia Estados Unidos; lo que hace que el estudio realizado tome relevancia también desde la perspectiva legal. Cabe acotar que el mismo hecho de la existencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos facilita vender la cebolla amarilla dulce a un mercado que la consume con mucha frecuencia además de ser un mercado con un poder de compra cien veces mayor que el peruano. Si a esto

añadimos una propuesta que asegure la posteridad del mercado evitando la excesiva demanda hablaremos de un largo plazo con altas esperanzas de prosperidad.

### **1.7. Delimitación y limitaciones de la Investigación**

El presente trabajo es una especulación fundada en las observaciones realizadas sobre las relaciones entre nuestras variables. No recurrimos a métodos predictivos como el “Delphi” por una cuestión presupuestal. Además, la información brindada por parte de las empresas resultó bastante precaria, pese a ello no desistimos en nuestro proyecto, dada la importancia de nuestra hipótesis para el mercado de la cebolla amarilla dulce.



## CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO-METODOLÓGICA

### 2.1. Antecedentes de Investigación

No se ha encontrado ningún trabajo de investigación que aborde el tema de la exportación de cebolla amarilla dulce a los Estados Unidos; muchos menos algún aporte que brinde un panorama claro sobre el porvenir de este rubro comercial.

### 2.2. Marco Teórico

#### 2.2.1. Análisis Estratégico

Está claro que para realizar un verdadero análisis no podemos limitarnos a contemplar cifras esperando que detrás de ecuaciones y gráficos encontremos el elemento que nos falta para tomar una decisión adecuada. En general, los límites de la estadística nos resuelven muchos problemas y en la mayoría de casos resulta suficiente para tomar decisiones relevantes. Sin embargo, tal y como nos lo demuestra la historia, solo una mente hábil, capaz de trascender los augurios y de ir en contra posiblemente de la mayoría de opiniones, hubiera sido capaz de predecir el exceso de oferta que en el 2004 echó abajo una próspera crecida de la exportación de cebolla amarilla dulce; o de anticiparse a los furibundo estragos de la crisis financiera en Wall Street del 2009.

Asimismo, como lo afirman muchos especialistas como Ed Holmes, vocero de The Onion House; Miguel Ognio, gerente general de Key Perú, o el mismo consultor especialista Carlos Lozada García; la clave del negocio de las cebollas está en lograr regular su producción. Tal y como indica Miguel Ognio: “[...] debido a que existe un volumen exagerado de producción, el precio de exportación disminuye por la gran oferta existente. “En Estados Unidos, la caja de 40 libras (aproximadamente 18 kilos) de cebollas de sabor dulce cuesta 20 dólares” (Guerrero, 2013).

Por otro lado, es insensato dar la espalda a un mercado como Estados Unidos, ya que generalmente la exportación de cebolla presenta el gran inconveniente de la distancia, el caso de exportación a Norteamérica es una afortunada excepción, “es difícil que se desarrollen otros mercados más lejanos para la cebolla. Su relativa baja relación valor/peso hace que el costo de transporte hasta mercados

distantes tenga una alta incidencia sobre su costo en destino. El caso de la cebolla dulce para EE.UU. es una excepción no repetible fácilmente” (Lozada, 2005:35).

En todo caso, una brillante opción para analizar con tino el caso de la exportación agropecuaria es el campo de acción de la Gestión estratégica, aquí podemos encontrar una metodología que puede aplicarse sin problemas al tema en cuestión.

Dado que la gestión estratégica no surge de la noche a la mañana, sino que, a expensas de las distintas etapas de pensamiento comercial, ha ido evolucionando desde formas de administración atávicas que hoy en día resultarían inadecuadas, podemos realizar una fugaz y enjundiosa reseña histórica.

La primera forma de administración de negocios es prácticamente intuitiva, lo que Betancourt denomina *¡Dios quiera que...!*, es decir, cuando los negocios dependían estrictamente de las condiciones externas, si algo cambiaba el proyecto fracasaba; en segundo lugar hallamos a la *planificación presupuestaria*, aquella que permitía elaborar proyectos en base al capital existente, esta es la época del florecimiento capitalista, cuando los bienhadados herederos de la clase aristocrática se hacían con el mercado formando los grandes monopolios. En tercer lugar hallamos la planificación estratégica, que marcó el paso del capitalismo industrial al capitalismo postindustrial, con el nuevo enfoque de producción en base a los requerimientos del consumidor, aquí es donde surgen las actuales disciplinas comerciales de marketing o publicidad. Finalmente, la Gestión estratégica es la disciplina comercial de la posmodernidad, cuando el capital intelectual se ha erigido como la piedra filosofal de la industria, el valor de los intangibles supera en muchos casos el valor tangible de un negocio y las marcas son más importantes que el producto, esta es nuestra realidad.

Según Betancourt, Gestión Estratégica es: “Acción y efecto, por parte de la gerencia, de crear las estrategias adaptativas que requiere el negocio para sobrevivir a corto plazo y las estrategias anticipativas para ser competitivos a mediano y largo plazo” (2002:24).

Dentro de los conceptos que integran el corpus teórico de la Gestión Estratégica están, como se aprecia en la definición, las nociones de “adaptabilidad” y

“anticipación”, factores de los cuales depende el éxito de toda empresa en estos tiempos, especialmente del último.

Para Joel Barker, la anticipación es uno de los tres elementos claves de la Gestión Estratégica junto con la innovación y la excelencia (Betancourt, 2002:29), se trata de la organización proactiva, aquella que no espera incidencias sino que se adelanta a ellas; para lograr este nivel de interpretación de la realidad es necesario estudiar las tendencias, en términos de Betancourt:

“La anticipación debe llevarnos a considerar algunas tendencias que han comenzado a aparecer en el ámbito mundial. El estudio de tendencias es una manera fundamental de anticipar cambios, ya que las mismas cobran cuerpo en la medida que las organizaciones actúan para reforzarlas algunas o para combatir las otras, pero el simple hecho de tomarlas en cuenta ya las convierte en elementos determinantes del proceso estratégico” (Betancourt, 2002:41).

Es el mismo Betancourt quien menciona seis tendencias fundamentales que vienen rigiendo ya la mentalidad del consumidor, estas son: la sociedad del ser, micronacionalismos globales, democratización y participación ciudadana, autoformación y autogestión, predominio del idioma inglés y la automatización de todas las actividades del ser humano. Veremos en la parte aplicativa cómo cada una de estas tendencias tiene algo que decirnos con respecto al panorama exportador, factores que algunas veces los analistas dejan de lado pero que en una situación de riesgo podrían marcar la diferencia entre el fracaso y el éxito.

Bill Gates utiliza el término autopista para referirse a la sociedad de la información, aquel canal informatizado que hoy viene redimensionando todas las actividades humanas. De ahí que además de las tendencias anteriormente señaladas podamos añadir otras tantas concernientes específicamente al aspecto tecnológico y empresarial, estas serían: disminución del tamaño de las empresas, humanización de las ciudades, fortalecimiento de la economía de mercado, la superautopista como apoyo a la individualización de productos y servicios, disminución de los intermediarios en el comercio, educación vía superautopista, cambio en las leyes y normas de la propiedad intelectual, lucha por la carrera tecnológica en la superautopista, fuerte interés por la protección ambiental,

fraccionamiento de las grandes empresas (Betancourt, 2002:55). De todas estas observaremos aquella referida a *la superautopista como apoyo a la individualización de productos* y otra que aborda el *fuerte interés por la protección ambiental*.

#### 2.2.1.1. Análisis Ambiental Externo e Interno

A continuación abordaremos un tramo importante dentro de la gestión estratégica, el mismo que nos permitirá afinar nuestro pronóstico con respecto a la exportación de cebolla amarilla dulce a los Estados Unidos.

El análisis estratégico comprende una serie abultada de considerandos que resultaría tedioso mencionar aquí en su plenitud, debido a ello escogemos lo más específico y medular del análisis estratégico, lo referido específicamente al análisis ambiental externo e interno.

Un análisis ambiental es el sondeo global de una organización o de un proceso, considerando factores externos e internos, “es la vigilancia, evaluación y difusión de información desde los ambientes externo e interno hasta el personal clave de la corporación. Las empresas utilizan esta herramienta para evitar sorpresas estratégicas y asegurar su salud a largo plazo. La investigación ha descubierto una relación positiva entre el análisis ambiental y las utilidades” (Wheelen y Hunger, 2007: 73).

Para llevar a cabo el análisis externo, urge la identificación de las variables ambientales, que son aquellas referidas al contexto social. Si bien es cierto estas variables no influyen en las actividades a corto plazo, sí pueden hacerlo en cambio en las decisiones a largo plazo, de ahí la importancia de tenerlas en cuenta. Estas serían:

- a) Fuerzas Económicas:** Las que regulan el intercambio de materiales, dinero, energía e información.
- b) Fuerzas tecnológicas:** Son las que generan inventos para solucionar problemas.
- c) Fuerzas legales:** Las que asignan poder y emiten leyes y regulaciones restrictivas y de protección.

**d) Fuerzas socioculturales:** Las que regulan los valores, las buenas costumbres y los hábitos de la sociedad.

**e) Fuerzas ambientales:** relacionadas al medio ambiente

Las variables anteriores pueden presentar diversos tipos, a continuación presentamos de las más importantes (Wheelen y Hunger, 2007:74)

:

**Tabla 2: Fuerzas a considerar en el análisis ambiental. Wheelen y Hunger**

Fuerzas Económicas	Fuerzas Tecnológicas	Fuerzas Políticas y legales	Fuerzas socioculturales	Fuerzas Medioambientales
Tendencias PBI	Inversión gubernamental en I y D	Regulaciones antimonopolio	Cambios en el estilo de vida	Declaración impacto ambiental
Tasas de Interés	Inversión total de la industria en I y D	Leyes de Protección Ambiental	Expectativas de carrera	Estudio Impacto Ambiental
Oferta monetaria	Enfoque en esfuerzos tecnológicos	Leyes fiscales	Activismo de consumidores	Normas de Calidad
Tasas de inflación	Producción de patentes	Incentivos especiales	Tasa de formación de familias	Planes de descontaminación
Niveles de desempleo	Nuevos productos	Leyes de comercio exterior	Tasa de crecimiento de la población	Normas de Emisión
Controles de salarios y precios	Nuevos desarrollos en la transferencia de tecnología del laboratorio al mercado	Actitudes hacia las empresas extranjeras	Distribución de la población por edades	Ley de Bases del Ambiente
Devaluación y revaluación	Mejoras de la productividad a través de la automatización	Leyes de contratación y promoción	Movimientos regionales de la población	Política ambiental
Disponibilidad y costo de la energía	Disponibilidad de internet	Estabilidad gubernamental	Esperanzas de vida	
Ingreso disponible y discrecional	Infraestructura de telecomunicaciones	Regulación de outsourcing	Tasas de natalidad	
Mercados de divisas	Actividad de hackers informáticos	Explotación de negocios en el extranjero	Planes de pensión	
			Atención médica	
			Nivel Educativo	

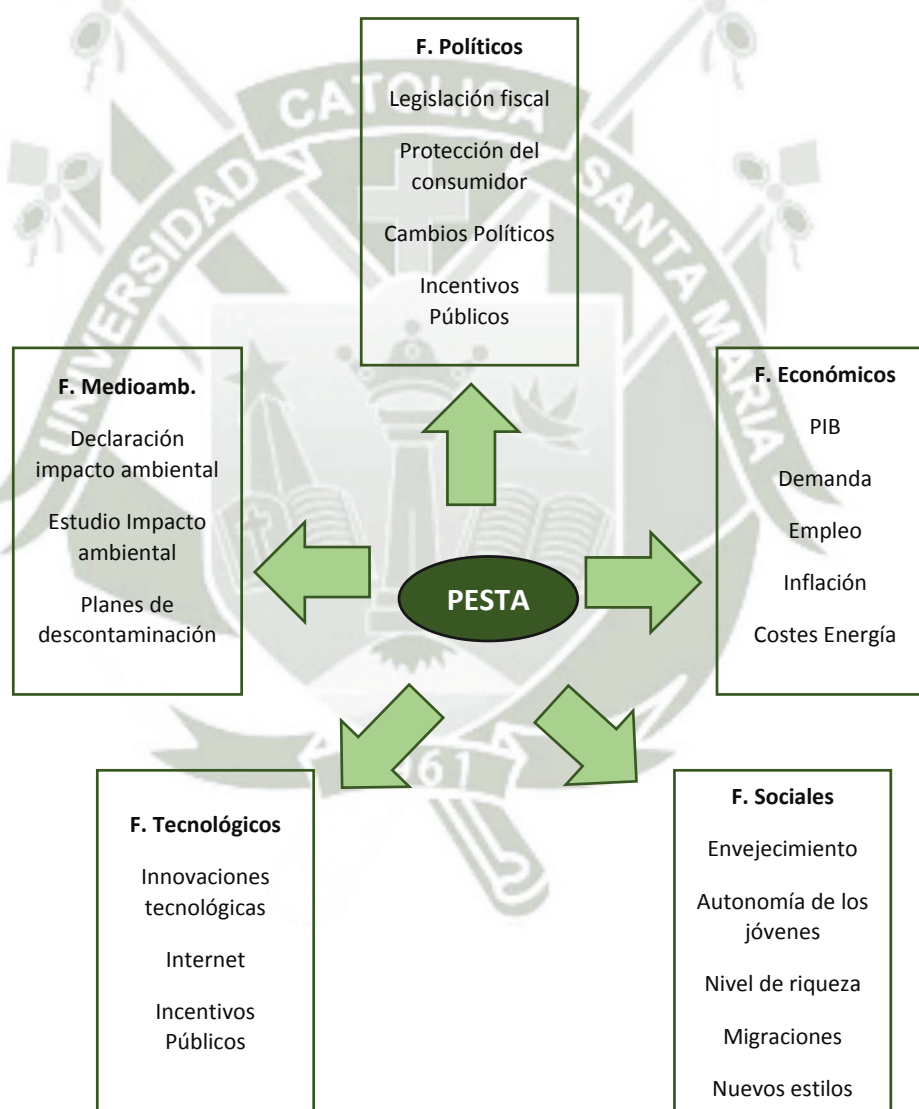
**Fuente:** Wheelen y Hunger

**Elaboración:** Propia

A través del análisis de estos factores en el proceso de exportación de la cebolla obtendremos un diagnóstico claro de los procesos importador y exportador.

Como el análisis interno es un ejercicio netamente organizacional, enfocado a una empresa o institución, lo omitiremos debido a que nosotros no estamos enfocando una organización en particular sino todo el proceso exportador.

**Gráfico 2: Síntesis del análisis externo**



**Fuente:** Eco3 Colecciones

**Elaboración:** Propia

## 2.2.2. Variables e Indicadores

### 2.2.2.1. Análisis de Variables

- **Variable Independiente:** Importaciones peruanas de semilla de cebolla amarilla dulce.
- **Variable Dependiente:** Exportaciones de cebolla dulce a Estados Unidos.

### 2.2.2.2. Operacionalización de las variables

TIPO DE VARIABLE	VARIABLE	SUB VARIABLE	INDICADORES
VARIABLE DEPENDIENTE: exportación de cebolla amarilla dulce a EEUU	Producto	Producción	Toneladas producidas (TN)
		Propiedades	Pungencia (Ph), tamaño y forma
		Variedades y calibres	Clasificación
		Lugar de producción	Nombre y ubicación
		Proceso productivo	Etapas
	Oferta exportable	Producción nacional destinada a ser exportada	Toneladas exportadas (TN)
	Proceso de Exportación	Selección de mercado objetivo	Características de Estados Unidos: - PBI (\$) - Tasa de interés (%) - Tasa de inflación (%) - Oferta Monetaria - desempleo - Factores sociales
		Selección del medio de transporte	Tipo
		Acuerdos bilaterales	TLC (aranceles)
VARIABLE INDEPENDIENTE: importaciones peruanas de semilla de cebolla amarilla dulce	Producto	Origen de importaciones	Lugares (%)
		Volúmenes Importados	Toneladas Importadas (TN)
	Proceso de importación	Selección del medio de transporte	Tipo
		Acuerdos bilaterales	TLC (aranceles)

## 2.3. Metodología

### 2.3.1. Enfoque Metodológico

Se trata de una investigación de rasgos cuantitativos y cualitativos, valiéndonos de las cifras concernientes a la importación de semilla de cebolla dulce en un periodo fijo de años. También nos valemos de la cantidad de exportaciones peruanas realizadas los últimos 10 años. Además a ello, evaluamos el sector externo, con todas las características relevantes al negocio.

### 2.3.2. Técnica Utilizada

- Recopilación documentaria.

### 2.3.3. Instrumentos

- Fichas de observación documental: Recolectar datos en base a un objetivo específico, considerando las influencias de las variables.
- Fichas bibliográficas: Instrumento mediante el cual recopilamos la información relevante de los libros que sirvieron para nuestra investigación.
- Entrevistas a especialistas: Para reforzar nuestra hipótesis recurrimos a la opinión de algunos especialistas del rubro al cual nos abocamos.



## CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

### 3.1. Importaciones

El acceso a la información de las cantidades importadas es limitado debido a que las semillas en estudio pertenecen a la partida general de semillas. Pese a ello, gracias a Aduanet (SUNAT), se nos hizo posible encontrar las cantidades anuales que se importan de la partida general de semilla, y sabiendo los tipos y variedades que son utilizadas para la producción de cebolla amarilla dulce, es que se consiguió realizar un filtro con los especialistas en el rubro, obteniendo así las cantidades y valor FOB de las semillas de cebolla amarilla dulce específicamente.

#### 3.1.1. Producto

La calidad de la semilla depende de las condiciones de los cultivares, entre los más importantes hallamos: Granex 33, Linda vista, Lara, Río Bravo, Atena, Pegasus, Century, Savannah Sweet, short day, etc.

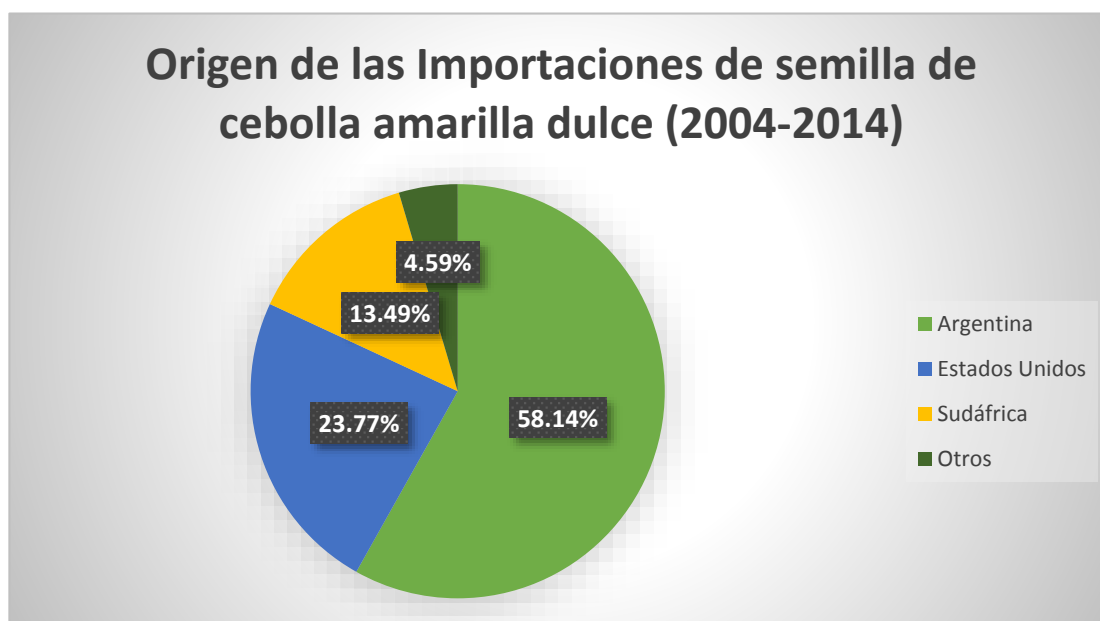
##### 3.1.1.1. Propiedades

Cada semilla de cebolla contiene: Vitaminas: A, B1 C, E (anti-oxidante)  
Minerales: calcio, magnesio, yodo, cobalto, cobre, hierro, fósforo, cloro, níquel, potasio, silicio, zinc, azufre, bromo, etc. La siembra se hace en temporadas específicas según la zona, considerando los factores que influyen en la pungencia de la cebolla.

##### 3.1.1.2. Origen de importaciones

Los orígenes son diversos, destacando principalmente las semillas provenientes de Argentina, Estados Unidos, Sudáfrica, Israel y Japón. Entre las empresas exportadoras de semilla de cebolla dulce más relevantes tenemos a Petoseed, Asgrow, Háзера, entre otras. En el período 2004-2014, Argentina ha sido el principal proveedor, con cerca del 60% del total de las importaciones.

**Gráfico 3: Origen de las importaciones de semilla de cebolla amarilla dulce**



**FUENTE:** Aduanet

**ELABORACIÓN:** Propia

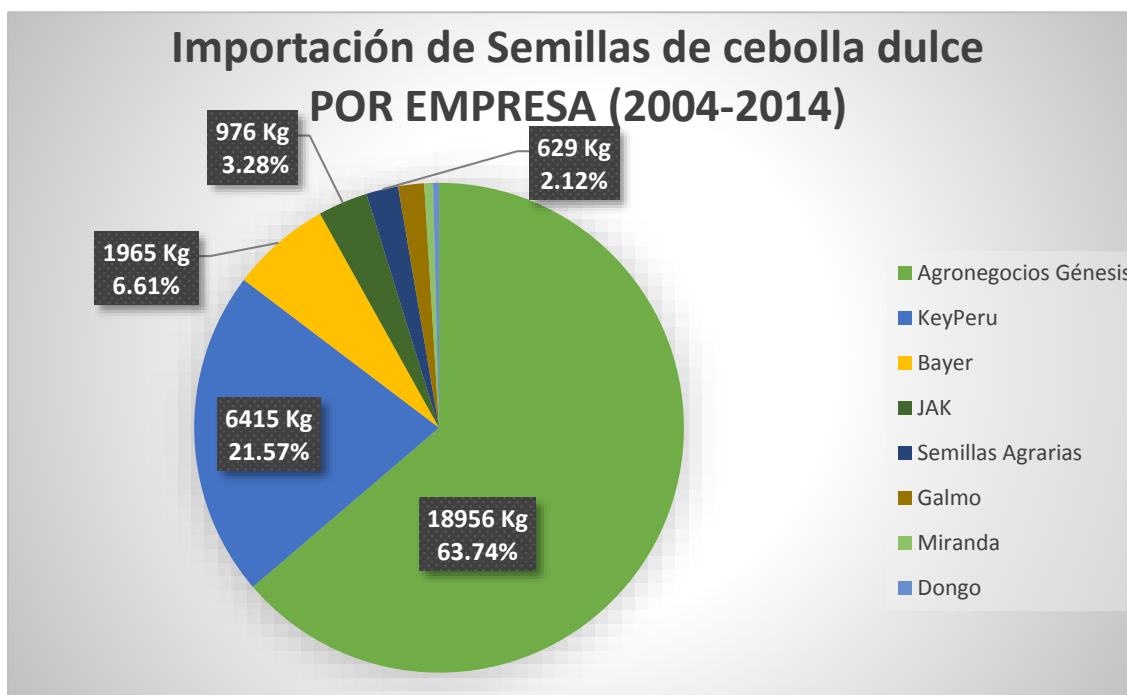
**Tabla 3: Importaciones peruanas de semilla de cebolla amarilla dulce  
2004-2014**

<b>IMPORTACIONES PERUANAS DE SEMILLA CEBOLLA AMARILLA DULCE</b>	
<b>AÑO</b>	<b>KG</b>
2004	2571
2005	2334
2006	2522
2007	3957
2008	2451
2009	2913
2010	3586
2011	4440
2012	4082
2013	5768
2014	5602

**FUENTE:** Aduanet

**ELABORACIÓN:** Propia

**Gráfico 4: Participación de las empresas importadoras de semilla de cebolla amarilla dulce 2004 – 2014**



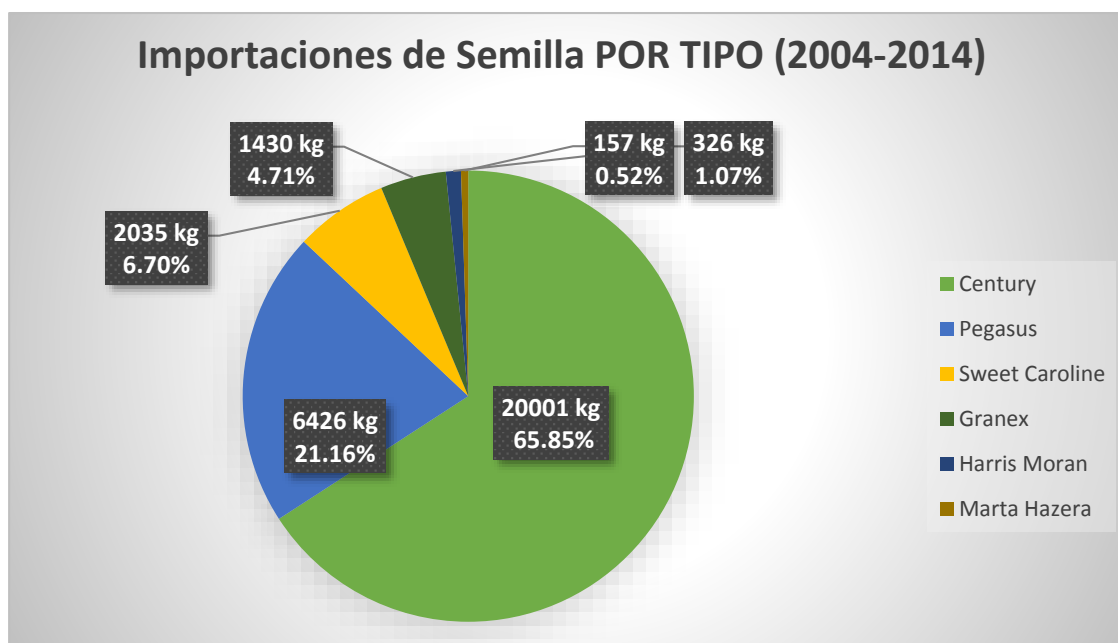
**FUENTE:** Aduanet

**ELABORACIÓN:** Propia

### 3.1.1.3. Volúmenes Importados

Las cantidades que se importaron muestran un crecimiento, con algunas disminuciones entre años, teniendo una cantidad de 5602 kg importados en el 2014.

**Gráfico 5: Importaciones de Semilla de cebolla dulce por tipo (2004-2014)**



**FUENTE:** Aduanet

**ELABORACIÓN:** Propia

### 3.1.2. Datos de Importación

Partida arancelaria:

PARTIDA 1209911000  
SEMILLAS DE CEBOLLAS, PUERROS (POROS), AJOS Y DEMAS HORTALIZAS DEL GENERO ALLIUM

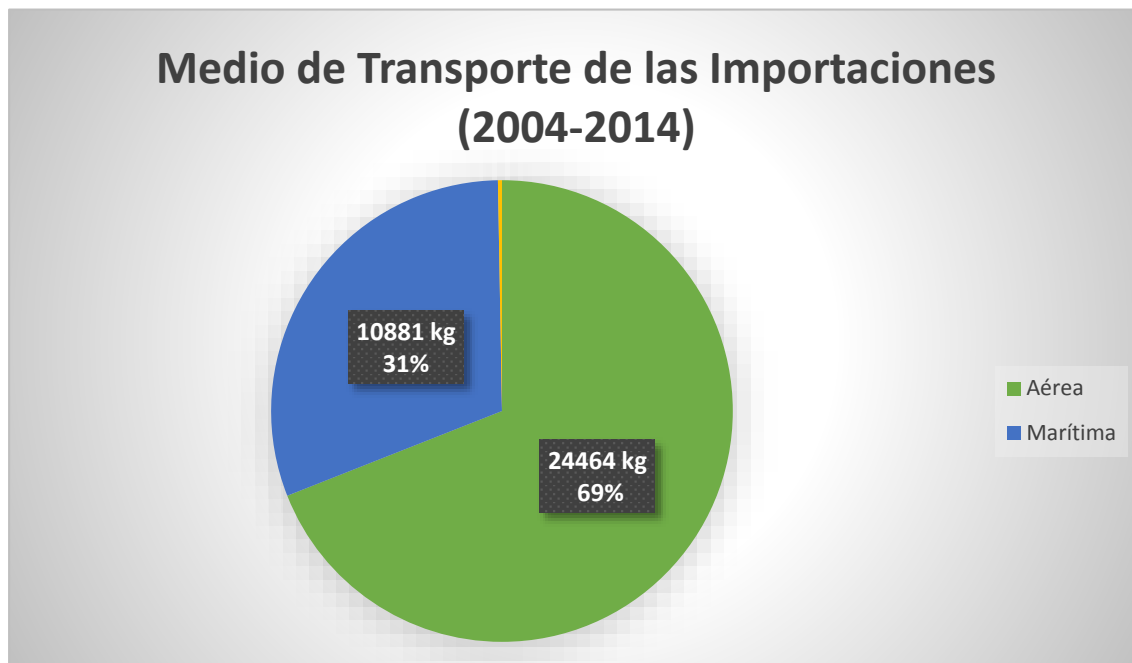
#### 3.1.2.1. Negociación internacional.

La comercialización de la semilla de cebolla amarilla dulce es bastante difundido en Estados Unidos, México y Europa en general; la negociación obedece a factores de estacionalidad y a la producción interna del país donde radica la empresa exportadora de semilla.

#### 3.1.2.2. Selección del medio de transporte

Casi el 70% de la importación de semilla de cebolla amarilla dulce se hace vía aérea, según los datos de importación.

**Gráfico 6: Medio de Transporte de las importaciones de semilla**



**FUENTE:** Aduanet

**ELABORACIÓN:** Propia

### 3.1.2.3. Acuerdos bilaterales

Básicamente contamos con el Tratado de Libre Comercio (TLC), que desde su aprobación ha incrementado de manera notable la rentabilidad de las partes importadora y exportadora.

**Tabla 4: Aranceles de importación de cebolla amarilla dulce**

PARTIDA 1209911000  
SEMILLAS DE CEBOLLAS, PUERROS (POROS), AJOS Y DEMAS HORTALIZAS DEL GENERO  
ALLIUM

Subpartida	Descripción	Arancel Preferencial
		Ad valorem (%)
12099110	Cauliflower seeds of a kind used for sowing	0.00%
12099120	Celery seeds of a kind used for sowing	0.00%
12099140	Onion seeds of a kind used for sowing	0.00%
12099150	Parsley seeds of a kind used for sowing	0.00%
12099160	Pepper seeds of a kind used for sowing	0.00%
12099180	Vegetable seeds, nesi, of a kind used for sowing	0.00%

**Fuente:** Aduanet

**Elaboración:** Propia

### 3.2. Exportaciones

Hablamos específicamente de la exportación de cebolla amarilla dulce, de la cual ya se proporcionó una reseña en líneas anteriores.

#### 3.2.1. Producto

##### 3.2.1.1. Producción

La producción de cebolla amarilla dulce (*Allium Cepa*) comenzó en 1931 en VIDALIA, Georgia – Estados Unidos, es una *cebolla de día corto* o de fotoperiodo corto; producida en suelos con bajo contenido de azufre (lo cual es fundamental para disminuir la pungencia). Casi todos los años, VIDALIA inicia la cosecha los primeros días de Abril y termina en la segunda quincena de Mayo, el bulbeo se inicia los últimos días de febrero o los primeros días de marzo, nunca antes, y es de acuerdo a la duración del día de ese año.

La cebolla se clasifica por su respuesta a la duración del día o “número de horas luz por día” (Martínez):

- **De fotoperiodo corto (10 a 12 horas luz por día)**, aquí hallamos las distintas variedades de cebolla amarilla.

- **De fotoperiodo intermedio (12 a 13 horas luz por día)**, aquí no hallamos muchas variedades.
- **De fotoperiodo largo (más de 13 horas luz por día)**, inician el bulbeo cuando el día es mayor a 14 horas. Una cebolla de día largo no puede producirse en Perú, porque nunca se tienen días de 14 horas luz o más.

Para una buena producción, además de conocer las horas luz día de nuestra zona, debemos considerar factores como: calidad del suelo, agua, variedad, área foliar, temperatura y otros factores.

#### **3.2.1.2. Propiedades**

La cebolla amarilla dulce de origen peruano es apreciada y tiene demanda en el mercado americano por su presentación, calidad y por otros aspectos no menos resaltantes. Una ventaja comparativa de Villacurí (ICA) es la productividad, pues se logran mejores rendimientos que en otra zona del Perú.

#### **3.2.1.3. Variedades y Calibres**

#### **3.2.1.4. Lugar de producción**

En Perú, la cebolla amarilla dulce es cultivada en los desiertos de Ica y Pisco, al sur de la ciudad de Lima, pues el clima es el óptimo para su cultivo. La ciudad de Ica, especialmente las Pampas de Villacurí, en comparación con otras áreas del Perú y del Mundo, tiene ventajas comparativas que facilitan la producción de éste cultivo, estas ventajas serían:

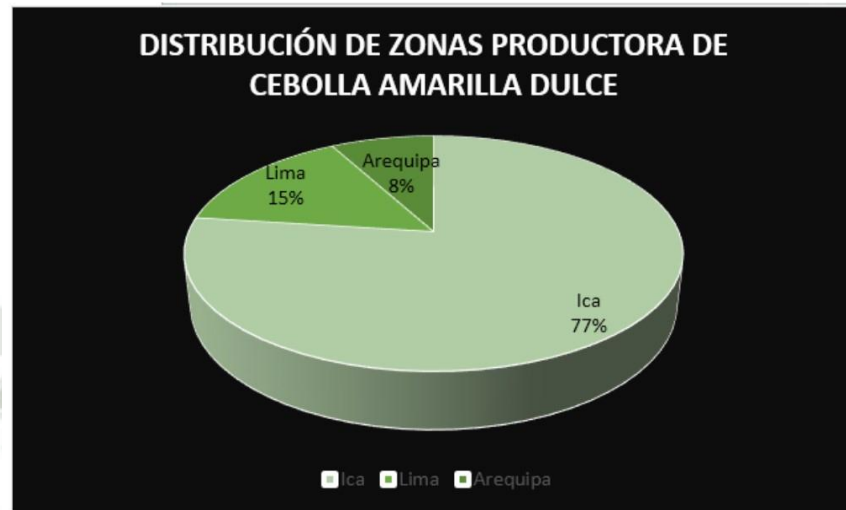
**a) Clima:** Es una zona donde nunca llueve, cuenta con sol todo el año. El diferencial de temperatura entre la mínima y la máxima puede llegar a 17° C.

**b) Sanidad:** Al ser un desierto está aislada de otros cultivos y organismos.

**c) Suelo:** arena / hidroponía. Los campos presentan una textura arenosa y un ph ligeramente alcalino, por lo que se tendrá algunas limitaciones en la absorción de fósforo, hierro, manganeso, boro, cobre y zinc.

**d) Agua:** Agua de pozo, libre de microorganismos y con CE menor a 1 dS/m.

**Gráfico 7: Zonas de mayor producción de cebolla (2004-2014)**



**Fuente:** Ministerio de Agricultura

**Elaboración:** Propia

### 3.2.1.5. Cultivo

A continuación, explicaremos brevemente el proceso de producción de la cebolla amarilla dulce:

La preparación de los almácigos se realiza en forma tradicional, sin aplicación de fertilizantes ocasionando de esta manera plantas débiles y delgadas con difícil prendimiento en el trasplante

El sistema de cultivo más empleado es el de siembra en almacigo y trasplante posterior. De acuerdo a las características del suelo y sistema de riego, la preparación de los almácigos puede ser de cama baja porque hay mayor retención de humedad. La cama tiene un largo de 10 metros, por 1 metro de ancho y 50cm entre camas para facilitar las labores de deshierbo y podas.

Según el tipo de suelo, se debe agregar materia orgánica descompuesta en proporciones adecuadas para mejorar la textura de las camas y de esta manera obtener una buena germinación y emergencia de plantas. Después de nivelar la cama, se debe efectuar un riego ligero con regadera y dejar



secar por un día, luego realizar los surquitos con ayuda de un marcador con separaciones de 10 cm.

Para la siembra en almácigos se debe utilizar semillas con alto poder germinativo, de los mejores cultivares o híbridos. Hay que distribuir las semillas a chorro continuo en los surquitos, a una densidad de 5 gramos por metro cuadrado, requiriéndose para una hectárea entre 1 kg y medio a 2 kg de semilla. Luego se tapan las semillas con arena de río, cubriendo la cama con malla blanca para mantener la humedad y temperatura constante, se retira la cobertura después de la emergencia de plantas.

Los riegos deben ser ligeros y frecuentes para evitar problemas de hongos y también el bulbeo prematuro por la falta de agua. Para favorecer el engrosamiento de las plántulas, hay que hacer una o dos podas al follaje, que pueden ser a los 30 o 45 días.

Es importante mantener los almácigos libres de malas hierbas para favorecer un buen crecimiento y desarrollo de las plántulas. Se recomienda realizar deshierbos manuales. El uso de herbicidas es muy restringido en nuestro medio, porque causan daño a las plántulas. Su uso debe ser controlado por especialistas de la zona.

El terreno para el trasplante definitivo, debe estar preparado, desterronado y nivelado, debiendo quedar el suelo plano y la tierra lo más fina posible y libre de malezas. En esta labor debe realizarse la aplicación de materia orgánica y la fertilización de fondo, el surcado se realizará a una distancia de 60 cm entre surcos.

Las plántulas deberán tener de 50 a 70 días de almácigo para el trasplante. Dos días antes del trasplante hay que hacer un riego ligero en el almacigo para facilitar la extracción de las plántulas, la cual debe hacerse con ayuda de una pala cuidando de no dañar las raíces y seleccionando las más vigorosas.

Las plántulas deben ser agrupadas y amarradas para cortarles el follaje, luego debemos sumergir las raíces en una solución en base a fungicidas durante 5 minutos, el trasplante se realiza a una distancia de 10 a 12 cm entre plantas, al lomo del surco y a doble hilera para evitar que el agua este en contacto

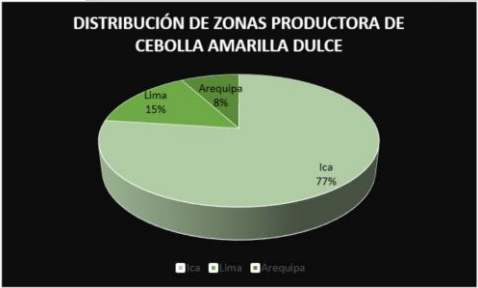
directo con el bulbo, lo que puede originar problemas fungosos, de preferencia se debe realizar en horas de la mañana y luego hacer un riego uniforme y pesado.

Es recomendable realizar el análisis del suelo para determinar la dosis de nitrógeno, fósforo y potasio, asimismo debemos regar antes de la fertilización para evitar pérdidas de los nutrientes.

Como fertilización de fondo, hay que aplicar toda la materia orgánica; 1/3 de nitrógeno y todo el fósforo y potasio, y luego a los 24 días un tercio de nitrógeno, y el resto a los 50 días después del trasplante. Se recomienda no aplicar fertilizante que contengan azufre para evitar la intensidad del sabor y olor.

La frecuencia de riegos depende del tamaño del cultivo, tipo de suelo y clima, para mantener el suelo a capacidad del campo hasta que empiece la madurez. Los riegos se deben suspender 20 días antes de la cosecha.

**Tabla 5: Producción en Kg de Cebolla Amarilla Dulce en Perú 2004-2014**

PRODUCCIÓN EN KG DE CEBOLLA AMARILLA DULCE EN PERÚ 2004 - 2014																																																																			
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">PRODUCCIÓN CEBOLLA AMARILLA DULCE EN ICA</th> </tr> <tr> <th>AÑO</th> <th>PRODUCCIÓN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>2004</td><td>52,316,000</td></tr> <tr><td>2005</td><td>49,925,000</td></tr> <tr><td>2006</td><td>56,921,000</td></tr> <tr><td>2007</td><td>80,097,000</td></tr> <tr><td>2008</td><td>71,850,000</td></tr> <tr><td>2009</td><td>91,522,000</td></tr> <tr><td>2010</td><td>128,997,000</td></tr> <tr><td>2011</td><td>143,708,000</td></tr> <tr><td>2012</td><td>132,922,000</td></tr> <tr><td>2013</td><td>136,084,000</td></tr> <tr><td>2014</td><td>132,188,613</td></tr> </tbody> </table>		PRODUCCIÓN CEBOLLA AMARILLA DULCE EN ICA		AÑO	PRODUCCIÓN	2004	52,316,000	2005	49,925,000	2006	56,921,000	2007	80,097,000	2008	71,850,000	2009	91,522,000	2010	128,997,000	2011	143,708,000	2012	132,922,000	2013	136,084,000	2014	132,188,613																																								
PRODUCCIÓN CEBOLLA AMARILLA DULCE EN ICA																																																																			
AÑO	PRODUCCIÓN																																																																		
2004	52,316,000																																																																		
2005	49,925,000																																																																		
2006	56,921,000																																																																		
2007	80,097,000																																																																		
2008	71,850,000																																																																		
2009	91,522,000																																																																		
2010	128,997,000																																																																		
2011	143,708,000																																																																		
2012	132,922,000																																																																		
2013	136,084,000																																																																		
2014	132,188,613																																																																		
																																																																			
<table border="1"> <tr> <td>FUENTE</td> <td>Ministerio de Agricultura</td> </tr> <tr> <td>ELABORACIÓN</td> <td>Propia</td> </tr> </table>		FUENTE	Ministerio de Agricultura	ELABORACIÓN	Propia																																																														
FUENTE	Ministerio de Agricultura																																																																		
ELABORACIÓN	Propia																																																																		
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">PRODUCCIÓN PERUANA CEBOLLA AMARILLA DULCE (Ica, Lima y Arequipa)</th> </tr> <tr> <th>AÑO</th> <th>KG</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>2004</td><td>67,942,857</td></tr> <tr><td>2005</td><td>64,837,662</td></tr> <tr><td>2006</td><td>73,923,377</td></tr> <tr><td>2007</td><td>104,022,078</td></tr> <tr><td>2008</td><td>93,311,688</td></tr> <tr><td>2009</td><td>118,859,740</td></tr> <tr><td>2010</td><td>167,528,571</td></tr> <tr><td>2011</td><td>186,633,766</td></tr> <tr><td>2012</td><td>172,625,974</td></tr> <tr><td>2013</td><td>176,732,468</td></tr> <tr><td>2014</td><td>171,673,524</td></tr> </tbody> </table>	PRODUCCIÓN PERUANA CEBOLLA AMARILLA DULCE (Ica, Lima y Arequipa)		AÑO	KG	2004	67,942,857	2005	64,837,662	2006	73,923,377	2007	104,022,078	2008	93,311,688	2009	118,859,740	2010	167,528,571	2011	186,633,766	2012	172,625,974	2013	176,732,468	2014	171,673,524	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">REPRESENTACIÓN PRODUCCIÓN ICA/PRODUCCIÓN TOTAL PERÚ</th> </tr> <tr> <th colspan="2">77%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> <tr><td>0.77</td><td></td></tr> </tbody> </table>	REPRESENTACIÓN PRODUCCIÓN ICA/PRODUCCIÓN TOTAL PERÚ		77%		0.77		0.77		0.77		0.77		0.77		0.77		0.77		0.77		0.77		0.77		0.77		0.77		0.77		0.77		0.77		0.77		0.77		0.77	
PRODUCCIÓN PERUANA CEBOLLA AMARILLA DULCE (Ica, Lima y Arequipa)																																																																			
AÑO	KG																																																																		
2004	67,942,857																																																																		
2005	64,837,662																																																																		
2006	73,923,377																																																																		
2007	104,022,078																																																																		
2008	93,311,688																																																																		
2009	118,859,740																																																																		
2010	167,528,571																																																																		
2011	186,633,766																																																																		
2012	172,625,974																																																																		
2013	176,732,468																																																																		
2014	171,673,524																																																																		
REPRESENTACIÓN PRODUCCIÓN ICA/PRODUCCIÓN TOTAL PERÚ																																																																			
77%																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
0.77																																																																			
<table border="1"> <tr> <td>FUENTE</td> <td>Dirección Regional Agraria Ica</td> </tr> <tr> <td>ELABORACIÓN</td> <td>Propia</td> </tr> </table>		FUENTE	Dirección Regional Agraria Ica	ELABORACIÓN	Propia																																																														
FUENTE	Dirección Regional Agraria Ica																																																																		
ELABORACIÓN	Propia																																																																		

A continuación, un resumen de las estacionalidades de siembra y cosecha en las diferentes regiones productoras de cebolla, considerando los siguientes datos brindados por el calendario del Ministerio de Agricultura:

**Gráfico 8: La siembra de cebolla en el Perú (2004–2014)**



**Fuente:** Ministerio de Agricultura

**Elaboración:** Propia

En el cuadro anterior apreciamos el calendario de siembras a nivel nacional, se observan altos promedios en los distintos meses del año debido a las diversas variedades de clima existentes en el Perú, esto representa una de nuestras mayores ventajas. A continuación el calendario de cosechas:

**Gráfico 9: La cosecha de cebolla en el Perú (2004 – 2014)**



**Fuente:** Ministerio de Agricultura

**Elaboración:** Propia

Está demostrado que el lugar más adecuado para el cultivo de cebolla amarilla dulce es Ica, a continuación mostramos la estacionalidad de la siembra:

**Gráfico 10: Tiempos de siembra de cebolla en Ica (2004 – 2014)**



**Fuente:** Ministerio de Agricultura

**Elaboración:** Propia

Se aprecia que las cantidades de siembra comienzan a crecer a partir del mes de enero y llegan a su cumbre en el mes de junio. Ahora la temporada de cosechas:

**Gráfico 11: Tiempos de cosecha de cebolla en Ica (2004-2014)**



**Fuente:** Ministerio de Agricultura

**Elaboración:** Propia

El periodo de cosechas crece a partir del mes de abril y llega a su punto más alto en octubre.

A diferencia de Ica, Lima presenta dos periodos altos de siembra, tanto en septiembre como en junio, esto para satisfacer de mejor manera la demanda.

**Gráfico 12: Tiempos de siembra de cebolla en Lima (2004 – 2014)**

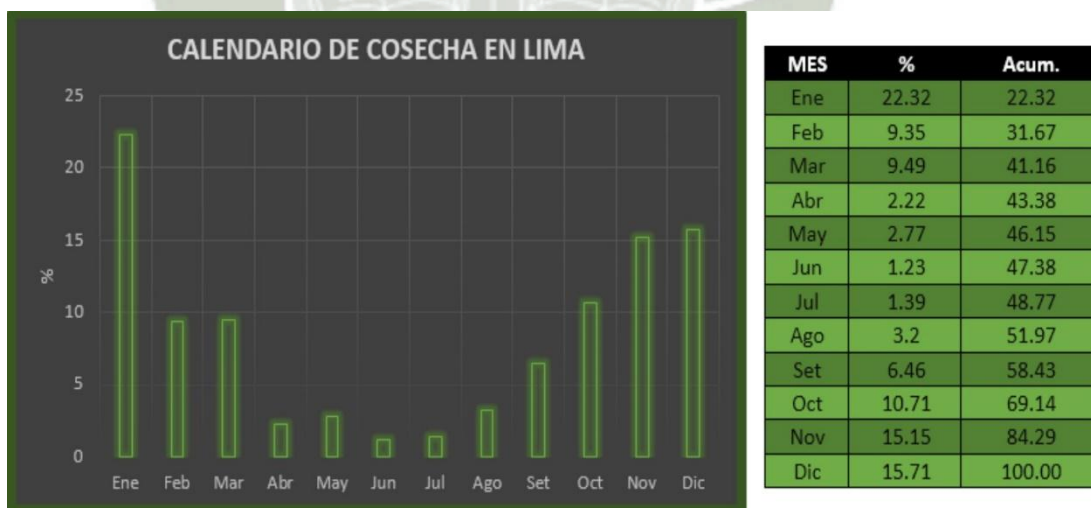


**Fuente:** Ministerio de Agricultura

**Elaboración:** Propia

El siguiente cuadro nos es de mucha utilidad dado que la mayor demanda de los Estados Unidos en cuanto a cebolla amarilla dulce es a inicios de enero, fecha en la que las cosechas en Lima llegan a su punto más alto.

**Gráfico 13: Tiempos de cosecha de cebolla en Lima (2004 – 2014)**



**Fuente:** Ministerio de Agricultura

**Elaboración:** Propia

En Arequipa el fenómeno es completamente distinto, la mayor cantidad de siembras se aprecia en Marzo, pero la diferencia no es muy marcada con respecto a otros meses.

**Gráfico 14: Tiempos de siembra de cebolla en Arequipa (2004 – 2014)**



**Fuente:** Ministerio de Agricultura

**Elaboración:** Propia

Las cosechas llegan a su apogeo en Julio, pero al igual que en las temporadas de siembra, la diferencia no es muy notoria, debido fundamentalmente a que la demanda del mercado interno es muy elevada, principalmente de cebolla colorada.

**Gráfico 15: Tiempos de cosecha de cebolla en Arequipa (2004 – 2014)**



### 3.2.2. Oferta Exportable

Partida Arancelaria:

PARTIDA 0703100000  
CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS

La partida arancelaria mencionada tiene tres subpartidas:

Subpartida	Descripción
07031020	Onion sets, fresh or chilled
07031030	Pearl onions not over 16 mm in diameter, fresh or chilled
07031040	Onions, other than onion sets or pearl onions not over 16 mm in diameter, and shallots, fresh or chilled

#### 3.2.2.1. Producción Nacional destinada a ser exportada

La cebolla amarilla dulce ha sido identificada como un producto factible de producir en el Perú y exportarla a Estados Unidos en estaciones que ellos no pueden ofertarlo (Temporada: agosto – Diciembre).

**Tabla 6: Exportaciones de Cebolla Amarilla Dulce a EEUU 2004 – 2014**

EXPORTACIONES CEBOLLA AMARILLA DULCE A EEUU	
AÑO	KG
2004	53,453,164
2005	59,234,041
2006	48,139,661
2007	70,569,877
2008	49,997,362
2009	66,989,573
2010	75,199,632
2011	79,099,603
2012	87,494,871
2013	96,868,980
2014	110,326,282

**Fuente:** Aduanet

**Elaboración:** Propia



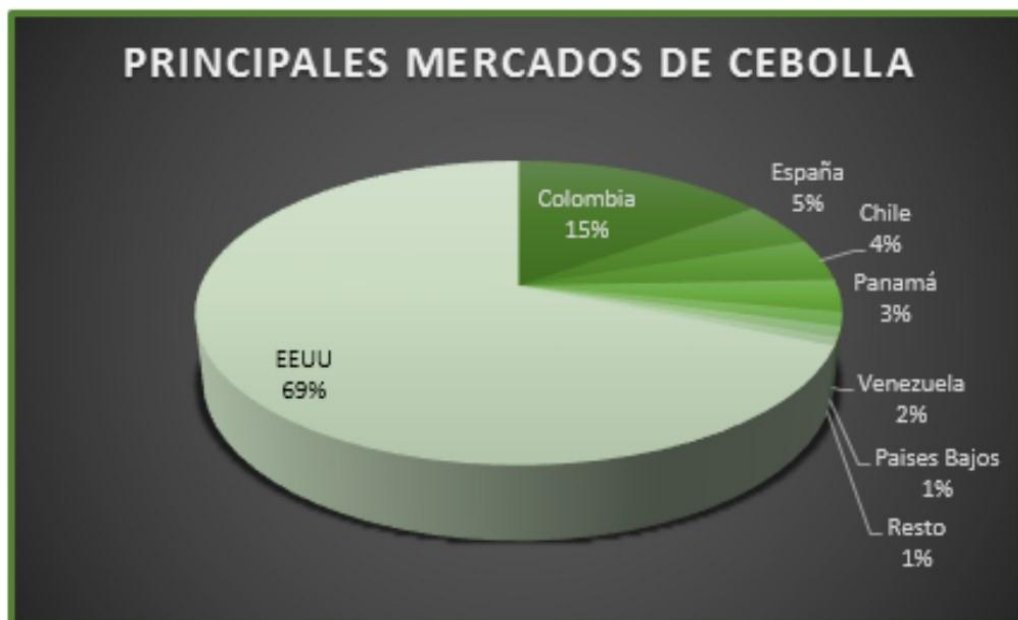
### 3.2.3. Datos de Exportación

Las principales empresas exportadoras de cebolla amarilla dulce en el Perú son: Bland & Miranda, Importadora y Exportadora Zona Andina, BF Farms, KeyPerú y Exportadora Loremi EIRL, quienes acaparan casi el 100% del sector exportador.

#### 3.2.3.1. Selección de mercado objetivo

En este caso es uno solo, Estados Unidos; sin embargo año a año la oferta se distribuye entre el gigante del norte y algunos países de Europa.

**Gráfico 16: Principales destinos de exportación de cebolla (2004-2014)**



**Fuente:** Aduanet

**Elaboración:** Propia

#### 3.2.3.2. Distribución

En este punto debemos percatarnos de incontables fallas a la hora de organizarse entre las empresas. A tal punto llega el desorden a la hora de la distribución que Miguel Ognio, gerente general de KeyPerú, indicó que durante la campaña 2013-2014 había semanas en las que un solo exportador tenía que despachar más de 100 contenedores en un solo puerto, esto distorsionó el mercado (Agraria 2015).

En cuanto a la distribución en suelo estadounidense, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo señala que un 40% se da a nivel minorista y un 60% al mayoreo (especialmente a cadenas de alimentos). Recordemos que la distribución en Estados Unidos es una de las más eficaces del mundo, por lo cual muchos exportadores peruanos optan por dejarle su producto a tercero y que ellos lo comercialicen con marca propia (MINCETUR, 2007:227).

### **3.2.3.3. Negociación internacional**

Sabemos que el mercado objetivo fundamental para el Perú de la cebolla amarilla dulce es Estados Unidos, surge ahora el gran inconveniente de que depender demasiado de su demanda deja a la negociación en un plano secundario. Recientemente podemos observar algunos asuntos inusuales que alteran la demanda del país del norte; como una leve tendencia a consumir cebolla colorada; y por otra parte, el surgimiento de mercados inesperados en Texas que compiten con la oferta peruana.

Si a esto le añadimos los errores logísticos y metodológicos en el proceso de exportación, encontraremos el motivo por el cual no se logra exportar la totalidad o mayoría de la producción; algunas fuentes nos cuentan que abundantes cantidades de cebolla se hallaron abandonadas y sin rumbo en muchos campos de Ica.

La competencia entre los países centro y sudamericanos interesados en copar este mercado es cada vez más intensa, sin embargo las oportunidades existen para aquellos que puedan ofrecer una oferta consistente y un producto de buena calidad.

Las cebollas que salen al mercado externo deben presentar un tamaño y calidad uniforme para cada una de sus categorías para su fácil transporte y comercialización logrando así que estas tengan aceptación a buen precio.

Muchas veces las cebollas no cuentan con el tamaño y la uniformidad adecuados, por eso se exportan solamente cerca del 80 %. Las pequeñas (medium, pre pack, boyler) y de mala calidad (deformes, con síntomas patológicos, etc.) no tienen aceptación ni valor para el mercado externo ya que de la presentación dependen el precio y venta, la cual se realiza por

consignación, por eso otro de los objetivos importantes para el Ministerio de Agricultura y el de Comercio Exterior debería ser perfeccionar los procesos de producción para reducir al mínimo la pérdida por la mala presentación del producto, en este caso, la cebolla amarilla dulce.

Según datos de exportadores peruanos, los precios promedios de la cebolla amarilla dulce es de de US\$ 1.435/Kg en el mercado terminal.

Recordemos que los precios de nuestros lotes de cebolla se ven perjudicados cuando la producción sobrepasa cierto límite.

En la medida que se creen nuevos mercados o que la calidad de nuestro producto mejore, podremos imponer mejores precios

#### **3.2.3.4. Selección del medio de transporte**

Es muy diverso, la experiencia debe enseñarle al exportador qué empresa es la más adecuada en función al cuidado que se le presta al producto exportado. “Desde el Perú, hay dos vías de transportación: aérea y marítima. Sin embargo, el exportador peruano requiere típicamente del apoyo de una compañía logística que puede combinar el servicio de transporte con servicios auxiliares como: empaque, documentación, servicios aduaneros, entrega a cliente final y cobranza” (MINCETUR, 2007:55).

Algunas de las empresas que hacen este servicio de tramitar, transportar y hasta comerciar el producto son (MINCETUR: 2007:55): Kuehne + Nagel. S.A., Ups Supply Chain Solution, Dhl Express, Exek Global Logistic, Scharff y Fedex, Logisti-K, Transber, etc.

En términos generales, para que un exportador pueda transportar sus productos debe acceder a los siguientes documentos según la vía escogida (PromPerú):

- Por vía aérea, generándose un documento llamado guía aérea (Air Way Bill – AWB).
- Por vía marítima, generándose un documento llamado conocimiento de embarque (Bill of landing – B/L).

- Por vía terrestre, generándose un documento llamado carta porte (Way Bill – WB).

### **3.2.3.5. Acuerdos bilaterales**

Básicamente el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE.UU., (también conocido como TLC), que se firmó en Washington D.C. el 12 de abril de 2006; y entró en Vigencia el 1 Febrero 2009.

En este acuerdo se negociaron los siguientes capítulos: Trato Nacional y Acceso a Mercados, Textiles y Vestido, Reglas de Origen, Administración Aduanera y Facilitación del Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Defensa Comercial, Contratación Pública, Inversión, Comercio Transfronterizo de Servicios, Servicios financieros, Políticas de Competencia, Telecomunicaciones, Comercio Electrónico, Derechos de Propiedad Intelectual, Laboral, Medio Ambiente, Transparencia, Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, Solución de Controversias.

Consideremos además que los principales productos exportados a los Estados Unidos son:

Minerales / metales, textiles, productos pesqueros, petróleo crudo, café, cacao, artesanías, páprika, alcachofa, uva, mango, mandarina, espárragos y actualmente la cebolla.

EE.UU. es uno de los principales mercados de destino de exportación de productos Peruanos. Desde el año 1991, mediante la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA – siglas en inglés) el Perú contaba con preferencias arancelarias unilaterales otorgadas por los EE.UU. para el ingreso de ciertas mercancías, la cual estuvo vigente hasta el 2001. Desde el 2002, mediante la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA – siglas en inglés) los EE.UU. otorgan nuevamente preferencias arancelarias, las cuales eran renovadas periódicamente, y que estuvieron vigentes hasta diciembre del 2010.

En este contexto, en el año 2004, previos estudios y coordinaciones de los sectores involucrados, se decide iniciar las negociaciones para un tratado de libre comercio, para proporcionar una apertura comercial integral permanente, el cual, brindaría la estabilidad indispensable para el incremento de inversiones en el sector exportador.

A partir de 2009, el APC vigente entre el Perú y los EE.UU. ha empezado ya a permitirnos potenciar el desarrollo económico del Perú a través del comercio, con expectativas de comercio nunca antes experimentadas, teniendo de forma consolidada un acceso perenne a mercados muy grandes (MINCETUR).

**Tabla 7: Aranceles de exportación de cebolla**

PARTIDA 0703100000 CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS		
Subpartida	Descripción	Arancel Preferencial
		Ad valorem (%)
07031020	Onion sets, fresh or chilled	0.00%
07031030	Pearl onions not over 16 mm in diameter, fresh or chilled	0.00%
07031040	Onions, other than onion sets or pearl onions not over 16 mm in diameter, and shallots, fresh or chilled	0.00%

**FUENTE:** Aduanet

**ELABORACIÓN:** Propia

Ante todo lo antes expuesto, vemos que resulta necesario un análisis que trascienda el aspecto estadístico e incorpore el elemento cualitativo, es decir, aquel que considere no solamente cifras y números sino que contemple los factores sociales, culturales, políticos y medioambientales vinculados de manera influyente al sector financiero. Habíamos señalado que un mejor estudio de estos factores hubiese podido atenuar la dura caída experimentada el 2009 y mejorar otro tanto la cuestión tarifaria de la exportación de cebolla amarilla dulce.

Por tal motivo recurrimos al análisis estratégico que nos brindará una perspectiva más amplia para mejorar nuestras expectativas exportadoras.

### **3.3. Análisis Estratégico**

#### **3.3.1. Análisis ambiental externo**

Dada la amplitud del tema, conviene delimitar de manera adecuada el presente análisis; en el caso de la cebolla amarilla dulce consideramos que todas las fuerzas externas (económicas, socioculturales, políticas, tecnológicas Y medioambientales) influyen en mayor o menor medida en su comercialización, pese a ello, nos ceñiremos a las fuerzas económicas y socioculturales, debido fundamentalmente a una cuestión documental, pues los aspectos tecnológicos y políticos corresponden a una bibliografía un tanto más especializada. No en cambio las fuerzas económicas y socioculturales, de las que sí se puede hacer un estudio relativamente atinado con las fuentes obtenidas en la investigación. Esto no descarta de ninguna manera la validez de la hipótesis, especialmente porque son pocos los trabajos que han realizado un análisis externo de los procesos importador y exportador de la cebolla amarilla dulce, por no decir ninguno. Tampoco soslayamos la posibilidad de, si los analistas consideran pertinente, ampliar nuestra investigación considerando las fuerzas que en esta oportunidad dejamos de lado.

##### **3.3.1.1. Fuerzas Económicas**

Son las que regulan el intercambio de materiales, dinero, energía e información.

###### **a) Tendencias del PBI**

El PIB es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Para mayor información revise: <http://www.datosmacro.com/pib/usa>

**Tabla 8: Tasa del Crecimiento del PBI en Norteamérica**

Tasa de crecimiento del PBI en Norteamérica			
Año	PBI (euros)	PBI (dólares)	T%
2014	13.111.253	17.418.300	2,4
2013	12.625.631	16.768.100	2,2
2012	12.580.324	16.163.150	2,3
2011	11.147.917	15.517.925	1,6
2010	11.287.923	14.964.400	2,5
2009	10.337.468	14.418.725	-2,8
2008	10.007.207	14.718.575	-0,3
2007	10.563.736	14.477.625	1,8
2006	11.035.282	13.855.900	2,7
2005	10.524.636	13.093.700	3,3
2004	9.868.076	12.274.925	3,8

**Fuente:** Banco Mundial – Datos

**Elaboración:** Propia

Después de una leve baja durante el 2004, la economía norteamericana ha ido recuperándose no sin evitar muchas especulaciones por parte del sector financiero. No obstante, no es la estabilidad del PBI lo que podría amenazar la industria de la cebolla dulce, sino el alza de producción local.

### **b) Tasas de interés**

La tasa de interés activa es la que cobran los bancos por los préstamos a clientes de primera línea.

La tasa de interés de 2010 al 2014 se mantiene en 3.3% en Estados Unidos.

### **c) Oferta monetaria**

La masa monetaria es la suma de la moneda fuera de los bancos; depósitos de demanda que no sean los del gobierno central; depósitos a plazo, ahorros y depósitos en moneda extranjera de sectores residentes que no sean el gobierno central; cheques bancarios y de

viajero y otras garantías como certificados de depósito y documentos negociables.

La oferta monetaria tiene una gran incidencia en la economía, puesto que por vía de la oferta monetaria se controlan aspectos como la inflación y hasta el consumo interno.

La oferta monetaria debe ser justamente la que la economía necesita para funcionar adecuadamente, puesto que si hay un exceso de dinero o moneda circulante, el valor del dinero se deprecia, fenómeno conocido como inflación.

Para entenderlo mejor, imaginemos una economía en la que hay 10.000.000 de unidades monetarias y se decide incrementar injustificadamente la oferta monetaria en un 20%. En este caso, el circulante será de 12.000.000 de unidades monetarias, lo que hará que el dinero pierda un 20% de su valor, puesto que habrá una mayor oferta de dinero pero no una mayor oferta de bienes y servicios.

Actualmente la masa monetaria en Norteamérica sirve para sostener una economía saludable, en la que el dólar se afianza cada día más; algunos especialistas indican que el dólar estará en alza por lo menos hasta inicios del 2016.

#### **d) Tasas de inflación**

Cuando hablamos de la inflación en los Estados Unidos, nos referimos a menudo al índice de precios al consumo, abreviado como IPC. El IPC estadounidense muestra la evolución de los precios de una serie definida de productos y servicios que adquieren los hogares en los Estados Unidos para su consumo. Para determinar la inflación, se analiza cuánto ha aumentado porcentualmente el IPC en un período determinado con respecto al IPC en un período anterior. En caso de caída de los precios, se habla de deflación (inflación negativa).



El IPC más reciente en los Estados Unidos es de -0.074%, que indica en todo caso una deflación<sup>2</sup>.

**Tabla 9: Porcentaje de inflación en Norteamérica hasta el 2015**

IPC US (últimos años)	
Período	inflación
marzo 2015	-0,074 %
marzo 2014	1,512 %
marzo 2013	1,474 %
marzo 2012	2,651 %
marzo 2011	2,682 %
marzo 2010	2,314 %
marzo 2009	-0,384 %
marzo 2008	3,981 %
marzo 2007	2,779 %
marzo 2006	3,363 %

**Fuente:** Banco Mundial – Datos

**Elaboración:** Propia

#### e) Niveles de desempleo

Como la prosperidad del sistema de distribución en Estados Unidos afecta directamente a nuestros exportadores, resulta esencial contemplar esta variable.

A Continuación el nivel de paro en Estados Unidos hasta marzo de 2015<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Para corroborar los datos puede acudir a: <http://es.global-rates.com/estadisticas-economicas/inflacion/indice-de-precios-al-consumo/ipc/estados-unidos.aspx>

<sup>3</sup> Estos datos pueden hallarse en: <http://www.datosmacro.com/paro/usa>

**Tabla 10: Porcentaje de desempleo en Estados Unidos**

<b>NIVEL DE DESEMPLEO EN EEUU</b>			
	<b>Total</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>Paro [+]</b>	5,5%	5,6%	5,3%
<b>Paro menores de 25 [+]</b>	12,3%	13,5%	11,1%
<b>Paro de 25 años o más [+]</b>	4,4%	4,4%	4,4%

**Fuente:** Banco Mundial - Datos

**Elaboración:** Propia

**Tabla 11: Comparación entre los niveles de desempleo 2014 y 2013**

<b>COMPARACIÓN DE DESEMPLEO EN EEUU</b>		
	<b>2014</b>	<b>2013</b>
Paro	5,6%	6,7%
Paro hombres	5,8%	6,8%
Paro mujeres	5,3%	6,5%
Paro menores de 25	12,4%	13,5%
Paro hombres menores de 25 años	13,6%	14,2%
Paro mujeres menores de 25	11,1%	12,8%
Paro de 25 años o más	4,5%	5,6%
Paro hombres de 25 años o más	4,6%	5,7%
Paro mujeres de 25 años o más	4,4%	5,5%

**Fuente:** Banco Mundial - Datos

**Elaboración:** Propia

**f) Controles de salarios y precios**

Internamente hay una serie de leyes que ayudan a regular la producción agrícola; mecanismo del cual el Perú carece.

**g) Devaluación y revaluación.**

“El término “devaluación” significa que el valor de un dólar aumenta con respecto al de nuestra moneda; mientras que “revaluación” significa lo contrario, cuando un dólar cuesta menos soles o pierde valor con respecto a nuestra moneda” (Quijano 2013).

Cuando la moneda se devalúa, quien se ve beneficiado es el exportador, producto de que como sus exportaciones son pagadas en dólares, al volver a Perú y cambiarlos por divisa peruana, recibirá un mayor número de soles, lo que le representará una ganancia.

Al revaluarse la moneda sucede lo contrario y quien se lucra es el importador, pues los productos que compra en el exterior le cuestan menos soles, debido a que el dólar tiene un valor inferior.

La moneda (sol, en este caso) se revalúa cuando existen muchos dólares en circulación, cuando en el mercado peruano hay muchos dólares, éstos últimos pierden valor. Se devalúa cuando son pocos los dólares existentes en el mercado.

El Banco Central de Reserva toma medidas respecto a esto y mantiene el precio del dólar en equilibrio, siendo equilibrio la capacidad de favorecer tanto a importadores como exportadores. Dichas medidas son conocidas como políticas contraccionistas o expansionistas, por ejemplo:

- Almacenar dólares en sus bóvedas, para sacarlos de circulación y que el precio del dólar aumente, favoreciendo al exportador (Política monetaria contraccionista).

- Aumentar la oferta de dólares sacándolos al mercado y favoreciendo la inversión internacional y al importador (Política monetaria expansionista).

#### **h) Ingreso disponible discrecional**

Se considera ingreso disponible al ingreso personal total menos los impuestos corrientes personales. En las definiciones de las cuentas nacionales, el ingreso personal, menos los impuestos corrientes personales es igual al ingreso personal disponible. Restando los gastos personales produce ahorros personales.

La ley federal de los Estados Unidos define los ingresos disponibles por concepto de indemnización de un individuo después de la deducción de las primas de seguro de salud y cualquier monto a deducir por la ley. Los importes a deducir por la ley incluyen federales, estatales y los impuestos locales, el desempleo y los impuestos estatales por incapacidad, contribuciones a la seguridad social y otros embargos o gravámenes, pero no incluye las deducciones en concepto de contribuciones voluntarias de retiro y deducciones de transporte. Esas deducciones se harán sólo después de calcular el importe de la retención o gravamen. La definición de renta disponible varía con el propósito de embargos y gravámenes estatales y locales.

En segundo término, el ingreso discrecional es la renta disponible menos todos los pagos que sean necesarios para cumplir con las facturas actuales. Es la renta total después de restar los impuestos y gastos típicos para mantener un cierto nivel de vida. Es la cantidad de ingresos de una persona disponible para gastar después de lo esencial han sido atendidos:

**Ingreso discrecional = ingreso total - impuestos - todos los pagos obligados**

A pesar de las definiciones anteriores, los ingresos disponibles a menudo se utilizan incorrectamente para referirse a los ingresos discrecionales.

Por consiguiente, el significado debe interpretarse a partir del contexto. Comúnmente, la renta disponible es la cantidad de "dinero de juego" a la izquierda para gastar o ahorrar. El ratio de endeudamiento de los consumidores es la expresión de la relación entre la deuda total de los hogares a ingreso disponible (BETTER LIFE).

El ingreso familiar disponible se compone de los ingresos provenientes de la actividad económica (sueldos y salarios); beneficios de aquellos que trabajan en su propia empresa; ingresos provenientes de propiedades (dividendos, intereses y rentas), beneficios sociales en efectivo (pensiones por jubilación, beneficios por desempleo, asignaciones familiares, subsidios para bajos ingresos, etc.) y transferencias sociales en especie (bienes y servicios como servicios de salud, educación y vivienda, recibidos de manera gratuita o a precios reducidos).

En el caso norteamericano, se sabe que el ingreso familiar disponible neto ajustado per cápita es de 23 938 USD al año (BETTER LIFE). Si recordamos que la distribución en Estados Unidos es sumo eficiente, y que productos como la cebolla dulce se dispensan casi en un 40% a nivel minorista, el ingreso familiar disponible es un elemento que debemos considerar.

Aquí ahondamos un poco en el aspecto referente a la riqueza familiar. Se sabe que el ingreso discrecional es una forma de medir la riqueza, lo cual nos puede proporcionar ciertos indicios sobre la hipotética bonanza de nuestra inversión.

Un gobierno sensato apunta a incrementar el ingreso discrecional de su población. En base a esto, narran los últimos boletines informativos que el hogar estadounidense promedio ahorrará este año gracias a los bajos precios energéticos, específicamente a una reducción de las tarifas de gasolina; pese a esto se presume que la mayoría prefiere ahorrar, lo cual retrasa la reactivación del consumo (Gillespie 2015).

Ciertamente resulta atractivo para cualquier inversionista saber que la riqueza de un país es notable; en el caso de los Estados Unidos, pese a

los traumáticos periodos de crisis, la Reserva Federal ha sabido actuar de manera oportuna para que la gente siga percibiendo prosperidad, vemos por ejemplo que:

“La riqueza de los Estados Unidos creció dramáticamente durante el siglo XX, en parte, a la mayor alza en el mercado accionario en la historia de Estados Unidos. En el año 2000, la riqueza personal total en este país fue de más de \$ 25 billones, donde más de 7 millones de familias poseían un valor neto de más de 1 millón cada una, en tanto que 600 000 familias tenían un valor neto de más de \$ 5 millones cada una”

(Schiffman y Kanuk, 2005:388).

### **i) Mercados de divisas**

El dólar estadounidense es la moneda de Estados Unidos. Las clasificaciones de divisas muestran que el tipo de cambio más popular para el Dólar estadounidense es el tipo de cambio USD a EUR. El código de la divisa de Dólares es USD, y su símbolo de la divisa es \$.

#### **Datos sobre la divisa estadounidense:**

- Nombre: Dólar estadounidense
- Símbolo: \$ Centavo: ¢
- Unidad menor:  
1/100 = Centavo
- Tipo de cambio del Banco Central: 0.25
- Conversión de USD principal:  
USD/EUR
- Inflación: 1.5%
- Nombres alternativos: *greenback, buck, green, dough, smacker, bones, dead presidents, scrillas, paper.*
- Monedas:  
De uso frecuente: 1¢, 5¢, 10¢, 25¢  
De uso infrecuente: \$1, 50¢
- Billetes:  
De uso frecuente: \$1, \$5, \$10, \$20, \$50, \$100  
De uso infrecuente: \$2

- Banco Central:  
Banco de la Reserva Federal

### 3.3.1.2. Fuerzas Sociales

Los más escépticos dirán que no concierne a los estudios comerciales un profundizar demasiado en el aspecto sociocultural, especialmente porque tendemos a asumir que los paradigmas culturales e idiosincráticos que puedan tener las personas pertenecientes a una determinada comunidad, son invariables, nada más errado que esto.

Si nosotros pretendemos responder, por ejemplo, a la interrogante de por qué los norteamericanos prefieren la cebolla dulce a la cebolla colorada, necesitaremos recurrir sin lugar a dudas a la forma de pensar que les caracteriza. Se sabe, por una parte, que gran cantidad de la población estadounidense consume alimentos procesados con altas cantidades de grasa saturada, lo que en Perú denominamos “comida chatarra”, lo cual nos ayuda entender por qué un 15% de adolescentes en el país del norte padece de obesidad (ONDASALUD 2004).

Esa dura realidad tiene sus consecuencias, la principal de las cuales es positiva para la salud de los norteamericanos y para todas aquellas industrias dispuestas a colaborar con ellos. Surge entonces (no recientemente, pero con más intensidad en las últimas décadas), una tendencia cultural que apunta a enaltecer el cuerpo, a buscar la buena salud y renovados estilos de vida; ante esto, las dietas de mucha gente comienzan a experimentar una revolución. Es ahí justamente donde se crea el mercado objetivo de la cebolla amarilla dulce, que armoniza en todo sentido con una dieta saludable baja en carbohidratos<sup>4</sup>.

Pero también puede suceder todo lo contrario, que la población norteamericana comience un inesperado consumo de cebolla colorada, lo cual significaría una baja considerable para las empresas exportadoras. Parece un panorama

---

<sup>4</sup> Véase por ejemplo cómo son difundidas recetas como esta, que promueven el consumo de una dieta saludable. Muchas de estas recetas contienen cebolla amarilla dulce:  
<http://www.d11.org/FNS/D11GoodFoodProject/KYF/01-January%20-%20Spanish%20-%20New%20Years%20Resolution,%20Onion%20Recipe.pdf>

lejano, pero no necesariamente imposible, de ahí la importancia de estar al tanto de las tendencias culturales que estimulan el imaginario de la gente.

Hoy en día, mientras la tendencia de la *cultura del cuerpo saludable*, siga en boga, podremos afirmar que será un ambiente propicio para la exportación de cebolla amarilla dulce.

A continuación algunos datos culturales relacionados con el aspecto alimenticio de la sociedad norteamericana (Industria Alimenticia 2015):

- 1) Etiquetas "limpias": De las etiquetas limpias a las etiquetas cada vez más claras y transparentes. Se prevé un aumento de la demanda por parte del consumidor de etiquetas cada vez más sencillas en el envase del producto. La manera de mostrar la información en los envases del producto será un punto clave este año.
- 2) Alimentación conveniente y fácil: Se buscan productos que permitan combinaciones y versatilidad en la cocina, como por ejemplo kits de ingredientes, productos que faciliten cocinar y que estén listos para consumir.
- 3) Marketing entre personas de 20 a 35 años: Este segmento de población representa alrededor de un tercio de la población mundial. Es el grupo de personas en el que la industria de la alimentación ha puesto un foco especial, por el volumen que suponen. Quieren estar bien informados, probar cosas diferentes y conocer la historia detrás de los alimentos, pero tienen menos probabilidades de ser leales a marcas específicas.
- 4) Snacks saludables: Se buscan alimentos fáciles de consumir en cualquier momento y lugar, desde productos que se toman entre horas hasta los que algunas veces incluso reemplazan el desayuno o cena. El carácter nutritivo y saludable de este tipo de productos es cada vez más valorado.
- 5) Grasas y carbohidratos buenos: El énfasis en las grasas buenas (como las grasas insaturadas) en las etiquetas de los productos son cada vez más populares. También se buscan los azúcares naturales por encima de los azúcares añadidos o los edulcorantes artificiales.



- 6) Proteínas: Aunque el movimiento hacia alimentos ricos en proteínas no es nuevo, las empresas están destacando ahora la fuente de las proteínas, incorporándolas en los productos de alimentación. El uso de fuentes alternativas de proteínas, como las algas, va en aumento.
- 7) Ingredientes con frutas: Cada vez son más los nuevos productos que incluyen en sus formulaciones el uso de las frutas, desde las más comunes hasta las más exóticas.
- 8) Alimentos congelados: Los avances en el procesado de los alimentos congelados permiten mantener mejor las propiedades nutricionales de los alimentos y conseguir productos fáciles, equilibrados y de buen sabor, es decir, productos de conveniencia.
- 9) Aumento de la calidad en la marca privada: La marca privada está siendo cada vez más valorada, y los productos de mayor calidad y de menor precio son atractivos para las personas consumidoras.
- 10) La textura: Esta característica recibe cada vez más atención frente a otras como el olor o sabor. Se buscan productos que mezclen texturas diferentes, entre las que destaca la textura crujiente y crocante, en los productos con base de cereal.

Pese a haber delimitado nuestro análisis ambiental a las fuerzas económica y sociocultural, es imperativo que abordemos los otros dos aspectos de manera menos profunda para culminar nuestro análisis, de lo contrario el PESTA no brindaría un panorama del todo acertado.

### **3.3.1.3. Fuerzas Políticas**

Probablemente los Estados Unidos sean el país donde más leyes agrícolas se colocan sobre el tapete. Según tenemos informado, cada cuatro años el congreso norteamericano debate y aprueba leyes referidas al agro, además que su estructura tributaria facilita el apoyo de la inversión privada, en este sentido la política norteamericana nos lleva una ventaja notable.

Entre los principales aspectos a los que se aboca la política agrícola en los Estados Unidos tenemos (Biblioteca Benjamín Franklin):

- a) Limitación de la superficie: Lo que resulta loable y a la vez nos sirve de respaldo para fortalecer nuestro argumento, el mismo que se encamina a una regulación metódica de la producción. En Norteamérica, gracias a la Ley de ajuste agrícola aprobada en 1933, el estado incentiva de distintas formas a los campesinos a cultivar superficies menores, mejor aún, subsidia de forma especial a los agricultores que accedan a retirar de la producción parte de sus cultivos.
- b) Apoyo de precios: Que va de la mano con la limitación de superficie, es una forma de estimular la regulación de la producción.
- c) Pagos por deficiencia: De igual forma, el Estado pone fijo un precio tope a cada producto, siempre que el agricultor acceda a dejar de cultivar algunas de sus tierras. Si el precio por temporada de la cebolla está por debajo del precio tope, el gobierno efectúa un pago al agricultor.
- d) Órdenes de Mercado: El gobierno limita la cantidad que debe ser colocada en el mercado de un determinado producto, así evita la caída de precios.
- e) Crédito Agrícola: Que funciona básicamente con el Sistema Federal de Crédito Agrícola, en la que se facilita el acceso a insumos de cultivo, especialmente fertilizantes.
- f) Conservación de suelos: Para evitar la erosión, en muchos casos el gobierno comparte el gasto con el agricultor si este opta por sembrar pasto o leguminosas, que ayudan a conservar el terreno.
- g) Suministro de agua para el riego: Asimismo, el Estado Norteamericano subsidia las irrigaciones de distintos cultivos, dentro de ellos, la cebolla dulce.

#### **3.3.1.4. Fuerzas Tecnológicas**

Aunque la tecnología agrícola se difunde raudamente, Estados Unidos cuenta con una serie de ventajas como:

- Cuenta con la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID por sus siglas en inglés), que cuenta con proyectos como “Alimentar Futuro”, el mismo que convoca a universidades y laboratorios de todo el país para buscar vías mediante las cuales los agricultores puedan capacitarse en el uso de nuevas tecnologías agrícolas.

- Presenta novedades como la de “agricultura sin arado”, en la que el agricultor puede plantar directamente entre el rastrojo del cultivo anterior, esto reduciría insumos y mano de obra.
- Innovaciones biotecnológicas como el “empalme genético” que diseña productos con características específicas, esto representaría en el mercado de la cebolla dulce un gran ventaja pues se podría manipular a gusto del usuario el nivel de pungencia y la coloración de la cebolla.

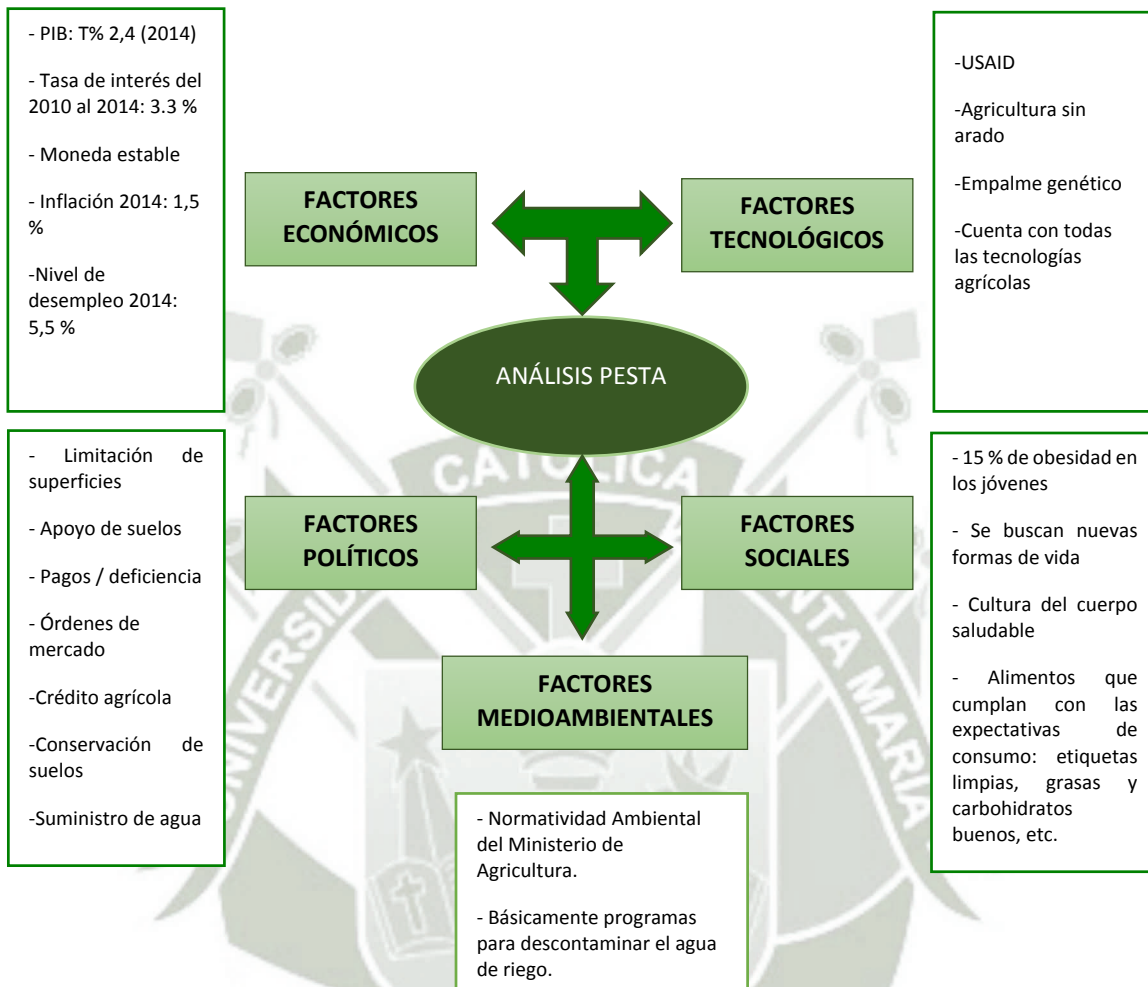
### 3.3.1.5. Factores Medioambientales

En este punto nos referimos principalmente a la Normatividad Ambiental vigente que promueve el Ministerio de Agricultura, donde encontramos los siguientes puntos especiales:

- Ley N° 27314: Sobre residuos sólidos
- R.M. N° 157-2011-MINAM, Primera Actualización del Listado de Inclusión de los Proyectos de Inversión Sujetos al Sistema Nacional de Evaluación de Impacto Ambiental - SEIA.
- Reglamento de Participación Ciudadana para la Evaluación, Aprobación y Seguimiento de Instrumentos de Gestión Ambiental del Sector Agrario (Decreto Supremo N° 018-2012-AG)
- Reglamento de Gestión Ambiental del Sector Agrario (Decreto Supremo N° 019-2012-AG).

**Gráfico 17: Aplicación del PESTA al Mercado Norteamericano**

**ANÁLISIS PESTA DEL COMERCIO PERÚ – ESTADOS UNIDOS**



También es importante considerar la coyuntura económica peruana, refiriéndonos concretamente a uno de los proyectos más esperados y que recientemente ha sido aprobado, es decir, Majes – Sigvas II. Pese a no contar con datos oficiales, distintas fuentes han manifestado que la siembra de cebolla se limitaría a sus variedades roja y blanca (Diario Correo), sobre todo por el motivo que venimos sustentando a lo largo de la tesis, de que la cebolla amarilla dulce cuenta con un mercado bastante especial como es el norteamericano, el mismo que abarca más de la mitad de oferta exportable. Sin embargo, de hallarse otras alternativas de exportación, Majes - Sigvas sería una magnífica oportunidad para resolver el problema del abastecimiento.

### 3.3.1.2. Síntesis del Capítulo

Cuando empezamos nuestro análisis, sabíamos las limitaciones a las cuáles nos enfrentábamos en cuanto a la disponibilidad de información. Pese a ello, nuestra voluntad indagadora no se amilanó ante las adversidades que acometían logrando así conseguir unir piezas fundamentales para comprender, en primera instancia, el negocio de la cebolla amarilla dulce, y no contentos con ello, hacer de él nuestro objeto de reflexión predilecto.

**Tabla 12: Resumen de datos históricos de variables**

RESUMEN DE ANÁLISIS DE VARIABLES EN ESTUDIO Y RESULTADOS										
IMPORTACIONES PERUANAS DE SEMILLA CEBOLLA AMARILLA DULCE		PRODUCCIÓN PERUANA CEBOLLA AMARILLA DULCE		EXPORTACIONES CEBOLLA AMARILLA DULCE			PRECIO EN \$ POR Kg	REPRESENTACIÓN EXPORTACIONES / PRODUCCIÓN	PROMEDIO	
AÑO	KG	AÑO	KG	AÑO	FOB	KG				
2004	2571	2004	67942857	2004	11501258	54376082	0.21	0.80	0.82	
2005	2334	2005	64837662	2005	21632623	60333031	0.36	0.93		
2006	2522	2006	73923377	2006	15619947	50889169	0.31	0.69		
2007	3957	2007	104022078	2007	20752987	85559872	0.24	0.82		
2008	2451	2008	93311688	2008	21125013	72304718	0.29	0.77		
2009	2913	2009	118859740	2009	27729296	100783451	0.28	0.85		
2010	3586	2010	167528571	2010	44935332	145754810	0.31	0.87		
2011	4440	2011	186633766	2011	28924655	124825375	0.23	0.67		
2012	4082	2012	172625974	2012	48210035	145115596	0.33	0.84		
2013	5768	2013	176732468	2013	45497323	143705373	0.32	0.81		
2014	5602	2014	171673524	2014	63403368	164806583	0.38	0.96		
FUENTE: ADUANET - Inform@ccion - Dirección Regional Agraria Ica										
ELABORACION: PROPIA										

Una primera reacción intuitiva, tras revisar de forma panorámica la documentación, fue que había un desequilibrio entre el proceso importador y el exportador, de que no existía un adecuado control de producción.

En la tabla de resultados se puede observar que las exportaciones de cebolla amarilla dulce han ido aumentando conforme el paso de los años, con algunas bajas, pero esto no significa necesariamente el éxito del negocio, ya que se observa caídas en los precios, o producción excesiva insulsa, que no logra ser exportada

debido a diferentes factores, lo que podría estar provocando un efecto negativo en los costos de las empresas agroexportadoras. Pese a aquellos resultados, las cantidades importadas de semilla de cebolla amarilla dulce siguen incrementándose conforme pasan los años, con algunas disminuciones los años siguientes a un mal resultado,

Además de ello, nuestro planteamiento operacional nos sirvió para desmenuzar los aspectos más nimios del proceso exportador. Sabemos ahora que las industrias tercerizadas juegan un rol importante porque son las encargadas de la distribución y de establecer la rentabilidad final del producto; y que el productor peruano termina su ciclo de comercialización cuando ofrece sus productos a las grandes y pequeñas distribuidoras norteamericanas.

A modo de corolario, diremos que el análisis estratégico nos ayudó a reconocer la preponderancia financiera de los norteamericanos, cómo la complejidad de su mercado termina abrumando muchas intenciones de exportación. Sabemos que la cebolla producida en Texas puede llegar a cubrir los vacíos estacionales de su país, esto podría mermar la rentabilidad de la exportación dado que tales vacíos constituyen nuestra principal ventaja contra nuestros competidores.

También resulta elemental considerar el factor sociocultural, quizá esto puede ayudarnos a cumplir lo que Betancourt decía sobre la “anticipación estratégica”: Esta anticipación hace referencia al estudio de tendencias, es decir, a cómo va evolucionando el aspecto emotivo de nuestros mercados objetivos. En el caso específico de la cebolla, nos encontramos en un contexto favorable gracias a lo que se dijo líneas arriba acerca de la “cultura del cuerpo”.

## CONCLUSIONES

### ❖ Primera

Se observa que la decisión de la cantidad a importar suele depender del resultado de las exportaciones del año anterior.

### ❖ Segunda

Se observa que la cantidad exportada esperada suele basarse en la cantidad de semilla a importar.

### ❖ Tercera

Se demostró con los datos recopilados y analizados, que Estados Unidos es el mayor comprador de cebolla amarilla dulce peruana por la periodicidad y calidad del producto.

### ❖ Cuarta

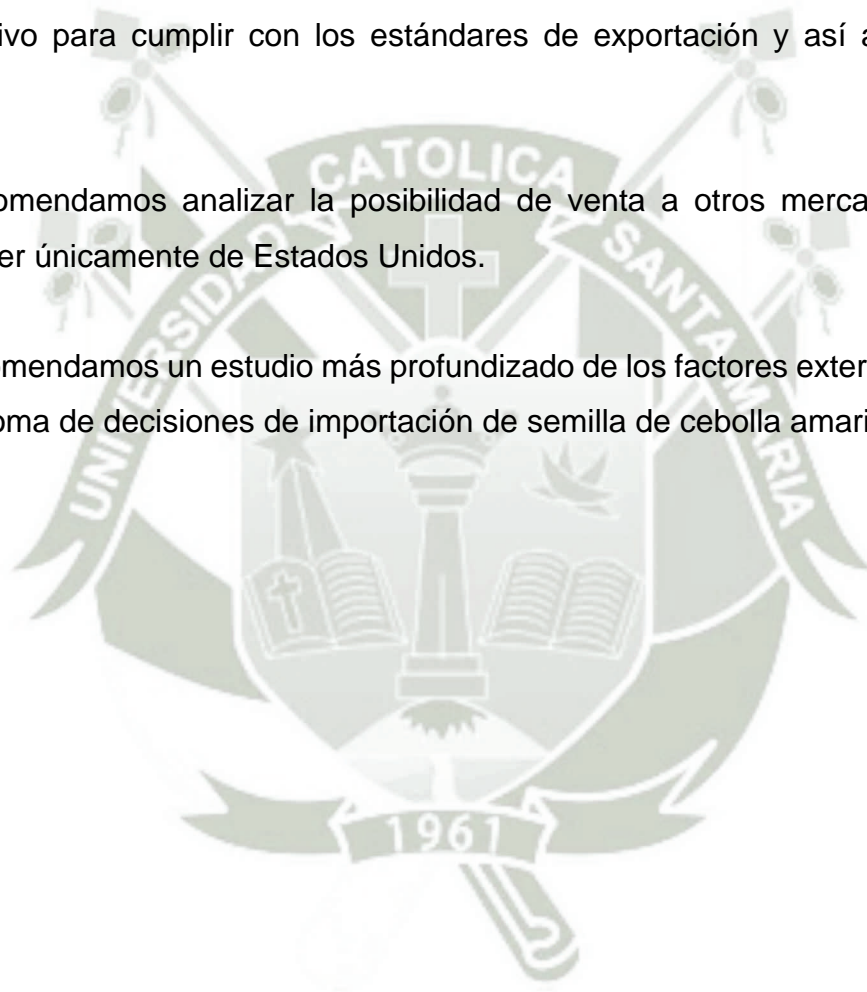
Se observa que las decisiones tomadas en base a resultados del año anterior sin tener en cuenta otros datos, resultan afectando el negocio en esa temporada.

Todo esto nos permite concluir que:

Tras analizar los datos de importación de semilla de cebolla amarilla dulce y su relación con la exportación de la cebolla a los Estados Unidos, vemos que para tomar una decisión acertada de la cantidad de semilla a importar y por ende de la producción y exportación de la misma, se debe tomar en cuenta valores históricos, factores medioambientales, factores externos, etc que permitirían cambiar la perspectiva actual y la toma de decisiones del negocio, evitando así pérdidas por falta de información y llegado el momento, un posible quiebre del negocio.

## RECOMENDACIONES

- 1) Recomendamos no tomar en cuenta únicamente los resultados del año anterior para la decisión de importación de semilla de cebolla amarilla dulce.
- 2) Recomendamos reducir la merma mediante mejoramiento de proceso productivo para cumplir con los estándares de exportación y así aumentar las ventas.
- 3) Recomendamos analizar la posibilidad de venta a otros mercados para no depender únicamente de Estados Unidos.
- 4) Recomendamos un estudio más profundizado de los factores externos para una mejor toma de decisiones de importación de semilla de cebolla amarilla dulce.





## BIBLIOGRAFÍA

ADUANET. Exportaciones e importaciones. Consulta: 2 abril de 2014.

<<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itestdesp/FrmConsultaSumin.jsp?tcon=E>>

<<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsultadwh/ieITS01Alias?accion=consultar&CGconsulta=2>>

<<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>>

AGRARIA. “Perú: precios a la baja en el cierre de la campaña de la cebolla dulce”.

*FreshPlaza.com*. s. l. Consulta: 5 de marzo de 2015.

<<http://www.freshplaza.es/article/87180/Per%C3%BA-Precios-a-la-baja-en-el-cierre-de-la-campa%C3%B1a-de-la-cebolla-dulce>>

AGRODATAPERÚ. “Semillas de hortalizas y legumbres Perú Importación Diciembre 2014”. *Agrodataperú. Importaciones*. Lima. Consulta: 22 de febrero de 2015.

<<http://www.agrodataperu.com/2015/01/semillas-de-hortalizas-y-legumbres-peru-importacion-ducieembre-2014.html>>

BETANCOURT, José. *Gestión Estratégica. Navegando hacia el cuarto paradigma*.

Tercera Edición. Porlamar: T.G.R. RED 2000 Ediciones. (2002).

BETTER LIFE. *Ingresos*. S/l. Consulta: 22 de marzo de 2015.

<<http://www.oecdbetterlifeindex.org/es/topics/income-es/>>

CARRANZA, Ana y Andrés CASAS. *Comparativo de nueve cultivares de cebolla (Allium Cepa) bajo condiciones del Valle de Nepeña*. Lima. Consulta: 2 de enero de 2015.

<<http://www.lamolina.edu.pe/hortalizas/Investigacion/Tesis/Tesis%20Sustentadas/Resumen%20Ana%20Carranza.pdf>>

CONSORCIO ASECAL, S. L. Y MERCURIO CONSULTORES, S. L. *Estudio de Mercado del ajo, cebolla, alcachofa, aceituna y maíz morado*. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Consultado el: 29 de diciembre de 2014.

<<http://www.mincetur.gob.pe/Comercio/ueperu/licitacion/pdfs/Informes/42.pdf>>

DIRECCIÓN GENERAL DE INFORMACIÓN AGRARIA (DGIA). *Calendario de Siembras y Cosechas*. Lima: Ministerio de Agricultura. Consulta: 12 de febrero de 2015.

<[http://siea.minag.gob.pe/siea/sites/default/files/calendario\\_siembras%20\\_cosechas\\_pags\\_1%20al\\_%2059.pdf](http://siea.minag.gob.pe/siea/sites/default/files/calendario_siembras%20_cosechas_pags_1%20al_%2059.pdf)>

GESTIÓN. “Exportaciones a países con los que Perú tiene TLC crecieron 6.5% en el 2012”. *Gestión*. Economía. Lima, 17 de mayo. Consulta: 18 de diciembre de 2014.

<<http://gestion.pe/economia/exportaciones-paises-que-peru-tiene-tlc-crecieron-65-2012-2072303>>

GILLESPIE, Patrick. “Gasolina barata, sin detonar gastos en Estados Unidos”. *CNNEXPANSIÓN*. México.

<<http://www.cnnexpansion.com/economia/2015/04/01/gasolina-barata-ahorra-750-dls-a-estadounidenses>>

GORGAS, Javier, Nicolás CARDIEL y Jaime ZAMORANO. *Estadística Básica para estudiantes de ciencias*. Primera Edición. Madrid: Universidad Complutense. (2009).

GUERRERO, Luis. “Perú exportaría más de 100 mil toneladas de cebolla amarilla dulce”. *Periodismoenlinea*. Lima. Consulta: 15 de enero de 2015.

<http://periodismoenlinea.org/negocios/19338/peru-exportaria-mas-de-100-mil-toneladas-de-cebolla-amarilla-dulce>

INATICA. "Semillas cebolla amarilla Paja Virtudes". *Venta-semillas.com*. Girona. Consulta: 13 de enero de 2015.

<<http://www.venta-semillas.com/semillas/semillas-cebolla-amarilla-paja-virtudes/21/p>>

LOZADA, Carlos. *Agroindustria y Agroexportación: Situación y Oportunidades para Arequipa*. Arequipa: Competitividad, Innovación y Desarrollo. Consultado el 13 de diciembre de 2014.

< <http://cidaqp.org.pe/estudios/>>

MACHACA, Victoria. *Comparación de efectividad de distintos insecticidas en el control de "Trips" en el cultivo de cebolla*. Tesis de licenciatura en Ingeniería Agrónoma. Tacna: Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann. Fac. Cs. Agropecuarias. Consulta: 20 de marzo de 2015.

<[http://tesis.unjbg.edu.pe:8080/bitstream/handle/unjbg/155/42\\_2013\\_Machaca\\_Vargas\\_VA\\_FCAG\\_Agronomia\\_2012.pdf?sequence=1](http://tesis.unjbg.edu.pe:8080/bitstream/handle/unjbg/155/42_2013_Machaca_Vargas_VA_FCAG_Agronomia_2012.pdf?sequence=1)>

MARTÍNEZ, Raúl. *Cebolla*. Chihuahua: Inifap. Consulta: 6 de enero de 2015.

<http://sites.securemgr.com/folder11341/index.cfm?fuseaction=browse&id=933321&pageid=44>

MASSARO, Alberto. *Agroexportación*. Ica: Mesa de trabajo regional de alto nivel. (2008).

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y RIEGO (MINAGRI). *Principales aspectos Agroeconómicos de la Cadena Productiva de cebolla*. Primera Edición. Lima: CENDOC. Consulta: 2 de enero de 2015.

[http://agroaldia.minag.gob.pe/biblioteca/download/pdf/agroeconomia/agroeconomia\\_cebolla.pdf](http://agroaldia.minag.gob.pe/biblioteca/download/pdf/agroeconomia/agroeconomia_cebolla.pdf)

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR). *Plan Estratégico Nacional Exportador 2003-2013*. Consulta: 13 de febrero de 2015.

<http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/bid/pdfs/mincetur-agro.pdf>

*Plan De Desarrollo del Mercado de Estados Unidos de América – POM EEUU*. Primera edición. Lima: Programa de Desarrollo de Políticas de comercio Exterior. (2007).

“Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EE.UU.”. *Acuerdos Comerciales del Perú*. Lima. Consulta: 15 de enero de 2015.

<[http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78)>

*Tariff Schedule of the United States*. Lima. Consulta: 15 de enero de 2015.

<[http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/espanol/Lista\\_Arancelaria\\_EUA.pdf](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/espanol/Lista_Arancelaria_EUA.pdf)>

ONDASALUD. “Los adolescentes estadounidenses son los más obesos”. *DMedicina.com*. S/l.

<<http://www.dmedicina.com/familia-y-embarazo/minino/2004/01/06/adolescentes-estadounidenses-son-obesos-3670.html>>

PROMPERÚ

*Desenvolvimiento del Comercio Exterior Agroexportador*. Promperú. Consultado el 15 de enero de 2015.

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/Desenvolvimiento%20Sector%20Agroindustrial%202013.pdf>

*Marketing Internacional. Exportaciones Paso a paso.* Promperú. Consultado el 16 de noviembre de 2014.

<<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2014-Puntos%20criticos%20en%20proceso%20exportacion.pdf>>

PYMEX. “Exportaciones de cebolla dulce peruana al mercado de EE.UU”. *Pymex*. Lima, 29 de enero de 2013. Consulta: 16 de febrero de 2014.

<http://pymex.pe/exportaciones-peruanas/aprenda-a-exportar/exportaciones-de-cebolla-dulce-peruana-al-mercado-de-ee-uu>

QUIJANO, Guiovanni. “¿En qué consiste la revaluación y devaluación de la moneda?”. *Marketing y Finanzas*. Cundinamarca.

<<http://www.marketingyfinanzas.net/2013/09/en-que-consiste-la-revaluacion-y-devaluacion-de-la-moneda/>>

QUIROZ, Máximo y Lady ESPINOZA. *Cultivo de cebolla amarilla* [videograbación]. Lima: Instituto Nacional de Innovación Agraria. Consulta: 28 de febrero de 2015.

<[https://www.youtube.com/watch?v=Dk\\_TNjOpCmY](https://www.youtube.com/watch?v=Dk_TNjOpCmY)>

SCHIFFMAN, León y Lazar KANUK. *Comportamiento del consumidor*. Octava edición. México: Edición Pearson Educación (2005).

SHUMAN PRODUCE PERÚ. *Cebolla Amarilla Dulce* [videograbación]. Ica: SHUMAN PRODUCE PERÚ. Consulta: 2 de diciembre de 2014.

<[https://www.youtube.com/watch?v=\\_n2IRQxH5KE](https://www.youtube.com/watch?v=_n2IRQxH5KE)>

WHEELLEN, Thomas y David HUNGER. *Administración Estratégica y política de negocios*. Décima Edición. México: Pearson Educación (2007)



## ANEXO 1

### PLAN DE TESIS

#### 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

##### 1.1 PROBLEMA

Análisis de la relación entre las importaciones peruanas de semilla de cebolla amarilla dulce y la exportación de cebolla amarilla dulce a EEUU, periodo 2004-2014.

##### 1.2 DESCRIPCIÓN

En el Perú, la cebolla amarilla dulce es un cultivo medianamente importante, pero altamente apreciado en Estados Unidos, país al cual se exporta dicho producto. Perú ataca este nicho de mercado en el gran país del hemisferio norte y en los últimos años demostró ser muy competitivo, afianzándose como uno de los principales proveedores a ese país.

Los envíos de esta cebolla al extranjero llegaron a 171,673,524 kg durante la campaña 2014, de los cuales 113,738,435 kg fueron destinados a EEUU, lo que representa un 66 % del total de exportaciones al exterior.

La semilla usada para este cultivo ha sido lograda mediante mejoramiento genético y es producida exclusivamente por compañías productoras de semillas del extranjero. Entonces significa que el 100 % de la semilla usada es importada, lo que nos permite gracias a los registros de importación de ADUANET poder saber con exactitud la cantidad importada anualmente que se usará en la campaña del mismo año. Estas importaciones han ido variado en los últimos años, llegando a los 5602 kg en el 2014.

Las exportaciones de cebolla amarilla dulce a los Estados Unidos vienen creciendo durante los últimos años, con algunas bajas entre campañas lo que sería una consecuencia a distintos factores. Se sabe de muchos especialistas que el mercado seguirá siendo próspero en tanto que la calidad del producto mantenga una media aceptable y que la demanda de cebolla no decaiga, en

ninguno de estos casos se percibe ninguna amenaza. El verdadero riesgo lo representan las propias productoras de cebolla, quienes vienen incrementando o disminuyendo empíricamente la cantidad cultivable año tras año, lo que se vería reflejado en las cantidades incrementadas de importación de semilla. El problema en sí, radica en que la sobreproducción de cebolla amarilla dulce viene afectando los precios y/o costos de exportación. En el presente trabajo, brindamos una interpretación del comercio de cebolla entre Perú y Estados Unidos, anticipando una posible caída del mercado en tanto no se genere un cambio de la forma empírica de realizar este negocio.

### 1.2.1 CAMPO: Ciencias económicas

#### 1.2.1.1 Área: Ingeniería Comercial

#### 1.2.1.2 Línea: Negocios Internacionales

### 1.2.2 TIPO DE PROBLEMA:

**RELACIONAL:** Es relacional porque indica cómo el incremento de una de las variables se da en desmedro de la otra variable. No existe una dependencia sino, un efecto.

### 1.2.3 VARIABLES

#### 1.2.3.1 ANÁLISIS DE VARIABLES

**1.2.3.1.1 Variable dependiente:** exportación de cebolla amarilla dulce a EEUU.

**1.2.3.1.2 Variable Independiente:** importaciones peruanas de semilla de cebolla amarilla dulce.



## OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

### 1.2.3.2.1 Indicadores

TIPO DE VARIABLE	VARIABLE	SUB VARIABLE	INDICADORES
VARIABLE DEPENDIENTE: <b>exportación de cebolla amarilla dulce a EEUU</b>	Producto	Producción	Toneladas producidas (TN)
		Propiedades	Pungencia (Ph), tamaño y forma
		Variedades y calibres	Clasificación
		Lugar de producción	Nombre y ubicación
		Proceso productivo	Etapas
	Oferta exportable	Producción nacional destinada a ser exportada	Toneladas exportadas (TN)
	Proceso de Exportación	Selección de mercado objetivo	Características de Estados Unidos: - PBI (\$) - Tasa de interés (%) - Tasa de inflación (%) - Oferta Monetaria - desempleo - Factores sociales
		Selección del medio de transporte	Tipo
		Acuerdos bilaterales	TLC (aranceles)
		Origen de importaciones	Lugares (%)
VARIABLE INDEPENDIENTE: <b>importaciones peruanas de semilla de cebolla amarilla dulce</b>	Producto	Volúmenes Importados	Toneladas Importadas (TN)
		Selección del medio de transporte	Tipo
	Proceso de importación	Acuerdos bilaterales	TLC (aranceles)

### 1.2.4 INTERROGANTES BÁSICAS

- ¿Cuáles son los atributos tangibles que posee la cebolla amarilla dulce peruana, que la hace atractiva al mercado americano?
- ¿Cuántas y cuáles son las variedades de cebolla amarilla dulce peruana?
- ¿Por qué EEUU es el mercado objetivo para la exportación?
- ¿Cuáles son los estándares que debe tener la cebolla amarilla dulce para ser aceptada en el mercado americano?
- ¿Cuál es el valor FOB y volumen de las exportaciones de cebolla amarilla dulce a EEUU?

- ¿Qué beneficios nos da los acuerdos bilaterales con EEUU?
- ¿Cuáles son las características de la semilla de cebolla amarilla dulce importada?
- ¿Cuáles son las empresas de las que se importa semilla de cebolla amarilla dulce?
- ¿Cuál es el valor FOB y volumen que Perú importa de semilla de cebolla amarilla dulce?
- ¿Existe algún estudio que ayude a los agricultores a determinar la cantidad óptima de la cosecha de la siguiente temporada?
- ¿Existe algún mecanismo regulador que controle la excesiva producción de cebolla amarilla dulce?

### 1.3 JUSTIFICACIÓN

#### Justificación Económica

Perú es un país que tiene ventajas comparativas para la producción de cebolla amarilla dulce. Ésta cebolla es un producto factible de producir en nuestro país y exportarlo a Estados Unidos en estaciones que ellos no pueden ofertarlo, lo que origina una oportunidad grande para los exportadores agrícolas peruanos que se dedican al cultivo de este producto al ser que existe un mercado mucho más amplio y grande en términos tanto económicos como demográficos, ya que la demanda de cebolla amarilla dulce es mucho mayor en este mercado en comparación a otros tipos de cebolla.

El éxito en la agricultura es multifactorial, es decir, se requieren de muchos factores para poder llegar a fin del cultivo con buena cosecha y buen precio. Uno de ellos es poder predecir la intención de siembra, en este caso de la cebolla amarilla dulce, lo que se ve reflejado en la cantidad de semilla de cebolla amarilla dulce que se importe.

Generalmente la decisión de siembra es emotiva, dependiendo de los resultados económicos que tuvieron los exportadores el año anterior, es decir, si les fue bien van a estar con capital e intenciones de aumentar el área de siembra y viceversa. Estas importaciones tendrían repercusiones dentro de la balanza comercial de nuestro país, así mismo como en la cuenta corriente.

Tanto la importación de semilla de cebolla amarilla dulce como las exportaciones de esas cosechas en este cultivo específicamente están registradas en su totalidad porque ambos son negocios internacionales al 99%; es decir, la semilla que se utiliza es 100% importada y el 95 % de las cosechas son vendidas al exterior, quedando un 5 % en mercado peruano.

Debido a esta situación especial, es que analizando las importaciones de semilla de cebolla amarilla dulce y las exportaciones de esta cebolla, podemos hacer una correlación en la que las importaciones de semilla registradas hasta cierta fecha serían un indicador del área que se tiene intención de sembrar.

Si nosotros además correlacionamos la cantidad de importación de semilla con el precio logrado de la cebolla cosechada, podríamos establecer una cantidad de semilla límite en la que el precio sería atractivo por el agricultor. Si sobre pasa podría reflejarse en bajo precio de la cebolla y si está por debajo podría observarse un precio alto, lo que generaría éxito en el negocio

### **Justificación Legal.**

Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones peruanas de cebolla amarilla dulce. Este mercado otorga beneficios arancelarios a sus principales proveedores en virtud a los acuerdos comerciales que tiene con ellos.

Debido a la existencia de un Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos, esto aumenta la posibilidad de un tránsito fluido en términos de comercio internacional con ventajas arancelarias de impuestos tanto de importación de la semilla de cebolla amarilla dulce como también de exportación de la cebolla amarilla dulce que crecería en suelo peruano para la posterior exportación hacia Estados Unidos; lo que hace que el estudio realizado tome relevancia también desde la perspectiva legal. Cabe acotar que el mismo hecho de la existencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos facilita vender la cebolla amarilla dulce a un mercado que la consume con mucha frecuencia además de ser un mercado con un poder de compra cien veces mayor que el peruano. Si a esto añadimos una propuesta que asegure la posteridad del mercado evitando la excesiva demanda hablaremos de un largo plazo con altas esperanzas de prosperidad.

## 1.4 OBJETIVOS

### OBJETIVO GENERAL

Analizar la relación que tienen las importaciones de semilla de cebolla amarilla dulce con las exportaciones de cebolla amarilla dulce a los Estados Unidos (2004-2014), con el objeto de ayudar a los agroexportadores a que realicen un proceso productivo y exportador más eficiente.

### OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Recopiar datos históricos de las cantidades de importación peruana de semilla de cebolla amarilla dulce en los últimos 10 años.
2. Recopiar datos históricos de los precios y cantidades exportadas de cebolla amarilla dulce a los Estados Unidos en los últimos 10 años.
3. Explicar la importancia que tiene la demanda norteamericana para la exportación peruana de cebolla amarilla dulce.
4. Analizar los factores externos cuya relevancia no ha sido tomada muy en cuenta.
5. Demostrar que las exportaciones de cebolla amarilla dulce a Estados Unidos se verían afectadas debido al método tradicional empleado.

## 1.5 MARCO CONCEPTUAL

**Arancel AD Valorem:** Tarifa o tasa que se paga como un porcentaje del valor CIF de una importación para que el producto adquiera el derecho de internamiento en el país.

**Cadena Productiva:** Concentración sectorial o geográfica de empresas y agentes que intervienen directa o indirectamente en un proceso productivo, desde la provisión de insumos y materias primas (relaciones hacia atrás), pasando por su transformación, la gestión del conocimiento y la producción de bienes intermedios

y finales (relaciones hacia los costados), hasta el marketing y la comercialización (relaciones hacia delante); además de empresas, los agentes participantes son proveedores de información y servicios, entidades públicas, instituciones de asistencia técnica, investigación, capacitación, financiamiento y comunicación social, etc.

**Cebolla:** *Allium cepa*, comúnmente conocida como cebolla, es una planta herbácea bienal perteneciente a la familia de las amarilidáceas. Es la especie más ampliamente cultivada del género *Allium*, el cual contiene varias especies más que se denominan «cebollas» y que se cultivan como alimento.

**Comercializador:** Persona jurídica que accediendo a las redes de transporte y distribución tiene como función la venta a los consumidores o a otros comercializadores. La comercialización se ejerce libremente en los términos previstos en la ley.

**Consumidor final:** Persona que realmente utiliza un producto. El consumidor final difiere del cliente, que puede comprar el producto pero no necesariamente consumirlo.

**Cosecha:** Recolección de los frutos, semillas u hortalizas de los campos en la época del año en que están maduros. La cosecha marca el final del crecimiento de una estación o el final del ciclo de un fruto en particular.

**Entorno:** Se refiere a todo aquello que está u ocurre físicamente fuera de una empresa como los clientes, la competencia, los no clientes, los proveedores, el avance tecnológico, la política económica, etc.

**Exportaciones tradicionales:** Se refiere a las exportaciones que históricamente han tenido la mayor importancia; incluyen a los minerales, al petróleo y sus derivados, y en el campo agrario incluyen al café, azúcar y el algodón.

**Exportaciones no tradicionales:** Se refiere a la exportación de nuevos productos que han sufrido un cierto grado de transformación (productos con valor agregado) y que históricamente no se transaban con el exterior o se transaban en pequeñas cantidades.

**Existencias**, bienes poseídos por una empresa para su venta en el curso ordinario de la explotación, o bien para su transformación o incorporación al proceso productivo.

**INIA:** Instituto Nacional de Innovación Agraria

**INEI:** Instituto nacional de estadística e informática del Perú, encargada del manejo de la base de datos del todo los recurso del país, es aquella que se encarga de la recolección, procesamiento y análisis de la información nacional y la encargada de la publicación de las estadísticas oficiales de la nación.

**Inventario**, registro documental de los bienes y demás cosas pertenecientes a una persona, empresa o comunidad, hecho con orden y precisión.

**Organización Mundial de Comercio (OMC)** : La OMC nació en el año 1995 en reemplazo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) como resultado de uno de los grandes acuerdos mundiales suscritos por los países participantes en la Ronda de Uruguay del GATT; actualmente constituye la base jurídica e institucional del sistema multilateral del comercio toda vez que de ella emanan las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en la que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales.

**Precio:** Pago o recompensa asignado a la obtención de un bien o servicio o, más en general, una mercancía cualquiera.

**Precio FOB:** Precio que tiene un producto de exportación o de importación puesto encima del barco, avión o camión de carga para su traslado al exterior; por lo tanto, incluye a su precio de productor, al flete local del centro de producción al centro de despacho, así como los gastos de aduanas y de estiba.

**Precio CIF:** Precio que tiene un producto de exportación o de importación cuando ha llegado a su destino y por lo tanto incluye, además del precio FOB, el costo del flete y del seguro internacional de la carga.

**Productor:** Persona que mediante su trabajo elabora un producto o realiza un servicio. Los organismos productores son los que producen o fabrican su propio alimento.

**Siembra:** Proceso de colocar semillas, con el objetivo de que germinen y se desarrollen plantas. Para que la siembra sea efectiva es importante seleccionar semillas de buena calidad. Las semillas deben ser sanas y estar libres de elementos contaminantes.

**Stock:** *Stock* es una voz inglesa que se usa en español con el sentido de existencias (todo lo referente a los bienes que una persona u organización posee y que sirven para la realización de sus objetivos).

**Tratado de libre comercio:** se refiere a las negociaciones entre dos Estados con la finalidad de que los productos de ambos países ingresen al mercado del otro sin pagar aranceles o libre de toda barrera para arancelaria como las cuotas, prohibiciones, restricciones sanitarias arbitrarias, etc.

**TLC con Estados Unidos:** El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE.UU. se firmó en Washington D.C. el 12 de abril de 2006; y entró en Vigencia el 1 Febrero 2009. En este acuerdo se negociaron los siguientes capítulos: Trato Nacional y Acceso a Mercados, Textiles y Vestido, Reglas de Origen, Administración Aduanera y Facilitación del Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Defensa Comercial, Contratación Pública, Inversión, Comercio Transfronterizo de Servicios, Servicios financieros, Políticas de Competencia, Telecomunicaciones, Comercio Electrónico, Derechos de Propiedad Intelectual, Laboral, Medio Ambiente, Transparencia, Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, Solución de Controversias.

Desde el año 1991, mediante la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) el Perú contaba con preferencias arancelarias unilaterales otorgadas por los EE.UU. para el ingreso de ciertas mercancías, la cual estuvo vigente hasta el 2001. Desde el 2002, mediante la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) los EE.UU. otorgan nuevamente preferencias

arancelarias, las cuales eran renovadas periódicamente, y que estuvieron vigentes hasta diciembre del 2010.

En este contexto, en el año 2004, previos estudios y coordinaciones de los sectores involucrados, se decide iniciar las negociaciones para un tratado de libre comercio, para proporcionar una apertura comercial integral permanente, el cual, brindaría la estabilidad indispensable para el incremento de inversiones en el sector exportador.

A partir de 2009, el APC vigente entre el Perú y los EE.UU. ha empezado ya a permitirnos potenciar el desarrollo económico del Perú a través del comercio, con expectativas de comercio nunca antes experimentadas, teniendo de forma consolidada un acceso perenne a mercados muy grandes.

**Ventaja comparativa:** aquella ventaja que goza un país sobre otro, en cuanto al costo de producir algún producto. Por lo general, es una ventaja natural del país, es decir, no ha hecho nada en extraordinario para obtener esta ventaja.

**Ventaja competitiva:** Es cuando una compañía le “agrega valor” al producto, lo que hace que tenga un plus en comparación a las demás compañías competidoras.

### 1.5.1 ESQUEMA ESTRUCTURAL

<b>CAPÍTULO I</b>	<b>GENERALIDADES</b>
<b>CAPÍTULO II</b>	<b>FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO-METODOLÓGICA</b>
<b>CAPÍTULO III</b>	<b>ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	
<b>RECOMENDACIONES</b>	
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	
<b>ANEXOS</b>	



## 1.5.2 BIBLIOGRAFIA BÁSICA

AGRARIA. “Perú: precios a la baja en el cierre de la campaña de la cebolla dulce”. *FreshPlaza.com*. s. l. Consulta: 5 de marzo de 2015.

<<http://www.freshplaza.es/article/87180/Per%C3%BA-Precios-a-la-baja-en-el-cierre-de-la-campa%C3%B1a-de-la-cebolla-dulce>>

AGRODATAPERÚ. “Semillas de hortalizas y legumbres Perú Importación Diciembre 2014”. *Agrodataperú. Importaciones*. Lima. Consulta: 22 de febrero de 2015.

<<http://www.agrodataperu.com/2015/01/semillas-de-hortalizas-y-legumbres-peru-importacion-ducieembre-2014.html>>

BETANCOURT, José. *Gestión Estratégica. Navegando hacia el cuarto paradigma*. Tercera Edición. Porlamar: T.G.R. RED 2000 Ediciones. (2002).

DIRECCIÓN GENERAL DE INFORMACIÓN AGRARIA (DGIA). *Calendario de Siembras y Cosechas*. Lima: Ministerio de Agricultura. Consulta: 12 de febrero de 2015.

[http://siea.minag.gob.pe/siea/sites/default/files/calendario\\_siembras%20\\_cosechas\\_pags\\_1%20al\\_%2059.pdf](http://siea.minag.gob.pe/siea/sites/default/files/calendario_siembras%20_cosechas_pags_1%20al_%2059.pdf)

GUERRERO, Luis. “Perú exportaría más de 100 mil toneladas de cebolla amarilla dulce”. *Periodismoenlinea*. Lima. Consulta: 15 de enero de 2015.

<http://periodismoenlinea.org/negocios/19338/peru-exportaria-mas-de-100-mil-toneladas-de-cebolla-amarilla-dulce> Competitividad, Innovación y Desarrollo. Consultado el 13 de diciembre de 2014.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y RIEGO (MINAGRI). *Principales aspectos Agroeconómicos de la Cadena Productiva de cebolla*. Primera Edición. Lima: CENDOC. Consulta: 2 de enero de 2015.

[http://agroaldia.minag.gob.pe/biblioteca/download/pdf/agroeconomia/agroeconomia\\_cebolla.pdf](http://agroaldia.minag.gob.pe/biblioteca/download/pdf/agroeconomia/agroeconomia_cebolla.pdf)

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR). *Plan Estratégico Nacional Exportador 2003-2013*. Consulta: 13 de febrero de 2015.

<http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/bid/pdfs/mincetur-agro.pdf>

*Plan De Desarrollo del Mercado de Estados Unidos de América – POM EEUU*. Primera edición. Lima: Programa de Desarrollo de Políticas de comercio Exterior. (2007).

“Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EE.UU.”. *Acuerdos Comerciales del Perú*. Lima. Consulta: 15 de enero de 2015.

[http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78)

QUIROZ, Máximo y Lady ESPINOZA. *Cultivo de cebolla amarilla* [videograbación]. Lima: Instituto Nacional de Innovación Agraria. Consulta: 28 de febrero de 2015.

[https://www.youtube.com/watch?v=Dk\\_TNjOpCmY](https://www.youtube.com/watch?v=Dk_TNjOpCmY)

SHUMAN PRODUCE PERÚ. *Cebolla Amarilla Dulce* [videograbación]. Ica: SHUMAN PRODUCE PERÚ. Consulta: 2 de diciembre de 2014.

[https://www.youtube.com/watch?v=\\_n2IRQxH5KE](https://www.youtube.com/watch?v=_n2IRQxH5KE)

WHEELEN, Thomas y David HUNGER. *Administración Estratégica y política de negocios*. Décima Edición. México: Pearson Educación (2007)

### 1.5.3 ANTECEDENTES

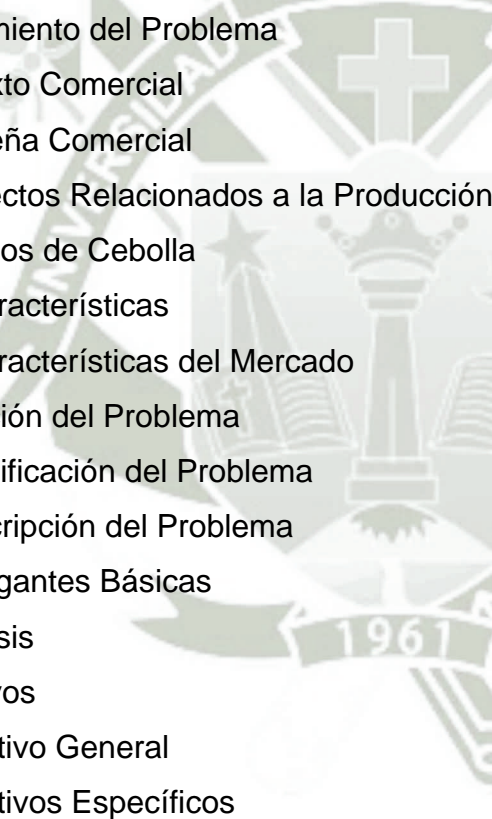
No se ha encontrado ningún trabajo de investigación que aborde el tema de la exportación de cebolla amarilla dulce a los Estados Unidos; muchos menos algún aporte que brinde un panorama claro sobre el porvenir de este rubro comercial.

## 1.6 HIPÓTESIS

Dado que, las importaciones de semilla de cebolla amarilla dulce peruanas actualmente se realizan de manera empírica, es probable que las exportaciones de cebolla amarilla dulce a Estados Unidos se verían afectadas.

## CAPITULO I

### 1. GENERALIDADES

- 
1. Planteamiento del Problema
    - 1.1. Contexto Comercial
      - 1.1.1. Reseña Comercial
      - 1.1.2. Aspectos Relacionados a la Producción
        - 1.1.2.1. Tipos de Cebolla
        - 1.1.2.2. Características
        - 1.1.2.3. Características del Mercado
    - 1.2. Definición del Problema
      - 1.2.1. Identificación del Problema
      - 1.2.2. Descripción del Problema
    - 1.3. Interrogantes Básicas
    - 1.4. Hipótesis
    - 1.5. Objetivos
      - 1.5.1. Objetivo General
      - 1.5.2. Objetivos Específicos
    - 1.6. Justificación
      - 1.6.1. Justificación Económica
      - 1.6.2. Justificación Legal
    - 1.7. Delimitación y Límites de la Investigación

## CAPÍTULO II

### 2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO - METODOLÓGICA

#### 2.1. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Para el desarrollo de la presente investigación se decidió utilizar las siguientes técnicas e instrumentos:

TIPO DE VARIABLE	VARIABLE	SUB VARIABLE	INDICADORES	TÉCNICA	INSTRUMENTOS
VARIABLE DEPENDIENTE: <b>exportación de cebolla amarilla dulce a EEUU</b>	Producto	Producción	Toneladas producidas (TN)	Observación documental	Ficha de observación
		Propiedades	Pungencia (Ph), tamaño y forma	Observación documental	Ficha de observación
		Variedades y calibres	Clasificación	Observación documental	Ficha de observación
		Lugar de producción	Nombre y ubicación	Observación documental	Ficha de observación
		Proceso productivo	Etapas	Observación de campo	Cámara fotográfica y filmadora
	Oferta	Producción nacional destinada a ser exportada	Toneladas exportadas (TN)	Observación documental	Ficha de observación
	Exportable				
	Proceso de Exportación	Selección de mercado objetivo	Características de Estados Unidos:	Observación documental	Ficha de observación
			- PBI (\$)		
			- Tasa de interés (%)		
			- Tasa de inflación (%)		
			- Oferta Monetaria		
			- desempleo		
- Factores sociales					
Selección del medio de transporte	Tipo	Observación documental	Ficha de observación		
Acuerdos bilaterales	TLC (aranceles)	Observación documental	Ficha de observación		

VARIABLE INDEPENDIENTE: <b>importaciones peruanas de semilla de cebolla amarilla dulce</b>	Producto	Origen de importaciones	Lugares (%)	Observación documental	Ficha de observación
		Volúmenes Importados	Toneladas Importadas (TN)	Observación documental	Ficha de observación
	Proceso de importación	Selección del medio de transporte	Tipo	Observación documental	Ficha de observación
		Acuerdos bilaterales	TLC (aranceles)	Observación documental	Ficha de observación

## 2.2. CAMPO DE VERIFICACIÓN

### 2.3.1 ÁMBITO:

- Ámbito Externo: EEUU
- Ámbito Interno: Perú

### 2.3.2 TEMPORALIDAD: 2004 - 2014

### 2.3.3 UNIDADES DE ESTUDIO:

En la presente investigación consideraremos como unidad de estudio:

- Importaciones peruanas del extranjero
- Exportaciones peruanas a EEUU

## 2.3. ESTRATEGIA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La estrategia de recolección de datos que utilizaremos será la observación e interpretación de datos históricos y estadísticos obtenidos de instituciones competentes; además de la recolección de información a través de entrevistas a empresas importadoras y exportadoras. Los instrumentos que se utilizarán son:

- **Fichas resumen:** Para reunir la información más relevante.
- **Cuadros estadísticos:** Los datos obtenidos de los temas en investigación serán plasmados en cuadros estadísticos de elaboración propia.
- **Gráficos estadísticos:** Se plasmarán los datos obtenidos en gráficos, para poder tener una mejor apreciación de las tendencias de cada variable.

Se utilizará información de fuente:

- **Primaria:** A través de entrevistas a:
  - Ing. José Rosemberg – Agronegocios Génesis S.A.C. – Importador de semilla de cebolla amarilla dulce
  - Ing. Oscar Granados Aliaga – Novoliz S.A. – productor y exportador de cebolla amarilla dulce
  - Ing. Miguel Ognio Gómez – Key Perú S.A. y Presidente del Comité de exportadores de Cebolla y Ajo de Adex
  - Ing. Walter Apaza Tapia – Docente del Departamento Académico de Fitopatología, Facultad de Agronomía de la Universidad Nacional Agraria la Molina
- **Secundaria:** A través de información de las principales fuentes del comercio exterior como lo son: ADUANET, Inform@cción: Agricultura, Ganadería y Forestería, Ministerio de Agricultura, entre otros.

## 2.4. RECURSOS NECESARIOS

### 2.5.1 HUMANOS

#### Investigadores:

- Ana Lucia Pérez Salinas
- Joel Castro Tapia

**Asesor:** Ing. Fernando Gómez Gonzáles – Semillas Agrarias SAC  
“SEMIAGRO”

### 2.5.2 MATERIALES

- Computadora - Impresora
- Un millar de hojas bond- Fichas de apuntes
- Cámara
- Lapiceros
- Textos, revistas, folletos
- Copias
- Movilidad
- Viaje de investigación

### 2.5.3 FINANCIEROS

DENOMINACIÓN	COSTO
<input type="checkbox"/> Computadora e Internet	100
<input type="checkbox"/> Impresiones	1000
<input type="checkbox"/> Un millar de hojas bond	20
<input type="checkbox"/> Fichas de apuntes	15
<input type="checkbox"/> Lapiceros	5
<input type="checkbox"/> Textos revistas folletos	50
<input type="checkbox"/> Copias	30
<input type="checkbox"/> Movilidad	200
<input type="checkbox"/> Viaje de Investigación	1000
<b>TOTAL</b>	<b>2420</b>

### 2.5.4 CRONOGRAMA

ACTIVIDAD	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Recolección de información para el desarrollo del trabajo de Investigación	X					
Presentación del Plan de Tesis		X				
Aprobación del plan de tesis		x				
Recolección de información para el desarrollo del trabajo de Investigación			X			
Análisis e Interpretación de los datos				X		
Presentación de los borradores de Tesis					X	

**ANEXO 2****ENTREVISTA A OSCAR GRANADOS – EMPRESA NOVOLIZ****(Productor y Exportador de cebolla amarilla dulce)****1. ¿Cuáles son los tipos de cebolla que Ud. exporta?**

Novoliz le compra semilla de cebolla amarilla dulce a Agrogénesis. La sembramos, la producimos y la exportamos a EEUU desde 1998.

**2. ¿Cuáles son las características de la cebolla amarilla dulce?**

En Perú se produce cebolla roja y cebolla amarilla, entre otras. La cebolla roja es la que se consume en nuestro país, comúnmente llamada cebolla colorada apreciada en la cocina por su alta pungencia, de forma aglobada y color violáceo.

Dentro de la cebolla amarilla hay dos variedades: regular onion (cebolla ordinaria, pica y deja tufo) y la dulce.

La cebolla amarilla dulce es de baja pungencia (no pica), es de sabor dulce, no deja “tufo”, se puede comer como manzana y es utilizada en ensaladas y hamburguesas en el mercado estadounidense y europeo.

La cebolla amarilla dulce es de tipo grano (forma de pelota) y de tipo granex (achatada). La granex 33 se convirtió en Pegasus, y luego en Century, que es la que manda en el mercado (90% de la producción nacional, producida por Seminis).

**3. ¿Cuál es el proceso de producción de la cebolla amarilla dulce?**

Hay 2 modalidades para ir al campo de producción: Por siembra directa y por trasplante. La modalidad por trasplante puede ser por platines o a raíz desnuda. El trasplante a raíz desnuda es el que prevalece, donde se pone la semilla en el suelo, se desarrolla, se hace campos de almácigos, se saca la cebolla y se pasa al campo definitivo.

**4. ¿Cuál es la razón por la que Ud. decidió exportar cebolla amarilla dulce?**

La cebolla amarilla dulce también es producida en EEUU, pero por diferentes factores hay meses en los cuáles no pueden cultivarla. Es ahí donde nosotros los peruanos



vemos una oportunidad de negocio, ya que podemos abastecer al mercado estadounidense en estaciones donde ellos no pueden, eso debido a nuestro clima, suelo, agua, etc; características únicas que se presentan en las regiones peruanas.

**5. ¿Cuál es el principal destino de exportaciones de cebolla amarilla dulce?**

El principal destino es EEUU, pero esta cebolla también tiene una gran acogida en los países europeos.

**6. ¿Qué otros países producen cebolla amarilla dulce?**

Los países que cultivan cebolla amarilla dulce son México principalmente, y Ecuador y Chile en menor grado. Pese a ello, estos países producen en meses diferentes a los nuestros, por lo que no nos afectan en realidad.

**7. ¿Cuánto porcentaje tiene de cebolla no exportable? ¿A qué mercado son enviadas? ¿Ecuador? , ¿Chile? o ¿mercado interno?**

Hay una cantidad mínima de cebolla amarilla dulce que es enviada a países latinoamericanos cercanos, pero ingresada a los mismos de una manera ilegal por así decirlo, o sea no hay un control ni reporte de ello.

**8. ¿Cuál es el proceso de exportación?**

Los exportadores peruanos se encargan de llevar la cebolla amarilla dulce hasta el país de destino, pero ésta es vendida a empresas que se encargarán de distribuirla dentro del país

## ANEXO 3

**ENTREVISTA A JOSÉ ROSEMBERG – AGRONEGOCIOS GÉNESIS  
(IMPORTADOR DE SEMILLA DE CEBOLLA AMARILLA DULCE)****1. ¿Cuál es el país de donde Ud. importa semillas de cebolla amarilla dulce?  
¿Por qué?**

Agronegocios Génesis tiene una participación bastante alta (95% del mercado). Representa a un proveedor que se llama Monsanto. Las semillas se traen de EEUU o de Chile, dependiendo el lugar donde se produzca (origen de Argentina o Sudáfrica). Cuando la semilla viene de Sudáfrica, se produjo en EEUU, y cuando viene de Argentina, se produjo en Chile.

**2. ¿Cuál es la variedad de semilla que Ud. importa?**

La principal en Perú es la variedad Century.

**3. ¿Cada cuánto tiempo importa semillas de cebolla amarilla dulce?**

La semilla se importa dependiendo de la programación que tenga el proveedor, en este caso Monsanto. Para poder hacer la semilla ellos según nuestros pronósticos de consumo encargan a los agricultores o hacen sus contratos para producirlas. En Sudáfrica o Argentina se busca el clima y la época adecuada, y puntos dónde producen para evitar el riesgo (ha habido años que la semilla no estuvo disponible).

**4. ¿Cuáles son las propiedades de las semillas de cebolla amarilla dulce que Ud. importa?**

La semilla importada da un producto que es muy excepcional en el mercado de EEUU (cebolla de días cortos y achatados). Para el agricultor esta semilla se comporta bien, da una cebolla que produce bien, da los calibres que el mercado demanda. En Perú se produce en contra - estación, cuando en el hemisferio norte no la producen, nosotros sí podemos producirla.

### **5. ¿Cuál es el precio de importación?**

El precio de importación es de \$1.75 el millar, \$175 el tarro de 100 millares.

### **6. ¿Cuáles son las etapas del proceso de importación?**

Primeramente se saca un fitosanitario, sin él la semilla no puede ingresar (el país de origen también tiene que emitir un fitosanitario). La semilla se trae desde el lugar de origen, pasando por el SENASA en Perú y por el EFIS en EEUU. Una vez cumplidos los requisitos ya se puede traer al Perú.

### **7. ¿Cómo hace para decidir la cantidad de semilla a importar? ¿Los productores le hacen algún pronóstico de compra o pedido?**

La demanda de semilla es similar todos los años, casi es fijo. Existe un cierto crecimiento año a año pero es mínimo.

Agrogénesis importa toda la semilla, y puede estar en almacén en una sola importación adelantada., pero normalmente se vende la totalidad de la semilla importada.

Lo importante para predecir es saber cuándo se hacen los despachos, y así se puede tener un pronóstico del precio. El precio dependerá del momento de la entrega del producto. Hay siembras adelantadas o siembras atrasadas. Si la información que te podemos entregar es 70% adelantada, es muy probable que los precios de las primeras cosechas estén bajos, y los de las últimas estén más altos.

Adelantado se refiere a enero, depende de cuando sembrar la semilla más que de cuando es exportada.

El agricultor también podría comprar las semillas, tenerlas en su almacén y usarlas por pocos. Más está en función del movimiento del inventario del almacén de productores que de la importación.

### **8. ¿Porque vía las trae?: ¿Aéreo o marítimo?**

La cebolla se trae por vía marítima que es más barato. También se podría traer por vía área que es más rápido pero más caro.

### **9. ¿Existe algún riesgo para el negocio de importación de semilla de cebolla amarilla dulce?**

El riesgo que podría haber es que genéticamente EEUU pudieran conseguir una semilla que les produzca cebolla amarilla dulce cuando nosotros exportamos, y ahí sí se acabaría nuestro negocio.

Además, en Vidalia se ha introducido la tecnología “Almacenes con Atmósfera Controlada” con el objeto de abastecer su mercado hasta Agosto con la cebolla cosechada en Abril.



**ANEXO 4****ENTREVISTA CON WALTER APAZA – DOCENTE UNIVERSIDAD AGRARIA LA  
MOLINA****1. ¿Que opinión previa le daría Ud. a nuestra hipótesis? ¿Por qué?**

El negocio de cebollas amarillas dulces tiene muchos factores, como el factor medioambiental. Considero esencial estudiar la relación entre importaciones y exportaciones, pues en un año muy bueno puedo tener en promedio 1.7 contenedores por hectárea, pero en un año caliente bajo, se va a 1.2 contenedores por hectárea, ahí no habría una relación entre las latas importadas y el exportable.

Otro factor, es que no toda la cebolla la vas a encontrar en aduanas, porque cuando la frontera de Venezuela, Colombia levanta precios, pasa la cebolla por aguas verdes sin ningún control.

**2. ¿Cómo ve el mercado de EEUU en cuanto a producción e importación de cebolla amarilla dulce?**

Cuando en EEUU se da un año bueno en precios, todos siembran al año siguiente y el precio cae. El mercado de EEUU no depende tanto de la oferta peruana, sino depende del volumen de producción de EEUU. Ellos cosechan hasta junio y almacenan las cebollas en frío. Si ellos tienen una excelente campaña, pueden guardar la cebolla hasta por 3 meses, la ventaja es que cuando Perú entra con cebolla fresca, la gente prefiere esta cebolla. Pero si ellos no guardan mucha cebolla, la cebolla peruana entra con un muy buen precio.

**3. ¿De qué depende una buena producción de cebolla amarilla dulce en Perú?**

La oferta peruana varía según el medio ambiente, de qué tanta área se siembre. Este año (2014) el área ha bajado a unas 2300 hectáreas aproximadamente (cuando el Perú hace 3500 hectáreas es un desastre).

La cantidad de producción depende básicamente de la producción del año anterior. Cuando las hectáreas están entre 2000 y 2500 depende mucho del año. El 80% de producción de cebolla amarilla dulce está en Ica. Jhovani Miranda (mayor área de cebollas en Perú) arranca trasplantes en marzo hasta setiembre más o menos (ventana muy amplia). Este año (2014) están cosechando 2 contenedores por

hectárea, pero conforme se va el calor, la cebolla se va encogiendo. Los calibres que se exportan a EEUU son los Jumbos y Colosales (calibres grandes). Los calibres chicos Alash médium o Prepack se van al Ecuador.

Cuando el clima es muy bueno la cebollas crecen y se van a calibres exportables Jumbos y Colosales. Cuando hay mucho calor el periodo vegetativo de la cebolla se acorta y los calibres tienden a ser pequeños. En noviembre y diciembre se reducen. Por eso los rendimientos pueden ir de 2.4 contenedores a 1 por hectárea.

#### **4. ¿Cuál es la variedad de cebolla amarilla dulce que predomina? ¿Por qué?**

La diferencia entre una y otra variedad de cebolla amarilla dulce es el rendimiento y la pungencia, por eso la que se ha posicionado más es la variedad Century.

#### **5. ¿Qué otros países producen cebolla amarilla dulce?**

Chile produce esta cebolla, pero entra en diciembre recién y es un país que no ha triunfado por su clima.

México también produce pero sólo compite con los meses de octubre y noviembre, pero es una incógnita porque a veces le sale bien, otras no.

#### **6. ¿A qué otros países exporta Perú cebolla amarilla dulce?**

La cebolla que a veces sobra en Perú y que no se puede guardar, se manda informalmente a Ecuador.

## ANEXO 5

### ENTREVISTA AL SR. JOSÉ ANTONIO GUEVARA DÍAZ, PACKING & QC SUPERVISOR DE KEYPERÚ

**GRUPO CEBOLLA AMARILLA:** ¿En qué presentación ustedes exportan el producto?

**SR. JOSE ANTONIO:** Nosotros exportamos en mallas de 25kg, equivalentes a 65 libras, las cuales entran en un contenedor de 40 pies en un total de 1070 mallas, 26750 kg.

**GRUPO CEBOLLA AMARILLA:** ¿Cuál es el envase y embalaje del producto?

**SR. JOSE ANTONIO:** Exportamos en arpillas que son mallas de polipropileno con una capacidad de 25kg cada. Cada unidad de cebolla cuenta con una etiqueta en la cual se especifica el nombre del comprador y del vendedor. Adicionalmente a cada malla se recoloca una etiqueta la cual va en dos colores: una de color blanco que es para el calibre collosal y otra de color amarillo que es para el calibre jumbo. Esos son los dos calibres que mayormente se manejan para la exportación de cebolla amarilla dulce hacia EE.UU.

**GRUPO CEBOLLA AMARILLA:** ¿A qué países usted exporta su producto?

**SR. JOSE ANTONIO:** La mayoría de nuestros productos se va para los Estados Unidos que es el comprador más importante que tenemos. Pero también tenemos otros mercados, que son Europa y Centro América. Para Europa, nosotros enviamos a España y Holanda y para Centro América hemos estado enviando a Panamá y Costa Rica.

**GRUPO CEBOLLA AMARILLA:** ¿Qué certificaciones debe tener su producto para poder ingresar a cada uno de los países a los cuales lo exporta?

**SR. JOSE ANTONIO:** El producto tiene que tener su registro fitosanitario – Certificado de SENASA; el Certificado del GAP, que son las Buenas Prácticas Agrícolas; el Certificado de Origen; el certificado de KeyPeru; el Certificado de Pungencia. En los Estados Unidos, el Certificado DEA y el Certificado FDA. Los certificados se aplican a los Estados Unidos o para los otros países a los cuales exportamos. El Certificado de Pungencia, en realidad es que a los Estados Unidos se manda una cebolla que se identifica como “sweet onions” que es la cebolla dulce y para poder nosotros presentar este producto allá como cebolla dulce, debemos estar dentro de unos parámetros de Pungencia, que es el color de la cebolla.

**GRUPO CEBOLLA AMARILLA:** ¿Qué documentos necesita la empresa para exportar el producto?

**SR. JOSE ANTONIO:** Para exportar el producto necesitamos de la Factura Comercial, el “Bill of Lading” (BL- Conocimiento d Embarque), las certificaciones, o sea SENASA, el DAP, Certificado de Origen, el Packing List (Lista de Empaque). Eso sería lo necesario para la exportación.

**GRUPO CEBOLLA AMARILLA: ¿Cuál es la forma y medio de pago que usan?  
¿Por qué?**

**SR. JOSE ANTONIO:** Nosotros trabajamos con una empresa estadounidense llamada KeyStone, que en un primero momento fue nuestro broker allá, pero va pasando el tiempo y nos tornamos socios. Ahora nosotros les enviamos el producto, ellos lo reciben allá, y son encargados de la distribución. Ellos nos envían remesas a cierto tiempo, entre 30 a 60 días. Conforme van vendiendo el producto van juntando el dinero y van haciendo los depósitos a KeyPerú.

**GRUPO CEBOLLA AMARILLA: ¿Cuál o cuáles son los INCOTERMS que utiliza?  
¿Por qué?**

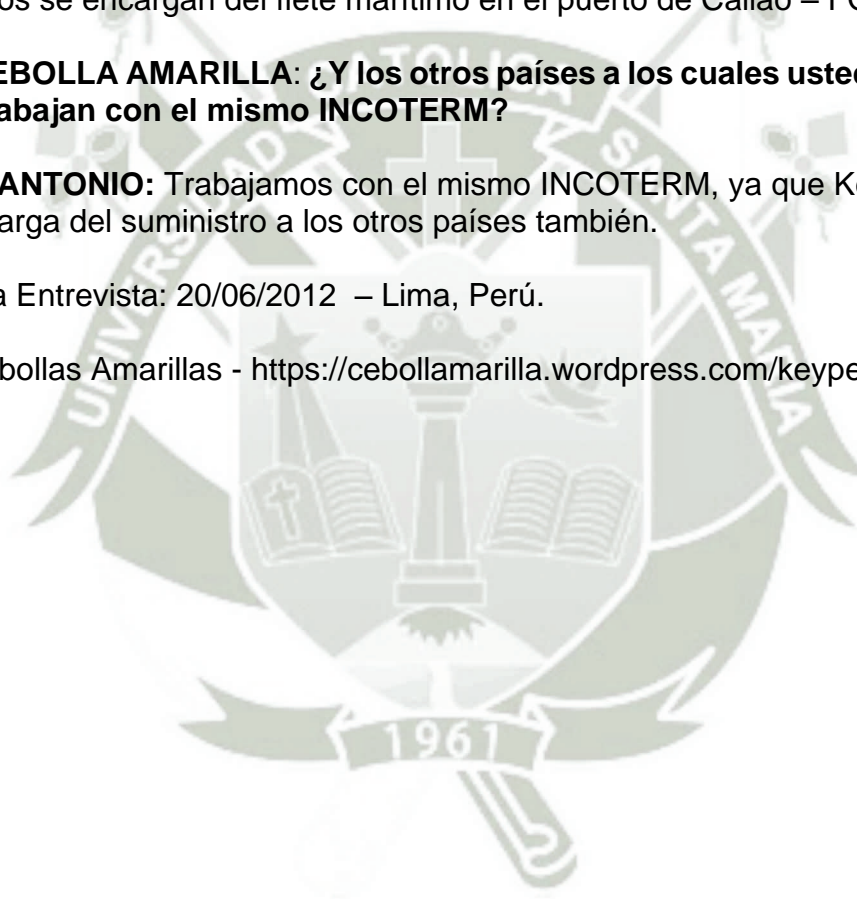
**SR. JOSE ANTONIO:** Ya que nosotros vamos trabajando a varios años con KeySton utilizamos el INCOTERM FOB, por lo cual encargamos de dejar la mercadería en el puerto y ellos se encargan del flete marítimo en el puerto de Callao – FOB Callao.

**GRUPO CEBOLLA AMARILLA: ¿Y los otros países a los cuales ustedes exportan también trabajan con el mismo INCOTERM?**

**SR. JOSE ANTONIO:** Trabajamos con el mismo INCOTERM, ya que KeyStone es el que se encarga del suministro a los otros países también.

Fecha de la Entrevista: 20/06/2012 – Lima, Perú.

Fuente: Cebollas Amarillas - <https://cebollamarilla.wordpress.com/keyperu/entrevista/>





## ANEXO 6

### EXPORTACIONES PERUANAS EN \$ FOB

<b>EXPORTACIONES PERUANAS 2004 VALOR FOB</b>	
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000	
<b>CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS</b>	
<b>PAÍS A EXPORTAR</b>	<b>FOB \$</b>
UNITED STATES	12,023,242
CHILE	47,243
GERMANY	41,504
SPAIN	34,768
COLOMBIA	32,128
NETHERLANDS	20,064
PANAMA	9,101
UNITED KINGDOM	8,655
JAPAN	7,003
ITALY	5,040
CANADA	4,164
HONG KONG	3
<b>TOTAL</b>	<b>12,232,917</b>



FUENTE:	ADUANET
ELABORACIÓN:	Propia

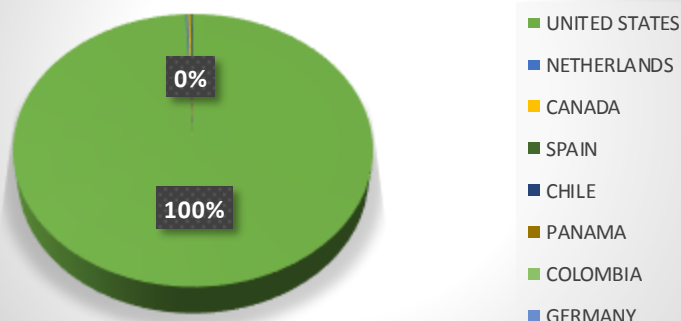
**EXPORTACIONES PERUANAS 2005 VALOR FOB**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

<b>PAÍS A EXPORTAR</b>	<b>FOB \$</b>
UNITED STATES	21,672,573
NETHERLANDS	46,326
CANADA	43,170
SPAIN	27,387
CHILE	20,083
PANAMA	5,812
COLOMBIA	4,958
GERMANY	1,931
AGUAS INTERNACIONALES	1,131
TODOS LOS PAISES	432
JAPAN	343
BAHAMAS	62
ARUBA	2
<b>TOTAL</b>	<b>21,824,210</b>

EXPORTACIONES PERUANAS 2005 - \$ FOB  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia

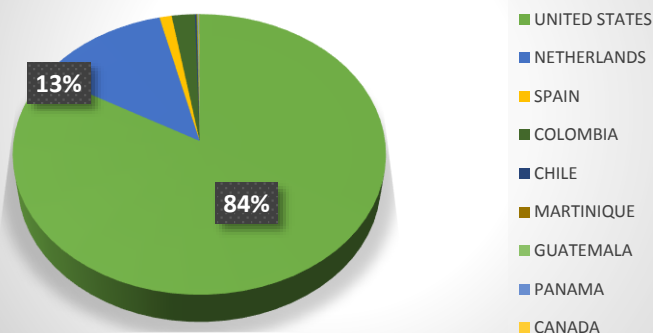
## EXPORTACIONES PERUANAS 2006 VALOR FOB

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS

PAÍS A EXPORTAR	FOB \$
UNITED STATES	12289785
NETHERLANDS	1908639
SPAIN	171283
COLOMBIA	323760
CHILE	21196
MARTINIQUE	11250
GUATEMALA	11000
PANAMA	9369
CANADA	8400
AGUAS INTERNACIONALES	3167
TODOS LOS PAISES	956
GUADELOUPE	786
GERMANY	7
FRANCE	4
ARUBA	4
<b>TOTAL</b>	<b>16699606</b>

EXPORTACIONES PERUANAS 2006 - \$ FOB  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS



FUENTE: ADUANET

ELABORACIÓN: Propia

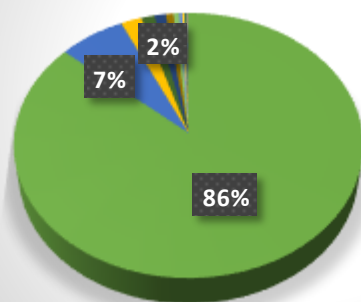
**EXPORTACIONES PERUANAS 2007 VALOR FOB**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

<b>PAÍS A EXPORTAR</b>	<b>FOB \$</b>
UNITED STATES	18,563,998
CHILE	1,450,658
SPAIN	451,060
NETHERLANDS	293,540
CANADA	248,373
COLOMBIA	163,317
PANAMA	126,261
GUATEMALA	67,646
DOMINICAN REPUBLIC	44,859
MARTINIQUE	32,265
UNITED KINGDOM	25,600
GUADELOUPE	13,548
ITALY	9,614
EL SALVADOR	8,237
AGUAS INTERNACIONALES	744
FRANCE	313
GERMANY	12
ARUBA	3
<b>TOTAL</b>	<b>21,500,049</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS 2007- \$ FOB**  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**



- UNITED STATES
- CHILE
- SPAIN
- NETHERLANDS
- CANADA
- COLOMBIA
- PANAMA
- GUATEMALA
- DOMINICAN REPUBLIC
- MARTINIQUE
- UNITED KINGDOM
- GUADELOUPE
- ITALY

FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

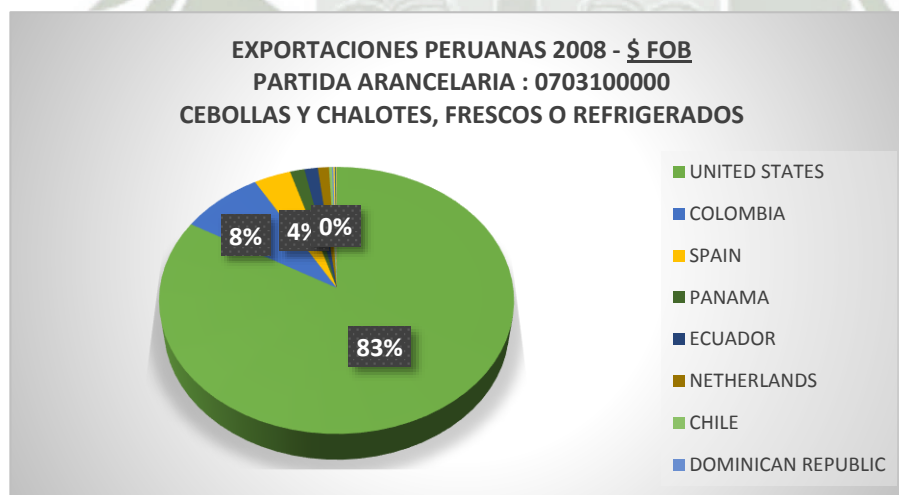
Propia

## EXPORTACIONES PERUANAS 2008 VALOR FOB

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS

PAÍS A EXPORTAR	FOB \$
UNITED STATES	17,808,123
COLOMBIA	1,762,911
SPAIN	787,199
PANAMA	307,904
ECUADOR	285,824
NETHERLANDS	236,005
CHILE	63,223
DOMINICAN REPUBLIC	29,227
GUATEMALA	28,950
VENEZUELA	14,316
UNITED KINGDOM	11,048
ITALY	8,476
CANADA	5,087
MARTINIQUE	3,986
GUADALUPE	1,166.40
ARUBA	14
JAPAN	3
<b>TOTAL</b>	<b>21,353,460</b>



FUENTE:	ADUANET
ELABORACIÓN:	Propia

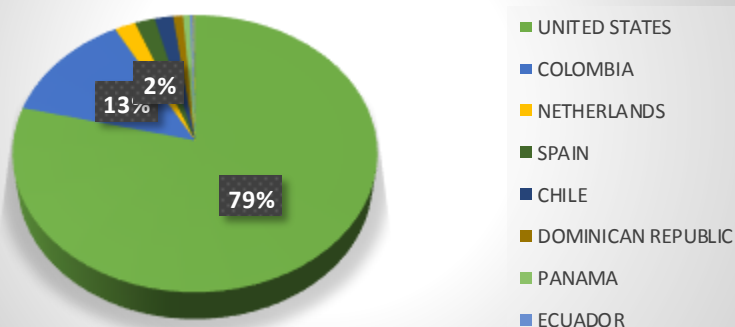
**EXPORTACIONES PERUANAS 2009 VALOR FOB**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	FOB \$
UNITED STATES	22,257,603
COLOMBIA	3,720,689
NETHERLANDS	575,835
SPAIN	555,744
CHILE	507,632
DOMINICAN REPUBLIC	268,608
PANAMA	189,358
ECUADOR	76,104
GUATEMALA	16,100
GUADELOUPE	11,889
FRANCE	10,730
BELGIUM	10,120
MARTINIQUE	8,787
PORTUGAL	5,400
JAPAN	19
BRAZIL	10
PUERTO RICO	5
GERMANY	3
COSTA RICA	2
UNITED KINGDOM	2
<b>TOTAL</b>	<b>28,214,638</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS 2009 - \$ FOB**  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia

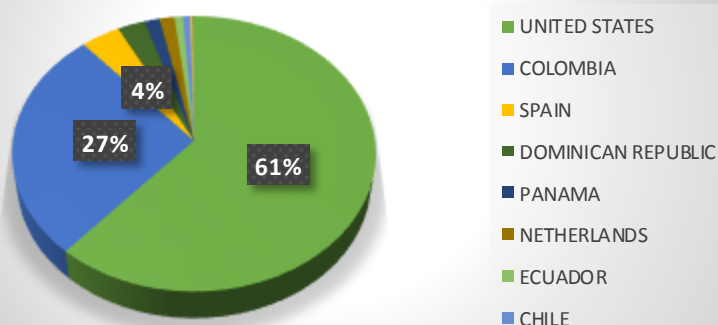
**EXPORTACIONES PERUANAS 2010 VALOR FOB**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	FOB \$
UNITED STATES	25623162
COLOMBIA	11348620
SPAIN	1606559
DOMINICAN REPUBLIC	1119416
PANAMA	616201
NETHERLANDS	601572
ECUADOR	350703
CHILE	304466
COSTA RICA	93268
GUATEMALA	36930
CANADA	11200
JAPAN	181
ARUBA	4
AUSTRALIA	0.3
<b>TOTAL</b>	<b>51712282</b>

EXPORTACIONES PERUANAS 2010 - \$ FOB  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia

**EXPORTACIONES PERUANAS 2011 VALOR FOB**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	FOB \$
UNITED STATES	24,053,165
COLOMBIA	14,791,232
SPAIN	966,400
PANAMA	938,920
NETHERLANDS	178,926
CHILE	135,410
BELGIUM	110,238
ECUADOR	97,711
GUATEMALA	29,802
CANADA	28,171
BRAZIL	27,382
PUERTO RICO	16,360
VENEZUELA	14,000
GERMANY	9,500
SENEGAL	7,014
GUADELOUPE	4,813
MARTINIQUE	2,406
AGUAS INTERNACIONALES	1,238
SWITZERLAND	102
<b>TOTAL</b>	<b>41,412,788</b>



FUENTE:	ADUANET
ELABORACIÓN:	Propia



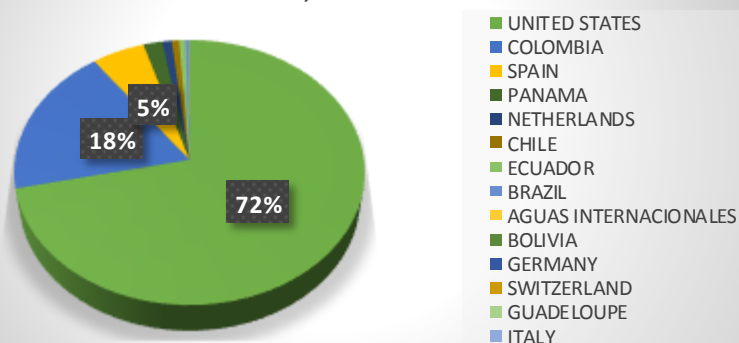
**EXPORTACIONES PERUANAS 2012 VALOR FOB**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	FOB \$
UNITED STATES	38,944,379
COLOMBIA	10,029,034
SPAIN	2,913,762
PANAMA	1,044,299
NETHERLANDS	514,759
CHILE	402,788
ECUADOR	353,318
BRAZIL	200,671
AGUAS INTERNACIONALES	15,032
BOLIVIA	3,906
GERMANY	41
SWITZERLAND	27
GUADELOUPE	5
ITALY	4
<b>TOTAL</b>	<b>54,422,024</b>

EXPORTACIONES PERUANAS 2012 - \$ FOB  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia

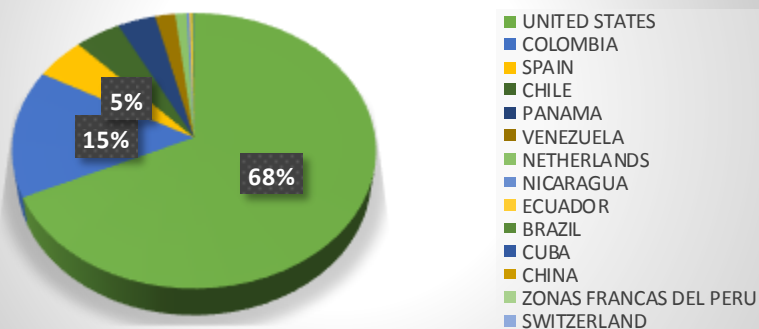
**EXPORTACIONES PERUANAS 2013 VALOR FOB**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	FOB \$
UNITED STATES	42,789,647
COLOMBIA	9,437,211
SPAIN	3,106,910
CHILE	2,808,653
PANAMA	2,340,435
VENEZUELA	1,226,500
NETHERLANDS	695,292
NICARAGUA	177,884
ECUADOR	166,237
BRAZIL	60,750
CUBA	24,750
CHINA	11,376
ZONAS FRANCAS DEL PERU	10,854
SWITZERLAND	141
FRANCE	29
JAPAN	26
<b>TOTAL</b>	<b>62,856,694</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS 2013 - \$ FOB**  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia

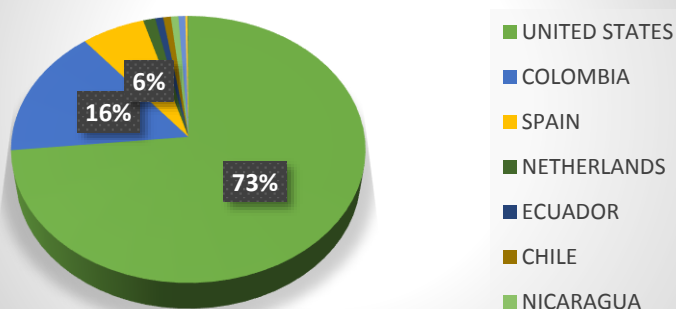
## EXPORTACIONES PERUANAS 2014 VALOR FOB

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS

PAÍS A EXPORTAR	FOB \$
UNITED STATES	48,485,908
COLOMBIA	10,378,080
SPAIN	4,190,443
NETHERLANDS	799,841
ECUADOR	525,549
CHILE	505,226
NICARAGUA	498,436
PANAMA	451,428
DOMINICAN REPUBLIC	136,393
BRAZIL	36,838
JAPAN	13,466
GERMANY	11,850
BAHAMAS	7,692
UNITED KINGDOM	3,860
ARGENTINA	162
ITALY	4
<b>TOTAL</b>	<b>66,045,175</b>

EXPORTACIONES PERUANAS 2014 - \$ FOB  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS



FUENTE:  
ELABORACIÓN:

ADUANET  
Propia

## ANEXO 7

### EXPORTACIONES PERUANAS EN KG

PARTIDA ARANCELARIA: 0703100000 - CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS

<b>EXPORTACIONES PERUANAS 2004 EN KG</b>	
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000	
<b>CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS</b>	
<b>PAÍS A EXPORTAR</b>	<b>PESO (KG)</b>
UNITED STATES	56,857,057
CHILE	392,491
GERMANY	14,318
SPAIN	159,688
COLOMBIA	218,780
NETHERLANDS	97,280
PANAMA	28,832
UNITED KINGDOM	22,123
JAPAN	22,321
ITALY	21,599
CANADA	746
HONG KONG	10
<b>TOTAL</b>	<b>57,835,245</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS 2004 - KG**  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**



■ UNITED STATES  
■ CHILE  
■ GERMANY  
■ SPAIN  
■ COLOMBIA  
■ NETHERLANDS  
■ PANAMA

FUENTE:	ADUANET
ELABORACIÓN:	Propia

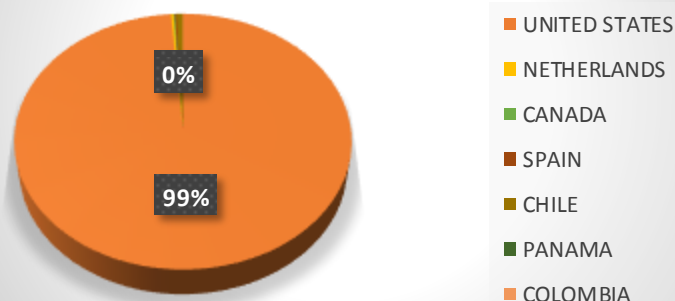
**EXPORTACIONES PERUANAS 2005 EN KG**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

<b>PAÍS A EXPORTAR</b>	<b>PESO (KG)</b>
UNITED STATES	60,104,612
NETHERLANDS	162,290
CANADA	78,759
SPAIN	101,355
CHILE	398,040
PANAMA	4,364
COLOMBIA	15,460
GERMANY	551
AGUAS INTERNACIONALES	1,116
TODOS LOS PAISES	607
JAPAN	130
BAHAMAS	75
ARUBA	5
<b>TOTAL</b>	<b>60,867,363</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS 2005 - KG**  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia

**EXPORTACIONES PERUANAS 2006 EN KG**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	PESO (KG)
UNITED STATES	52156720
NETHERLANDS	697176
SPAIN	307341
COLOMBIA	45310
CHILE	541654
MARTINIQUE	541654
GUATEMALA	75380
PANAMA	8655
CANADA	23780
AGUAS INTERNACIONALES	6223
TODOS LOS PAISES	1574
GUADELOUPE	1099
GERMANY	87
FRANCE	1
ARUBA	3
<b>TOTAL</b>	<b>54406657</b>



FUENTE:	ADUANET
ELABORACIÓN:	Propia

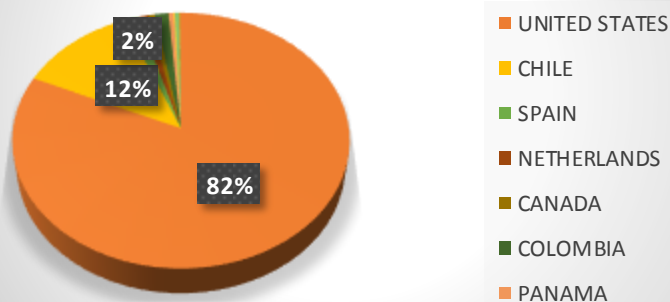
**EXPORTACIONES PERUANAS 2007 EN KG**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	PESO (KG)
UNITED STATES	72,429,001
CHILE	10,823,437
SPAIN	1,359,747
NETHERLANDS	964,345
CANADA	635,250
COLOMBIA	1,262,410
PANAMA	473,827
GUATEMALA	130,500
DOMINICAN REPUBLIC	385,340
MARTINIQUE	67,546
UNITED KINGDOM	50,660
GUADELOUPE	7,280
ITALY	26,020
EL SALVADOR	23,850
AGUAS INTERNACIONALES	470
FRANCE	127
GERMANY	21
ARUBA	10
<b>TOTAL</b>	<b>88,639,841</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS 2007 - KG**  
**PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000**  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia

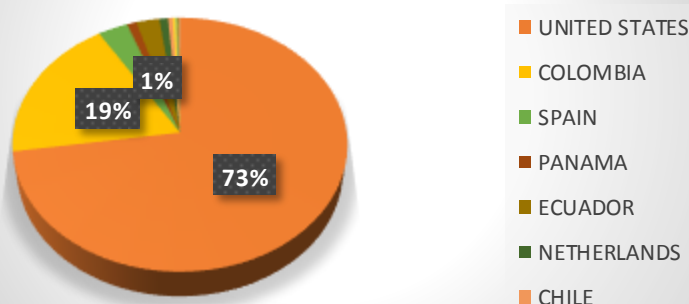
**EXPORTACIONES PERUANAS 2008 EN KG**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	PESO (KG)
UNITED STATES	53,086,626
COLOMBIA	13,567,933
SPAIN	2,316,334
PANAMA	729,456
ECUADOR	1,793,975
NETHERLANDS	669,945
CHILE	340,709
DOMINICAN REPUBLIC	254,500
GUATEMALA	156,380
VENEZUELA	55,290
UNITED KINGDOM	24,912
ITALY	25,450.00
CANADA	58,165
MARTINIQUE	5,566
GUADALUPE	1,380
ARUBA	5
JAPAN	1
<b>TOTAL</b>	<b>73,086,626</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS 2008 - KG**  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia



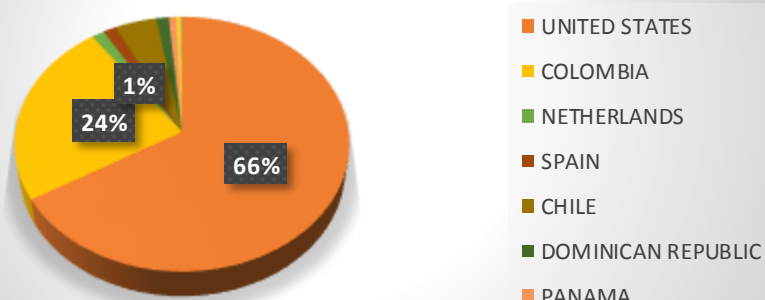
**EXPORTACIONES PERUANAS 2009 EN KG**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	PESO (KG)
UNITED STATES	68,192,324
COLOMBIA	24,254,665
NETHERLANDS	1,353,292
SPAIN	1,473,740
CHILE	4,502,587
DOMINICAN REPUBLIC	1,333,430
PANAMA	815,577
ECUADOR	478,780
GUATEMALA	44,640
GUADELOUPE	10,136
FRANCE	24,230
BELGIUM	27,100
MARTINIQUE	9,410
PORTUGAL	27,350
JAPAN	40
BRAZIL	78
PUERTO RICO	4
GERMANY	23
COSTA RICA	2
UNITED KINGDOM	40
<b>TOTAL</b>	<b>102,547,446</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS 2009 - KG**  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia

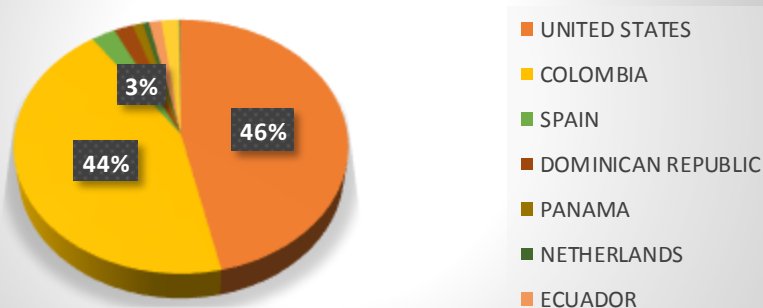
**EXPORTACIONES PERUANAS 2010 EN KG**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	PESO (KG)
UNITED STATES	77942727
COLOMBIA	73510220
SPAIN	4280335
DOMINICAN REPUBLIC	3371675
PANAMA	1866599
NETHERLANDS	1059250
ECUADOR	2200381
CHILE	3053784
COSTA RICA	241210
GUATEMALA	188700
CANADA	21970
JAPAN	57
ARUBA	1
AUSTRALIA	3
<b>TOTAL</b>	<b>167736911</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS 2010 - KG**  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia

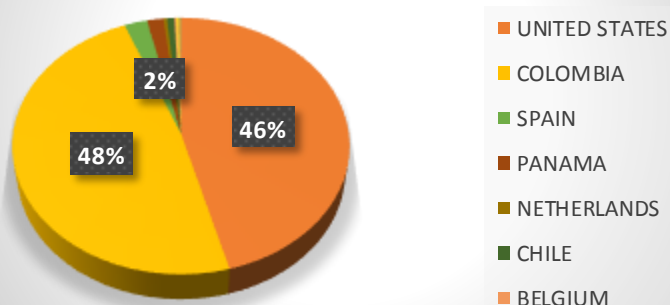
**EXPORTACIONES PERUANAS 2011 EN KG**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	PESO (KG)
UNITED STATES	81,797,604
COLOMBIA	86,263,141
SPAIN	4,298,304
PANAMA	3,082,473
NETHERLANDS	657,869
CHILE	1,391,030
BELGIUM	291,780.00
ECUADOR	530,226
GUATEMALA	106,650
CANADA	74,050
BRAZIL	58,336
PUERTO RICO	51,490
VENEZUELA	54,150
GERMANY	25,480
SENEGAL	28,475
GUADELOUPE	3,175
MARTINIQUE	1,584
AGUAS INTERNACIONALES	2,503
SWITZERLAND	34
<b>TOTAL</b>	<b>178,718,354</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS 2011 - KG**  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia

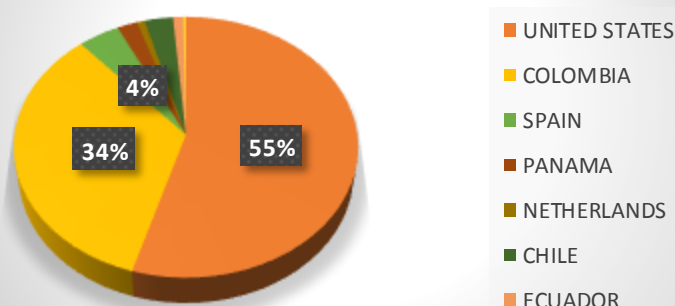
### EXPORTACIONES PERUANAS 2012 EN KG

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

#### CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS

PAÍS A EXPORTAR	PESO (KG)
UNITED STATES	89,471,289
COLOMBIA	55,618,475
SPAIN	7,033,075
PANAMA	3,411,519
NETHERLANDS	1,320,085
CHILE	4,777,800
ECUADOR	1,697,887
BRAZIL	468,469
AGUAS INTERNACIONALES	7,955
BOLIVIA	7,000
GERMANY	522
SWITZERLAND	29
GUADELOUPE	1
ITALY	13
<b>TOTAL</b>	<b>163,814,119</b>

#### EXPORTACIONES PERUANAS 2012 - KG PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000 CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia

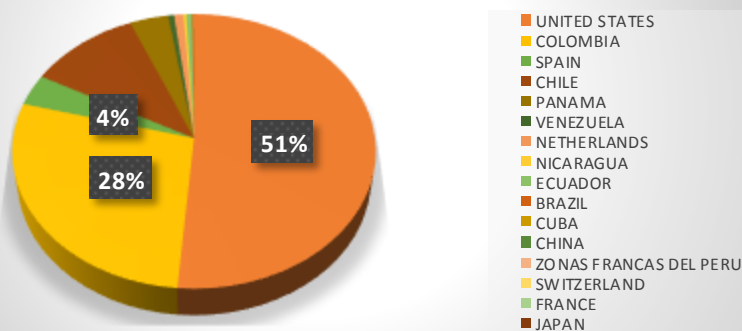
**EXPORTACIONES PERUANAS 2013 EN KG**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	PESO (KG)
UNITED STATES	101,905,936
COLOMBIA	55,212,390
SPAIN	7,351,644
CHILE	21,626,808
PANAMA	7,475,559
VENEZUELA	1,119,020
NETHERLANDS	1,788,623
NICARAGUA	578,390
ECUADOR	1,076,300
BRAZIL	291,243
CUBA	55,230
CHINA	27,130
ZONAS FRANCAS DEL PERU	27,370
SWITZERLAND	20
FRANCE	53
JAPAN	25
<b>TOTAL</b>	<b>198,535,740</b>

EXPORTACIONES PERUANAS 2013 - KG  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia

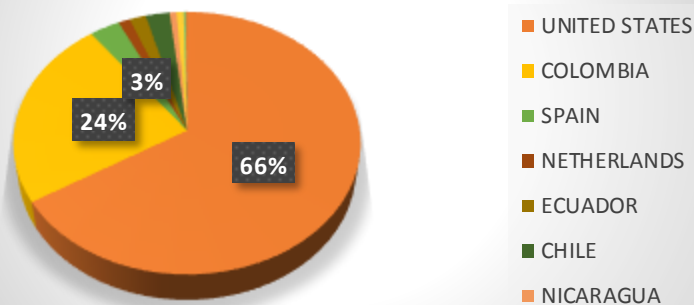
**EXPORTACIONES PERUANAS 2014 EN KG**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	PESO (KG)
UNITED STATES	113,738,435
COLOMBIA	40,450,011
SPAIN	5,329,750
NETHERLANDS	2,047,910
ECUADOR	2,872,810
CHILE	4,206,582
NICARAGUA	1,204,245
PANAMA	1,222,278
DOMINICAN REPUBLIC	381,400
BRAZIL	112,921
JAPAN	26,300
GERMANY	26,950
BAHAMAS	27,440
UNITED KINGDOM	26,444
ARGENTINA	44
ITALY	4
<b>TOTAL</b>	<b>171,673,524</b>

EXPORTACIONES PERUANAS 2014 - KG  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS



FUENTE: ADUANET

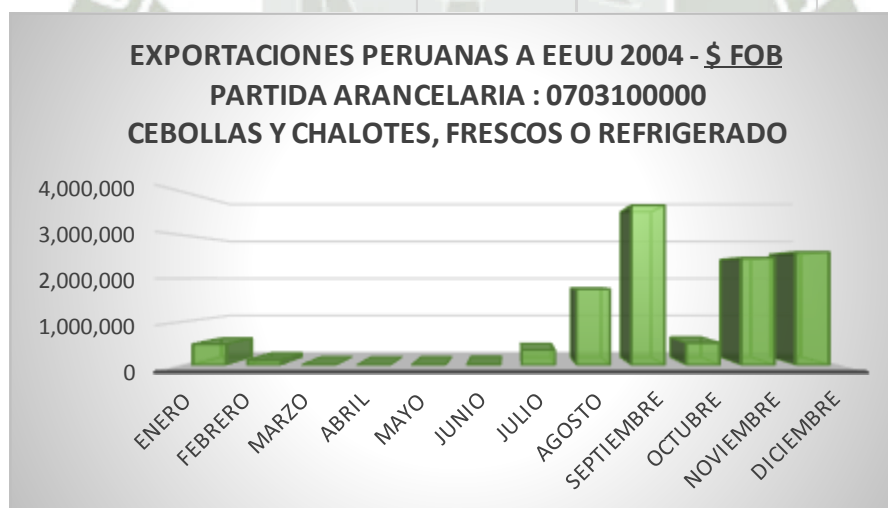
ELABORACIÓN: Propia

## ANEXO 8

### EXPORTACIONES PERUANAS A ESTADOS UNIDOS EN \$ FOB

PARTIDA ARANCELARIA: 0703100000 - CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS

EXPORTACIONES PERUANAS A ESTADOS UNIDOS 2004		
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000		
CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS		
PAÍS A EXPORTAR	MES/2004	FOB \$
UNITED STATES	Enero	485,180
	Febrero	109,778
	Marzo	6,286
	Abril	2,353
	Mayo	6,626
	Junio	19,694
	Julio	349,361
	Agosto	1,757,253
	Septiembre	3,685,902
	Octubre	513,014
	Noviembre	2,477,695
	Diciembre	2,610,100
<b>TOTAL FOB \$ EXPORTADOS</b>		<b>12,023,242</b>



FUENTE:	ADUANET
ELABORACIÓN:	Propia

**EXPORTACIONES PERUANAS A ESTADOS UNIDOS 2005**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

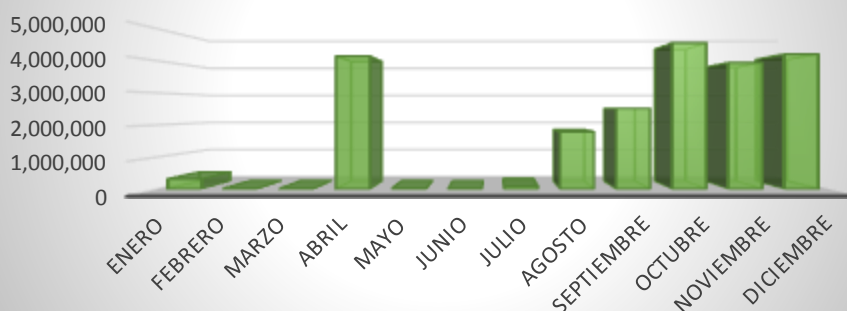
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	MES/2005	FOB \$
UNITED STATES	Enero	324,044
	Febrero	26,351
	Marzo	24,158
	Abril	4,141,041
	Mayo	26,138
	Junio	20,677
	Julio	105,960
	Agosto	1,788,838
	Septiembre	2,516,431
	Octubre	4,554,075
	Noviembre	3,940,452
	Diciembre	4,204,408
<b>TOTAL FOB \$ EXPORTADOS</b>		<b>21,672,573</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS A EEUU 2005 - \$ FOB**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADO**

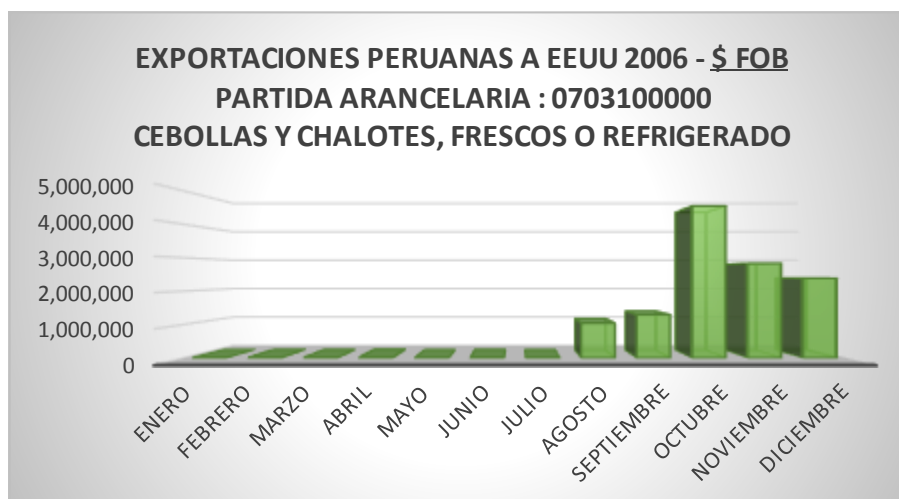


FUENTE: ADUANET

ELABORACIÓN: Propia



<b>EXPORTACIONES PERUANAS A ESTADOS UNIDOS 2006</b>		
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000		
<b>CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS</b>		
<b>PAÍS A EXPORTAR</b>	<b>MES/2006</b>	<b>FOB \$</b>
UNITED STATES	Enero	23,643
	Febrero	29,676
	Marzo	25,257
	Abril	36,255
	Mayo	18,537
	Junio	28,495
	Julio	19,648
	Agosto	1,048,660
	Septiembre	1,298,610
	Octubre	4,542,345
	Noviembre	2,831,924
	Diciembre	2,386,735
<b>TOTAL FOB \$ EXPORTADOS</b>		<b>12,289,785</b>



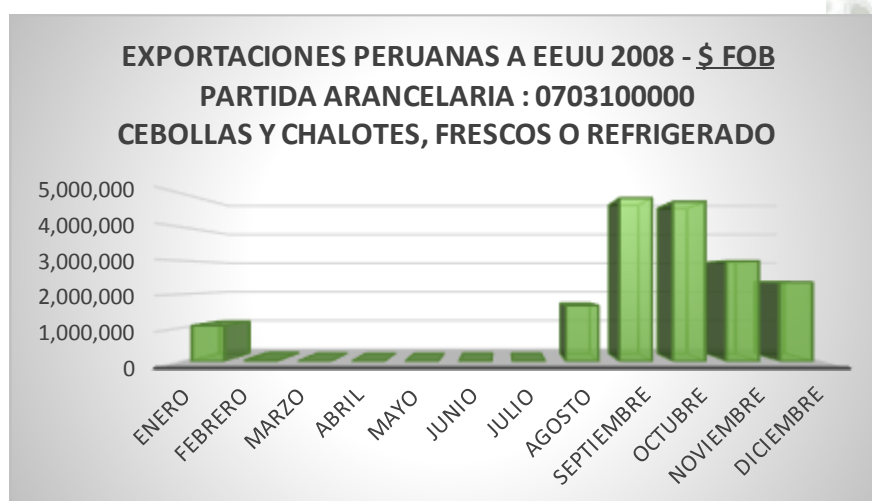
FUENTE:	ADUANET
ELABORACIÓN:	Propia

<b>EXPORTACIONES PERUANAS A ESTADOS UNIDOS 2007</b>		
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000		
<b>CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS</b>		
<b>PAÍS A EXPORTAR</b>	<b>MES/2007</b>	<b>FOB \$</b>
UNITED STATES	Enero	705,465
	Febrero	15,190
	Marzo	27,38.18
	Abril	277,233
	Mayo	73,667
	Junio	9,495
	Julio	25,399
	Agosto	2,312,664
	Septiembre	5,907,228
	Octubre	4,350,994
	Noviembre	1,778,174
	Diciembre	3,108,491
<b>TOTAL FOB \$ EXPORTADOS</b>		<b>18,563,998</b>



FUENTE:	ADUANET
ELABORACIÓN:	Propia

<b>EXPORTACIONES PERUANAS A ESTADOS UNIDOS 2008</b>		
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000		
<b>CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS</b>		
<b>PAÍS A EXPORTAR</b>	<b>MES/2008</b>	<b>FOB \$</b>
UNITED STATES	Enero	1,064,807
	Febrero	45,016
	Marzo	14,732
	Abril	9,593
	Mayo	13,399
	Junio	14,858
	Julio	17,256
	Agosto	1,660,580
	Septiembre	4,863,004
	Octubre	4,756,121
	Noviembre	2,990,466
	Diciembre	2,358,288
<b>TOTAL FOB \$ EXPORTADOS</b>		<b>17,808,123</b>



FUENTE:	ADUANET
ELABORACIÓN:	Propia

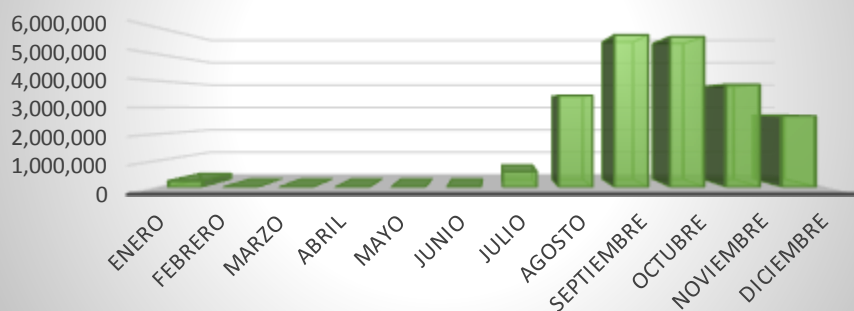
**EXPORTACIONES PERUANAS A ESTADOS UNIDOS 2009**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	MES/2009	FOB \$
UNITED STATES	Enero	240,127
	Febrero	10,613
	Marzo	8,054
	Abril	7,793
	Mayo	9,516
	Junio	12,962
	Julio	594,239
	Agosto	3,451,127
	Septiembre	5,724,445
	Octubre	5,658,827
	Noviembre	3,864,615
	Diciembre	2,675,284
<b>TOTAL FOB \$ EXPORTADOS</b>		<b>22,257,603</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS A EEUU 2009 - \$ FOB**  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADO**



FUENTE:	ADUANET
ELABORACIÓN:	Propia

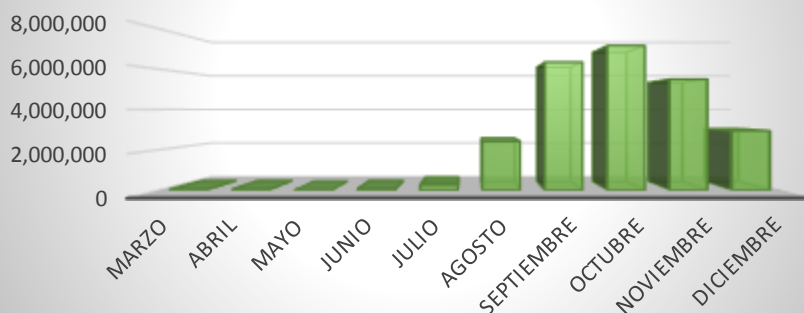
**EXPORTACIONES PERUANAS A ESTADOS UNIDOS 2010**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	MES/2010	FOB \$
UNITED STATES	Enero	755,345
	Febrero	164,758,35
	Marzo	70,051
	Abril	68,083
	Mayo	23,774
	Junio	77,926
	Julio	270,797
	Agosto	2,424,024
	Septiembre	6,335,885
	Octubre	7,155,770
	Noviembre	5,496,658
	Diciembre	2,944,849
<b>TOTAL FOB \$ EXPORTADOS</b>		<b>25,623,162</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS A EEUU 2010 - \$ FOB**  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADO**



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia

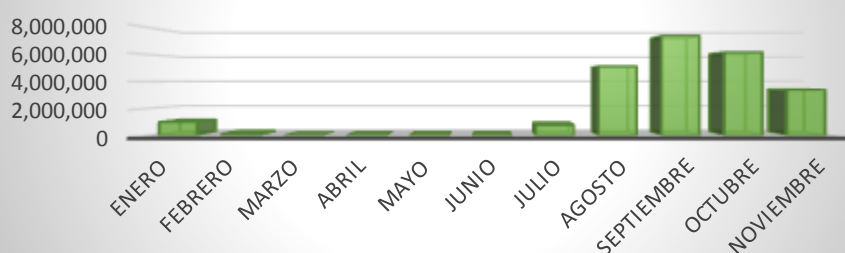
**EXPORTACIONES PERUANAS A ESTADOS UNIDOS 2011**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	MES/2011	FOB \$
UNITED STATES	Enero	995,720
	Febrero	124,203
	Marzo	12,446
	Abril	25,753
	Mayo	35,392
	Junio	35,647
	Julio	784,231
	Agosto	5,120,001
	Septiembre	7,379,609
	Octubre	6,158,415
	Noviembre	3,381,749
<b>TOTAL FOB \$ EXPORTADOS</b>		<b>24,053,165</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS A EEUU 2011 - \$ FOB**  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADO**



FUENTE:	ADUANET
ELABORACIÓN:	Propia

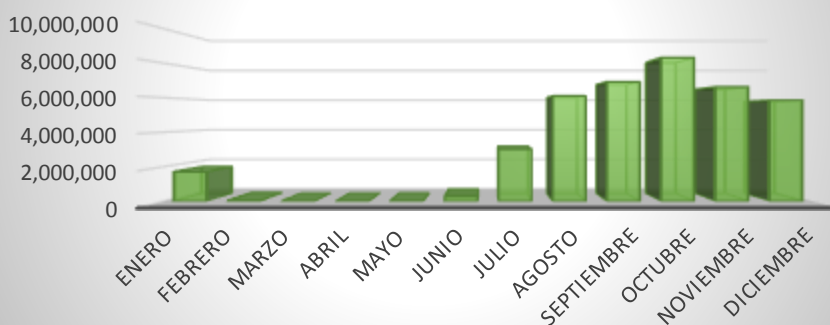
**EXPORTACIONES PERUANAS A ESTADOS UNIDOS 2012**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	MES/2012	FOB \$
UNITED STATES	Enero	1,714,246
	Febrero	58,603
	Marzo	16,133
	Abril	19,032
	Mayo	31,160
	Junio	286,152
	Julio	3,017,589
	Agosto	6,100,029
	Septiembre	6,917,645
	Octubre	8,313,069
	Noviembre	6,622,455
	Diciembre	5,848,266
<b>TOTAL FOB \$ EXPORTADOS</b>		<b>38,944,379</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS A EEUU 2012 - \$ FOB**  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADO**



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia

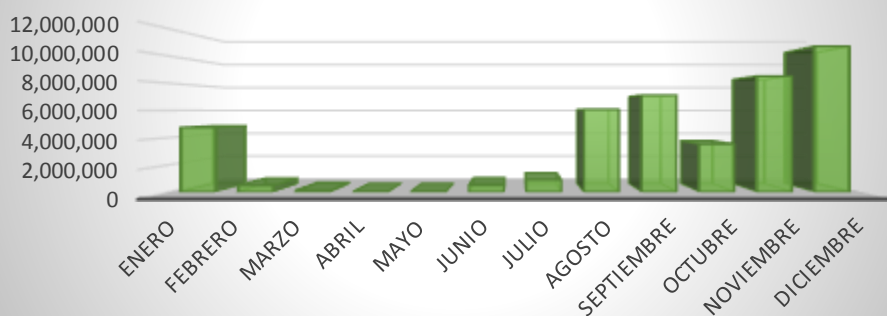
**EXPORTACIONES PERUANAS A ESTADOS UNIDOS 2013**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	MES/2013	FOB \$
UNITED STATES	Enero	4,745,587
	Febrero	474,958
	Marzo	124,948
	Abril	29,293
	Mayo	32,595
	Junio	500,857
	Julio	900,761
	Agosto	6,079,549
	Septiembre	7,127,338
	Octubre	3,529,163
	Noviembre	8,525,340
	Diciembre	10,719,257
<b>TOTAL FOB \$ EXPORTADOS</b>		<b>42,789,647</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS A EEUU 2013 - \$ FOB**  
PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADO**



FUENTE:

ADUANET

ELABORACIÓN:

Propia



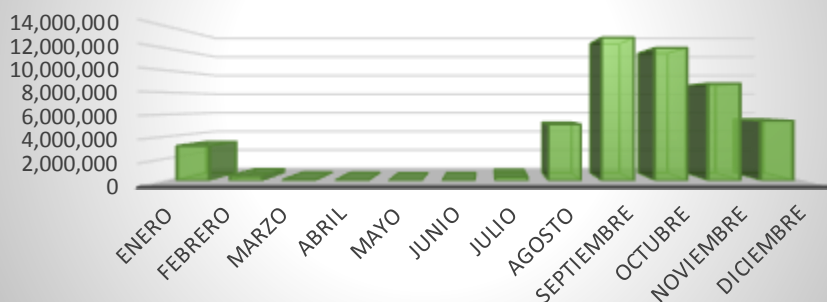
**EXPORTACIONES PERUANAS A ESTADOS UNIDOS 2014**

PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000

**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**

PAÍS A EXPORTAR	MES/2014	FOB \$
UNITED STATES	Enero	3,155,801
	Febrero	420,934
	Marzo	86,017
	Abril	58,475
	Mayo	16,493
	Junio	27,120
	Julio	364,402
	Agosto	5,109,686
	Septiembre	12,978,555
	Octubre	12,039,181
	Noviembre	8,805,403
	Diciembre	5,423,842
<b>TOTAL FOB \$ EXPORTADOS</b>		<b>48,485,908</b>

**EXPORTACIONES PERUANAS A EEUU 2014 - \$ FOB**  
**PARTIDA ARANCELARIA : 0703100000**  
**CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS**



FUENTE: ADUANET

ELABORACIÓN: Propia

## ANEXO 9

### EXPORTACIONES DE CEBOLLA AMARILLA DULCE

Exportaciones  
**CEBOLLA AMARILLA**

PAIS	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ESTADOS UNIDOS	53,453,164	59,234,041	48,139,661	70,569,877	49,997,362	66,989,573	75,199,632	79,099,603	87,494,871	96,868,980	96,868,980
COLOMBIA	134,140	15,264	41,600	4,249,926	18,237,351	22,057,794	62,851,626	36,491,310	40,331,501	34,983,195	53,665,443
CHILE	432,016	700,235	929,295	7,249,354	288,076	2,872,983	903,099	1,708,011	3,119,833	3,274,629	6,658,537
ESPAÑA	174,074	155,713	655,729	1,142,536	684,872	972,754	1,892,904	2,079,936	4,019,612	4,960,691	5,864,965
PANAMA	30,253	7,540	5,301	522,833	669,663	1,052,852	2,077,465	3,295,449	4,810,823	2,930,624	874,732
OTROS	152,435	220,238	1,117,583	1,825,346	2,427,394	6,837,495	2,830,084	2,151,067	2,338,956	687,254	873,926
<b>TOTAL</b>	<b>54,376,082</b>	<b>60,333,031</b>	<b>50,889,169</b>	<b>85,559,872</b>	<b>72,304,718</b>	<b>100,783,451</b>	<b>145,754,810</b>	<b>124,825,375</b>	<b>142,115,596</b>	<b>143,705,373</b>	<b>164,806,583</b>

Fuente: ADEX - ADUANAS  
Elaboración: inform@cción



ANEXO 10

IMPORTACIONES DE SEMILLA DE CEBOLLA AMARILLA DULCE EN KG

PARTIDA ARANCELARIA: 1209911000

IMPORTACIONES PERUANAS DE SEMILLA DE CEBOLLA AMARILLA DULCE AÑO 2004						
Descripcion País Origen	Cantidad Importada (kg)	Descripcion Comercial	Puerto de Embarque	Vía de Transporte	Nombre del Importador	País de Procedencia
CHILE	89	GRANEX	SANTIAGO	AEREA	ALABAMA S.A.	CHILE
UNITED STATES	45	GRANEX	SAN DIEGO	AEREA	ROINDUSTRIAS B & Q SOC.COM.DE RESP.	UNITED STATES
UNITED STATES	168	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	73	GRANEX	ATLANTA	AEREA	MC & M S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	64	GRANEX	ATLANTA	AEREA	PRODUCTORES AGRICOLAS SIGUAS S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	83	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	60	SAVANNAH SWEET	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	107	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	48	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	MC & M S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	73	GRANEX	LOS ANGELES	AEREA	ALABAMA S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	35	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	58	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	181	GRANEX	SAN FRANCISCO	AEREA	ALABAMA S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	124	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	54	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	182	PEGASUS	MIAMI	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	37	PEGASUS	MIAMI	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	136	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	MC & M S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	55	SAVANNAH SWEET	LOS ANGELES	AEREA	MC & M S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	1	PEGASUS	MIAMI	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	235	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	L MONTE FRESH PRODUCE (PERU) S.A. E	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	74	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	148	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	37	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	69	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	113	GRANEX	LOS ANGELES	AEREA	ALABAMA S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	69	PEGASUS	MIAMI	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	154	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
	2571					



IMPORTACIONES PERUANAS DE SEMILLA DE CEBOLLA AMARILLA DULCE AÑO 2005						
Descripcion País Origen	Cantidad Importada (kg)	Descripcipon Comercial	Puerto de Embarque	Vía de Transporte	Nombre del Importador	País de Procedencia
ARGENTINA	180	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	57	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	MC & M S.A.	CHILE
ARGENTINA	136	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	KEYPERU S.A.	CHILE
ARGENTINA	364	GRANEX	SANTIAGO	AEREA	ALABAMA S.A.	CHILE
ARGENTINA	180	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	126	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	L MONTE FRESH PRODUCE (PERU) S.A. EN	CHILE
ARGENTINA	72	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
UNITED STATES	50	TEXAS GRANO	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	70	CENTURY	MIAMI	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	71	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	L MONTE FRESH PRODUCE (PERU) S.A. EN	UNITED STATES
UNITED STATES	146	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	36	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	105	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	MC & M S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	65	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	36	CENTURY	LOS ANGELES	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	116	CENTURY	LONG BEACH	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	129	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	MC & M S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	16	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	MC & M S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	72	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	KEYPERU S.A.	CHILE
SOUTH AFRICA	228	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	L MONTE FRESH PRODUCE (PERU) S.A. EN	CHILE
SOUTH AFRICA	80	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	KEYPERU S.A.	CHILE
	<b>2334</b>					

IMPORTACIONES PERUANAS DE SEMILLA DE CEBOLLA AMARILLA DULCE AÑO 2006						
Descripcion País Origen	Cantidad Importada (kg)	Descripcipon Comercial	Puerto de Embarque	Vía de Transporte	Nombre del Importador	País de Procedencia
ARGENTINA	109	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	121	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	KEYPERU S.A.	CHILE
ARGENTINA	267	GRANEX	SANTIAGO	AEREA	ALABAMA S.A.	CHILE
ISRAEL	47	SAPELO SWEET	MIAMI	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
ISRAEL	44	RAM HAZERA GENETICS	TEL AVIV	AEREA	SEMILLAS AGRARIAS S.A.C.	ISRAEL
UNITED STATES	95	MILLAS DE CEBOLLA S/M MOD	MIAMI	AEREA	INAGRO SUR SAC EN LIQUIDACION	UNITED STATES
UNITED STATES	41	MILLAS DE CEBOLLA S/M MOD	MIAMI	AEREA	INAGRO SUR SAC EN LIQUIDACION	UNITED STATES
UNITED STATES	179	MILLAS DE CEBOLLA S/M MOD	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	273	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	276	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	281	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	192	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	60	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	179	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	73	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	185	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	100	TEXSA GRANO	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
	<b>2522</b>					

IMPORTACIONES PERUANAS DE SEMILLA DE CEBOLLA AMARILLA DULCE AÑO 2007						
Descripcion País Origen	Cantidad Importada (kg)	Descripcion Comercial	Puerto de Embarque	Vía de Transporte	Nombre del Importador	País de Procedencia
ARGENTINA	130	CENTURY	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	659	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	101	GRANEX	SANTIAGO	AEREA	OVA SEEDS SOCIEDAD ANONIMA CERRAD	CHILE
ARGENTINA	748	CENTURY	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	325	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	304	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	165	CENTURY	SANTIAGO	AEREA	KEYPERU S.A.	CHILE
ISRAEL	32	MARTA HAZERA GENETICS	TEL AVIV	AEREA	SEMILLAS AGRARIAS S.A.C.	ISRAEL
UNITED STATES	36	GRANEX	SEATTLE	AEREA	OVA SEEDS SOCIEDAD ANONIMA CERRAD	UNITED STATES
UNITED STATES	237	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	465	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	173	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	183	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	185	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	213	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
	<b>3957</b>					

IMPORTACIONES PERUANAS DE SEMILLA DE CEBOLLA AMARILLA DULCE AÑO 2008						
Descripcion País Origen	Cantidad Importada (kg)	Descripcion Comercial	Puerto de Embarque	Vía de Transporte	Nombre del Importador	País de Procedencia
ARGENTINA	42	CENTURY	SANTIAGO	AEREA	KEYPERU S.A.	CHILE
ARGENTINA	34	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	KEYPERU S.A.	CHILE
ARGENTINA	174	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	248	CENTURY	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	261	CENTURY	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	169	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	243	CENTURY	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	38	CENTURY	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ISRAEL	174	ICA	ASHDOD	MARITIMO	SEMILLAS AGRARIAS S.A.C.	ISRAEL
ISRAEL	128	ICA	TEL AVIV	AEREA	SEMILLAS AGRARIAS S.A.C.	ISRAEL
UNITED STATES	158	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	77	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	99	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	125	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	60	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	63	SWEET CAROLINE	LOS ANGELES	AEREA	BAYER S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	64	SWEET CAROLINE	LOS ANGELES	AEREA	BAYER S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	42	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	198	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	54	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
	<b>2451</b>					

IMPORTACIONES PERUANAS DE SEMILLA DE CEBOLLA AMARILLA DULCE AÑO 2009						
Descripcion País Origen	Cantidad Importada (kg)	Descripcion Comercial	Puerto de Embarque	Vía de Transporte	Nombre del Importador	País de Procedencia
ARGENTINA	372	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
ARGENTINA	36	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
ARGENTINA	173	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
ARGENTINA	135	CENTURY	MIAMI	AEREA	GALMO S.A.	UNITED STATES
ARGENTINA	300	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
ARGENTINA	137	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	KEYPERU S.A.	CHILE
ARGENTINA	217	PEGASUS	VALPARAISO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	273	PEGASUS	SANTIAGO	AEREA	KEYPERU S.A.	CHILE
ARGENTINA	418	CENTURY	MIAMI	AEREA	GALMO S.A.	UNITED STATES
ISRAEL	76	MARTA HAZERA GENETICS	TEL AVIV	AEREA	SEMILLAS AGRARIAS S.A.C.	ISRAEL
ISRAEL	49	MARTA HAZERA GENETICS	TEL AVIV	AEREA	SEMILLAS AGRARIAS S.A.C.	ISRAEL
UNITED STATES	358	SWEET CAROLINE	MIAMI	AEREA	BAYER S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	67	SWEET CAROLINE	MIAMI	AEREA	BAYER S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	121	GOLDEN VALLEY	LOS ANGELES	AEREA	AGRO INDUSTRIAL MISKI S.A.C.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	180	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
	<b>2913</b>					

IMPORTACIONES PERUANAS DE SEMILLA DE CEBOLLA AMARILLA DULCE AÑO 2010						
Descripcion País Origen	Cantidad Importada (kg)	Descripcion Comercial	Puerto de Embarque	Vía de Transporte	Nombre del Importador	País de Procedencia
ARGENTINA	370	CENTURY	VALPARAISO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	231	CENTURY	SANTIAGO	AEREA	KEYPERU S.A.	CHILE
ARGENTINA	192	CENTURY	MIAMI	AEREA	CAMPOVERDE & CIA. S.A.	UNITED STATES
ARGENTINA	98	CENTURY	MIAMI	AEREA	CULTIVOS EXPORTABLES S.A.	UNITED STATES
ARGENTINA	347	SEMINIS	MIAMI	AEREA	JAK	UNITED STATES
ARGENTINA	489	CENTURY	MANZANILLO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	MEXICO
JAPAN	51	TAKII KYOTO	PUSAN	MARITIMO	ALABAMA S.A.	REA, REPUBLIC
UNITED STATES	82	HARRIS MORAN	HOUSTON	AEREA	GALMO S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	108	SWEET CAROLINE	MIAMI	AEREA	BAYER S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	98	HARRYS MORAN	TEXAS	AEREA	PERUVIAN SPECIALTIES S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	111	SEMILLA DE CEBOLLA	LOS ANGELES	AEREA	UNIVEG PERU S.A.C	UNITED STATES
UNITED STATES	79	TEXAS GRANO	ARICA	CARRETERA/T	COMPANIA DESHIDRATADORA TACNA	CHILE
SOUTH AFRICA	139	PEGASUS	MANZANILLO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	MEXICO
SOUTH AFRICA	218	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	631	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	343	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
	<b>3586</b>					

IMPORTACIONES PERUANAS DE SEMILLA DE CEBOLLA AMARILLA DULCE AÑO 2011						
Descripcion País Origen	Cantidad Importada (kg)	Descripcion Comercial	Puerto de Embarque	Vía de Transporte	Nombre del Importador	País de Procedencia
ARGENTINA	355	CENTURY	VALPARAISO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	384	CENTURY	VALPARAISO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	1950	CENTURY	VALPARAISO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	51	CENTURY	MIAMI	AEREA	CAMPOVERDE & CIA. S.A.	UNITED STATES
ARGENTINA	129	CENTURY	SANTIAGO	AEREA	JAK	CHILE
ARGENTINA	333	CENTURY	SANTIAGO	AEREA	JAK	CHILE
ARGENTINA	390	CENTURY	VALPARAISO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	234	CENTURY	SANTIAGO	AEREA	JAK	CHILE
ARGENTINA	120	CENTURY	VALPARAISO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
CHINA	44	ICA HAZERA	TEL AVIV	AEREA	SEMILLAS AGRARIAS S.A.C.	ISRAEL
UNITED STATES	50	GRANEX	LONG BEACH	MARITIMO	ALABAMA S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	70	SWEET CAROLINE	MIAMI	AEREA	BAYER S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	64	HARRIS MORAN	MIAMI	COURIER (AD	GALMO S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	108	SWEET CAROLINE	MIAMI	AEREA	BAYER S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	52	CENTURY	MIAMI	AEREA	CAMPOVERDE & CIA. S.A.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	108	PEGASUS	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
	<b>4440</b>					

IMPORTACIONES PERUANAS DE SEMILLA DE CEBOLLA AMARILLA DULCE AÑO 2012						
Descripcion País Origen	Cantidad Importada (kg)	Descripcion Comercial	Puerto de Embarque	Vía de Transporte	Nombre del Importador	País de Procedencia
ARGENTINA	382	CENTURY	LOS ANGELES	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
ARGENTINA	91	CENTURY	VALPARAISO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	849	CENTURY	LOS ANGELES	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
ARGENTINA	202	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
ARGENTINA	488	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
ARGENTINA	170	CENTURY	SANTIAGO	AEREA	KEYPERU S.A.	CHILE
ARGENTINA	55	TEXAS	MIAMI	AEREA	PERUVIAN GROWERS S.A.C.	UNITED STATES
ARGENTINA	378	CENTURY	SANTIAGO	AEREA	KEYPERU S.A.	CHILE
ARGENTINA	840	CENTURY	VALPARAISO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
UNITED STATES	102	SEMILLA DE CEBOLLA	LOS ANGELES	AEREA	SEMILLAS DEL MUNDO S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	118	HARRIS MORAN	HOUSTON	COURIER (AD	GALMO S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	362	SWEET CAROLINE	SEATTLE	AEREA	BAYER S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	45	SEMILLAS DE CEBOLLA	BOGOTA	COURIER (AD	PERUVIAN SPECIALTIES S.A.C.	COLOMBIA
	<b>4082</b>					

IMPORTACIONES PERUANAS DE SEMILLA DE CEBOLLA AMARILLA DULCE  
AÑO 2013

Descripcion País Origen	Cantidad Importada (kg)	Descripcipon Comercial	Puerto de Embarque	Vía de Transporte	Nombre del Importador	País de Procedencia
ARGENTINA	135	CENTURY	MIAMI	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
ARGENTINA	94	CENTURY	MIAMI	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
ARGENTINA	151	CENTURY	MIAMI	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
ARGENTINA	56	CENTURY	MIAMI	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
ARGENTINA	1118	CENTURY	LOS ANGELES	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
ARGENTINA	1097	CENTURY	LOS ANGELES	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
ARGENTINA	1470	CENTURY	SAN ANTONIO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	294	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
ARGENTINA	75	CENTURY	LOS ANGELES	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
ARGENTINA	48	CENTURY	MIAMI	AEREA	PERUVIAN GROWERS S.A.C.	UNITED STATES
ARGENTINA	63	CENTURY	MIAMI	AEREA	MIRANDA INTERNACIONAL S.A.C.	UNITED STATES
ARGENTINA	75	CENTURY	MIAMI	AEREA	MIRANDA INTERNACIONAL S.A.C.	UNITED STATES
INDIA	115	SEMILLA DE CEBOLLA	AHMEDABAD	AEREA	DONGO VALENCIA JOSE ALBERTO	INDIA
INDIA	2	SEMILLA DE CEBOLLA	AHMEDABAD	AEREA	DONGO VALENCIA JOSE ALBERTO	INDIA
UNITED STATES	36	GRANEX	MIAMI	AEREA	ALABAMA S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	45	SEMILLAS DE CEBOLLA	EDINBURG	COURIER (AD	GALMO S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	64	SEMILLAS DE CEBOLLA	EDINBURG	COURIER (AD	GALMO S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	34	SWEET CAROLINE	BOGOTA	COURIER (AD	BAYER S.A.	COLOMBIA
UNITED STATES	701	SWEET CAROLINE	MIAMI	AEREA	BAYER S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	33	CENTURY	MIAMI	AEREA	MIRANDA INTERNACIONAL S.A.C.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	63	CENTURY	AMSTERDAM	AEREA	KEYPERU S.A.	NETHERLANDS
	<b>5768</b>					





IMPORTACIONES PERUANAS DE SEMILLA DE CEBOLLA AMARILLA DULCE AÑO 2014						
Descripcion País Origen	Cantidad Importada (kg)	Descripcion Comercial	Puerto de Embarque	Vía de Transporte	Nombre del Importador	País de Procedencia
ARGENTINA	150	SEMILLA DE CEBOLLA VARIEDAD ANTURY	MIAMI	AEREA	MIRANDA INTERNACIONAL S.A.C.	UNITED STATES
ARGENTINA	3	SEMILLAS DE CEBOLLA SAKATA	GUARULHOS APT/SAO PAOLO	AEREA	TQC SEMILLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	BRAZIL
ARGENTINA	696	SEMILLAS DE CEBOLLA CENTURY	PORT EVERGLADES	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
ARGENTINA	3	SEMILLAS DE CEBOLLA SAKATA	GUARULHOS APT/SAO PAOLO	AEREA	TQC SEMILLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	BRAZIL
ARGENTINA	343	SEMILLAS DE CEBOLLA CENTURY	MIAMI	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
ARGENTINA	220	SEMILLAS DE CEBOLLA	VALPARAISO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	29	SEMILLAS DE CEBOLLA	MIAMI	AEREA	PERUVIAN GROWERS S.A.C.	UNITED STATES
ARGENTINA	49	SEMILLA DE CEBOLLA SEMINIS	MIAMI	AEREA	KEYPERU S.A.	UNITED STATES
ARGENTINA	68	SEMILLA DE CEBOLLA SEMINIS	SANTIAGO	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	145	SEMILLAS DE CEBOLLA CENTURY	LOS ANGELES	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
ARGENTINA	3	SEMILLAS DE CEBOLLA SAKATA	GUARULHOS APT/SAO PAOLO	AEREA	TQC SEMILLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	BRAZIL
ARGENTINA	14	SEMILLAS DE CEBOLLA CENTURY	VALPARAISO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	23	SEMILLAS DE CEBOLLA CENTURY	VALPARAISO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	525	SEMILLAS DE CEBOLLA CENTURY	BOGOTA	AEREA	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	COLOMBIA
ARGENTINA	1264	SEMILLAS DE CEBOLLA CENTURY	VALPARAISO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ARGENTINA	198	SEMILLAS DE CEBOLLA CENTURY	VALPARAISO	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CHILE
ITALY	17	SEMILLA DE CEBOLLASWEET UNO F1	AMSTERDAM	AEREA	AGP SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	NETHERLANDS
ITALY	4	SEMILLA DE CEBOLLASWEET UNO F1	AMSTERDAM	AEREA	AGP SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	NETHERLANDS
UNITED STATES	73	SEMILLA DE CEBOLLA RAPSODIA BEJO	AMSTERDAM	AEREA	KEYPERU S.A.	NETHERLANDS
UNITED STATES	0	SEMILLA DE CEBOLLA RAPSODIA BEJO	AMSTERDAM	AEREA	KEYPERU S.A.	NETHERLANDS
UNITED STATES	12	SEMILLAS CEBOLLA HIBRIDA	BOGOTA	COURIER (AD	BAYER S.A.	COLOMBIA
UNITED STATES	0	SEMILLAS CEBOLLA HIBRIDA	BOGOTA	COURIER (AD	BAYER S.A.	COLOMBIA
UNITED STATES	51	SEMILLAS CEBOLLA SWEET CAROLINE	BOGOTA	COURIER (AD	BAYER S.A.	COLOMBIA
UNITED STATES	87	SEMILLA DE CEBOLLA BEJO ZADEN	AMSTERDAM	AEREA	ORGANIC VEGETABLES S.A.C.	NETHERLANDS
UNITED STATES	9	SEMILLAS DE CEBOLLA	BOGOTA	COURIER (AD	PERUVIAN SPECIALTIES S.A.C.	COLOMBIA
UNITED STATES	27	SEMILLAS DE CEBOLLA	BOGOTA	COURIER (AD	PERUVIAN SPECIALTIES S.A.C.	COLOMBIA
UNITED STATES	45	SEMILLAS DE CEBOLLA	BOGOTA	COURIER (AD	PERUVIAN SPECIALTIES S.A.C.	COLOMBIA
UNITED STATES	27	SEMILLAS DE CEBOLLA	BOGOTA	COURIER (AD	PERUVIAN SPECIALTIES S.A.C.	COLOMBIA
UNITED STATES	54	SEMILLAS DE CEBOLLA	BOGOTA	COURIER (AD	PERUVIAN SPECIALTIES S.A.C.	COLOMBIA
UNITED STATES	18	SEMILLAS DE CEBOLLA	BOGOTA	COURIER (AD	PERUVIAN SPECIALTIES S.A.C.	COLOMBIA
UNITED STATES	3	SEMILLAS CEBOLLA HIBRIDA	BOGOTA	COURIER (AD	BAYER S.A.	COLOMBIA
UNITED STATES	18	SEMILLAS CEBOLLA	BOGOTA	COURIER (AD	DIAZ PRODUCE S.A.C.	COLOMBIA
UNITED STATES	82	SEMILLAS CEBOLLA	BOGOTA	COURIER (AD	DIAZ PRODUCE S.A.C.	COLOMBIA
UNITED STATES	72	SEMILLAS CEBOLLA SWEET CAROLINE	MIAMI	AEREA	BAYER S.A.	UNITED STATES
UNITED STATES	30	SEMILLA DE CEBOLLA YELLOW GRANEX	OAKLAND	MARITIMO	SILVESTRE PERU S.A.C.	UNITED STATES
UNITED STATES	15	SEMILLA DE CEBOLLA BEJO ZADEN	AMSTERDAM	AEREA	ORGANIC VEGETABLES S.A.C.	NETHERLANDS
UNITED STATES	50	SEMILLAS CEBOLLA	LOS ANGELES	MARITIMO	CARLESSI S.A.C.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	40	SEMILLA DE CEBOLLA ALISON BEJO	AMSTERDAM	AEREA	KEYPERU S.A.	NETHERLANDS
SOUTH AFRICA	2	SEMILLA DE CEBOLLA	AMSTERDAM	AEREA	AGP SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	NETHERLANDS
SOUTH AFRICA	1049	SEMILLA DE CEBOLLA	LOS ANGELES	MARITIMO	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	UNITED STATES
SOUTH AFRICA	11	SEMILLA DE CEBOLLA	AMSTERDAM	AEREA	AGP SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	NETHERLANDS
SOUTH AFRICA	71	SEMILLAS DE CEBOLLA SAKATA	JOHANNESBURG	AEREA	SEMILLAS DEL MUNDO S.A.C.	SOUTH AFRICA
	5602					

**ANEXO 11: REPRESENTACIÓN DE EXPORTACIONES DE CEBOLLAS A EEUU**

REPRESENTACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS A EEUU EN LAS EXPORTACIONES DE CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS A TODO DESTINO							
EXPORTACIONES CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS A TODO DESTINO		EXPORTACIONES CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS A EEUU			REPRESENTACIÓN	PROMEDIO	
AÑO	KG	AÑO	FOB \$	KG			
2004	57,835,245	2004	12,023,242	56,857,057	0.98	0.71	
2005	60,867,363	2005	21,672,573	60,104,612	0.99		
2006	54,406,657	2006	12,289,785	52,156,720	0.96		
2007	88,639,841	2007	18,563,998	72,429,001	0.82		
2008	73,086,626	2008	17,808,123	53,086,626	0.73		
2009	102,547,446	2009	22,257,603	68,192,324	0.66		
2010	167,736,911	2010	25,623,162	77,942,727	0.46		
2011	178,718,354	2011	24,053,165	81,797,604	0.46		
2012	163,814,119	2012	38,944,379	89,471,289	0.55		
2013	198,535,740	2013	42,789,647	101,905,936	0.51		
2014	171,673,524	2014	48,485,908	113,738,435	0.66		
FUENTE:		ADUANET					
ELABORACION:		PROPIA					

**ANEXO 12: REPRESENTACIÓN DE EXPORTACIONES DE CEBOLLA AMARILLA DULCE A EEUU**

REPRESENTACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE CEBOLLA AMARILLA DULCE A EEUU EN LAS EXPORTACIONES DE CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS A EEUU

EXPORTACIONES DE CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS A EEUU		EXPORTACIONES CEBOLLA AMARILLA DULCE A EEUU		REPRESENTACIÓN	PROMEDIO
AÑO	KG	AÑO	KG		
2004	56,857,057	2004	53,453,164	0.94	0.96
2005	60,104,612	2005	59,234,041	0.99	
2006	52,156,720	2006	48,139,661	0.92	
2007	72,429,001	2007	70,569,877	0.97	
2008	53,086,626	2008	49,997,362	0.94	
2009	68,192,324	2009	66,989,573	0.98	
2010	77,942,727	2010	75,199,632	0.96	
2011	81,797,604	2011	79,099,603	0.97	
2012	89,471,289	2012	87,494,871	0.98	
2013	101,905,936	2013	96,868,980	0.95	
2014	113,738,435	2014	110,326,282	0.97	

FUENTE: ADUANET - Inform@ccion  
ELABORACION: PROPIA

**ANEXO 13: REPRESENTACIÓN DE EXPORTACIONES DE CEBOLLA AMARILLA DULCE A TODO DESTINO**

REPRESENTACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE CEBOLLA AMARILLA DULCE A TODO DESTINO EN LAS EXPORTACIONES DE CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS A TODO DESTINO										
EXPORTACIONES CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS A TODO DESTINO				EXPORTACIONES CEBOLLA AMARILLA DULCE A TODO DESTINO				REPRESENTACIÓN	PROMEDIO	
AÑO	FOB \$	KG	PRECIO	AÑO	FOB \$	KG	PRECIO			
2004	12,232,917	57,835,245	0.21	2004	11,501,258	54,376,082	0.21	0.94	0.90	
2005	21,824,210	60,867,363	0.36	2005	21,632,623	60,333,031	0.36	0.99		
2006	16,699,606	54,406,657	0.31	2006	15,619,947	50,889,169	0.31	0.94		
2007	21,500,049	88,639,841	0.24	2007	20,752,987	85,559,872	0.24	0.97		
2008	21,353,460	73,086,626	0.29	2008	21,125,013	72,304,718	0.29	0.99		
2009	28,214,637	102,547,446	0.28	2009	27,729,296	100,783,451	0.28	0.98		
2010	51,712,282	167,736,911	0.31	2010	44,935,332	145,754,810	0.31	0.87		
2011	41,412,788	178,718,354	0.23	2011	28,924,655	124,825,375	0.23	0.70		
2012	54,422,024	163,814,119	0.33	2012	48,210,035	145,115,596	0.33	0.89		
2013	62,856,694	198,535,740	0.32	2013	45,497,323	143,705,373	0.32	0.72		
2014	66,045,175	171,673,524	0.38	2014	63,403,368	164,806,583	0.38	0.96		
FUENTE:		ADUANET - Inform@ccion								
ELABORACION		PROPIA								