

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU
ESCUELA DE GRADUADOS**



**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAGÍSTER EN
ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS
OTORGADO POR EL CENTRO DE NEGOCIOS DE LA PONTIFICIA
UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**

**DIAGNÓSTICO DE LA UVA DE MESA PERUANA DE
EXPORTACIÓN ORIENTADO A LA COMPETITIVIDAD:
LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS**

PRESENTADO POR:

Sr. TELMO GONZÁLES BERNAL

Sra. LESLIE PUELLES RISCO

Sr. JORGE VILLACORTA CORTEZ

Sr. GUILLERMO ALFREDO VIZCARDI ARIAS

Asesor: Profesora DIANA LINKLATER

Santiago de Surco, Febrero 2005.

Lima, Perú

AGRADECIMIENTOS

Expresamos nuestra mayor gratitud y profundo aprecio a:

- Nuestro asesor Profesora Diana Linklater, por su constante y cuidadoso asesoramiento, quien nos ha guiado a través de todo el proyecto de investigación.



DEDICATORIA

A mis padres Telmo y Ana por incentivar me siempre a seguir superándome,
Sin su paciencia, consejos y amor no lo hubiese logrado
Telmo Gonzáles Bernal

A mí querido esposo Paulo César por su apoyo incondicional,
A mis padres: Martha y Víctor por creer en mí,
A mis hermanas y sobrinos como ejemplo de superación
Leslie Puelles Risco

A Lily, Kathy, Deby, Gabry y Anita por sus tiempos cedidos,
su paciencia, por el enseñarme a enfrentar los obstáculos con alegría,
y que la perseverancia y el esfuerzo son el mejor camino,
para lograr los objetivos planeados
Jorge Villacorta Cortez

A mí esposa Lili con mucho amor para ti, por nuestro esfuerzo,
a mis hijos: Fabio y Mauricio, como un ejemplo y motivación,
a mis padres, quienes me enseñaron el camino,
y a todos los que siempre me han apoyado
Guillermo Vizcardo Arias

ÍNDICE GENERAL

	Página
AGRADECIMIENTOS.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
INDICE GENERAL.....	iv
INDICE DE TABLAS.....	xii
INDICE DE FIGURAS.....	xiv
DECLARACIÓN DE LOS ALUMNOS.....	xx
RESUMEN EJECUTIVO.....	xxi
CAPITULO I: INTRODUCCION	
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.2. Objetivo general.....	1
1.3. Objetivos específicos.....	2
1.4. Justificación.....	2
1.5. Metodología.....	3
1.6. Alcance y limitaciones.....	6
1.6.1. Alcance.....	6
1.6.2. Limitaciones.....	6
1.7. Marco Conceptual.....	7
CAPITULO II: LA UVA DE MESA	
2.1. Descripción de la uva de mesa.....	11
2.2. Principales características agro técnicas.....	13
2.2.1. Método del raleo.....	13

2.2.2. Fruta no climatérica.....	13
2.2.3. Nivel de azúcar.....	14
2.2.4. Principales plagas.....	14
2.2.5. Tratamiento post-cosecha.....	16
2.2.6. Presentación.....	18
2.3. Utilización.....	18
2.4. Requerimientos climáticos de la uva de mesa.....	19
2.5. Principales variedades de la uva de mesa.....	20
2.5.1. Variedades de uva blanca.....	21
2.5.2. Variedades de uva roja.....	25
2.5.3. Variedades de uva negra.....	28
2.6. Resumen.....	30
CAPITULO III: ANÁLISIS INTERNACIONAL DE LA EXPORTACIÓN DE LA UVA DE MESA.	
3.1. Exportaciones mundiales.....	32
3.2. Índice de crecimiento de las exportaciones mundiales..	33
3.3. Producción mundial y su destino.....	34
3.4. Estacionalidad de los principales países productores del mundo.....	36
3.4.1. La contraestación.....	36
3.4.2. Calendario de comercialización.....	38
3.5. Principales países exportadores del hemisferio norte...	39
3.5.1. Italia.....	40
3.5.2. Estados Unidos.....	41

3.5.3. México.....	41
3.5.4. Holanda (Países Bajos).....	42
3.6. Principales países exportadores del hemisferio sur.....	42
3.6.1. Chile.....	43
3.6.2. Sudáfrica.....	49
3.6.3. Argentina.....	53
3.6.4. Australia.....	57
3.7. Principales países importadores de la uva de mesa.....	61
3.7.1. Estados unidos.....	62
3.7.2. Canadá.....	66
3.7.3. Republica Popular China.....	69
3.7.4. Hong Kong (RAE).....	72
3.7.5. Reino Unido.....	73
3.7.6. Alemania.....	76
3.7.7. Singapur.....	79
3.7.8. Países Bajos.....	80
3.8. Requisitos para acceder a los mercados de destino.....	84
3.8.1. <i>Codex Alimentarius</i>	87
3.8.2. Buenas practicas agrícolas.....	91
3.8.3. Certificación <i>Euregap</i>	94
3.8.4. Control de plagas.....	96
3.8.5. Análisis de peligros y puntos críticos de control (HACCP).....	97
3.8.6. Concepto de trazabilidad.....	99

3.8.7. Tratamientos cuarentenarios.....	100
3.8.8. Ley contra el bioterrorismo.....	101

CAPITULO IV: ANÁLISIS DEL ENTORNO NACIONAL

4.1. Ámbito económico.....	105
4.1.1. Producto bruto interno.....	105
4.1.2. Producto bruto agrícola.....	106
4.1.3. Tasa de interés.....	107
4.1.4. Tipo de cambio.....	108
4.1.5. Inflación.....	110
4.1.6. Inversión pública.....	112
4.1.7. Inversión extranjera en el agro.....	114
4.1.8. Crédito del sector financiero privado.....	114
4.1.9. Aporte de la agricultura al empleo nacional....	115
4.1.10. Exportaciones nacionales.....	116
4.1.11. Exportación de frutas.....	117
4.2. Ámbito político, gubernamental y legal.....	120
4.2.1. Ley de promoción del agro.....	120
4.2.2. Banco Agropecuario (agrobanco).....	121
4.2.3. Rescate Financiero Agropecuario (RFA).....	123
4.2.4. Saneamiento legal de tenencia de tierras.....	124
4.2.5. Acuerdos internacionales	125
4.2.6. Protestas.....	131

4.2.7. Estabilidad política.....	133
4.3. Ámbito social y demográfico.....	134
4.3.1. Población.....	134
4.4. Ámbito climatológico y recursos naturales.....	135
4.4.1. Clima.....	136
4.4.2. Fenómeno del niño.....	137
4.4.3. Disponibilidad de tierras.....	138

CAPITULO V: CARACTERISTICAS PREDOMINANTES DEL SUB-SECTOR DE LA UVA DE MESA PERUANA

5.1. Producción nacional.....	141
5.2. Consumo nacional.....	143
5.3. Principales variedades nacionales.....	145
5.3.1. Red Globe.....	146
5.3.2. Flame Sedles.....	147
5.3.3. Superior (White Seedlees).....	147
5.3.4. Thompson Seedlees.....	148
5.3.5. Ribier (ó Alfonso Lavalle).....	148
5.3.6. Gross Colman.....	148
5.4. Estacionalidad.....	149
5.5. Rendimientos.....	150
5.6. Valores y volúmenes de exportación.....	152
5.7. Principales mercados de destino de las exportaciones.	154

5.7.1. Reino Unido.....	156
5.7.2. Hong Kong.....	158
5.7.3. Estados Unidos.....	160
5.7.4. Países Bajos.....	161
5.7.5. Malasia.....	163
5.7.6. Vietnam.....	164
5.7.7. Indonesia.....	166
5.7.8. Resumen.....	167

CAPITULO VI : ANÁLISIS DE LA PRESIÓN COMPETITIVA EN EL SUB-SECTOR DE LA UVA DE MESA DE EXPORTACIÓN

6.1. Análisis de las cinco fuerzas competitivas.....	169
6.1.1. Grado de rivalidad.....	169
6.1.2. Bienes sustitutos.....	176
6.1.3. Poder de negociación de los proveedores.....	176
6.1.4. Poder de negociación de los clientes.....	177
6.1.5. Potencial entrada de competidores.....	178
6.2. Otros factores competitivos.....	180
6.2.1. Factor clima.....	181
6.2.2. Grado de integración vertical.....	182
6.2.3. Grado de integración horizontal.....	184
6.2.4. Grado de asociatividad a nivel gremial.....	186
6.2.5. Instituciones de apoyo.....	189
6.2.6. Aspectos Fitosanitarios.....	195

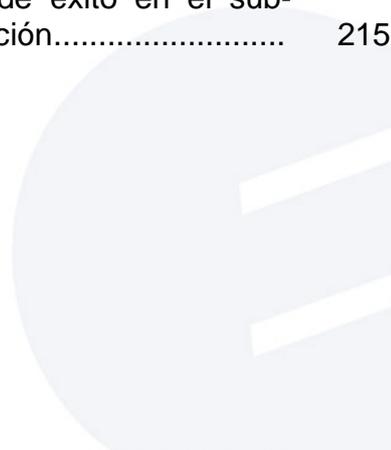
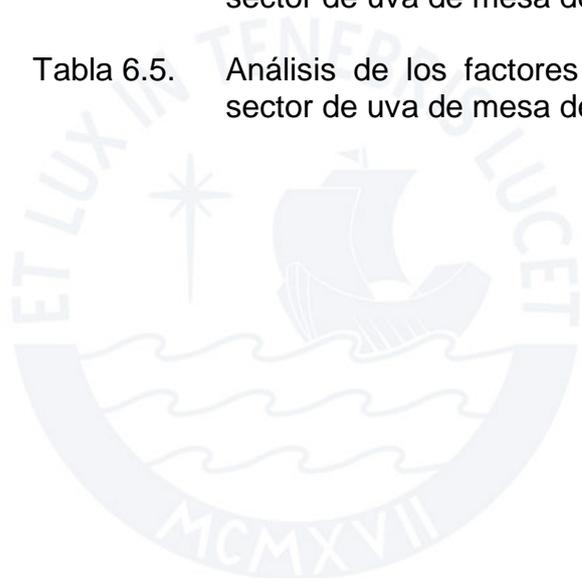
6.2.7.	Empaque.....	196
6.2.8.	Costo de mano de obra.....	198
6.2.9.	Infraestructura portuaria.....	199
6.2.10.	Extensión de cultivos.....	200
6.3.	Identificación de factores críticos de éxito.....	203
6.3.1.	Factores Críticos de éxito en la etapa pre productiva.....	203
6.3.2.	Factores críticos de éxito en la etapa de producción agrícola.....	205
6.3.3.	Factores críticos de éxito en la post cosecha, transformación y transporte.....	208
6.3.4.	Factores críticos de éxito en el proceso de comercialización.....	211
CAPITULO VII: ANÁLISIS FODA DEL SUBSECTOR DE LA UVA DE MESA.		
7.1.	Oportunidades.....	216
7.2.	Amenazas.....	222
7.3.	Evaluación de factores externos (EFE).....	224
7.4.	Fortalezas.....	225
7.5.	Debilidades.....	226
7.6.	Evaluación de factores internos (EFI).....	230
7.7.	Evaluación FODA.....	231
7.7.1.	Estrategias FO.....	232
7.7.2.	Estrategias DO.....	235
7.7.3.	Estrategias FA.....	241
7.7.4.	Estrategias DA.....	243

7.8. Evaluación de estrategias.....	247
CAPITULO VIII: FORMULACION DE OBJETIVOS Y ADECUACIÓN DE ESTRATEGIAS	
8.1. Objetivos de estratégicos.....	
8.2. Adecuación de estrategias.....	
CAPITULO IX: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
9.1. Conclusiones	252
9.2. Recomendaciones.....	
9.2.1 Asociación gremial.....	
9.2.2 Norma Técnica de la uva de mesa.....	258
9.2.3 Denominación de origen.....	261
9.2.4 Consorcio de exportación.....	261
	265
BIBLIOGRAFIA.....	265
ANEXOS	267
Anexo No.1 Límite de permisible de pesticidas para la uva de mesa.....	270
Anexo No.2 Principios de análisis y de peligros de puntos críticos de control	
Anexo No.3 Tratamientos cuarentenarios exigidos por los Estados Unidos para el ingreso de la uva de mesa.....	274
Anexo No. 4 Arancel General y SGP Andino para la uva de mesa..	
Anexo No. 5 Hechos posteriores a la investigación.....	276
	280
	284
	285

ÍNDICE DE TABLAS

	Página
CAPITULO III	
Tabla 2.1. Ficha técnica de la uva de mesa de exportación.....	30
Tabla 2.2. Principales características de la uva de mesa de exportación.....	31
CAPITULO III	
Tabla 3.1. Estacionalidad mundial.....	38
Tabla 3.2. Calendario de comercialización de la uva de mesa en países del hemisferio norte y sur.....	39
Tabla 3.3. Resumen de las características principales de los países exportadores del hemisferio sur.....	61
Tabla 3.4. Resumen de las características principales de los países importadores del hemisferio norte.....	83
Tabla 3.5. Resumen de las características principales del mercado internacional de uva de mesa.....	84
CAPITULO IV	
Tabla 4.1. Depreciación del dólar al 2003.....	109
Tabla 4.2. Creditos bancarios totales otorgados y su colocación en el sector agrario.....	115
Tabla 4.3. Principales protestas nacionales entre los años 2002 y 2003.....	132
Tabla 4.4. Resumen de los factores críticos del entorno nacional.	140
CAPITULO V	
Tabla 5.1. Principales materiales e insumos necesarios para el empaque.....	149

Tabla 5.2.	Estacionalidad de la uva de mesa en el Perú.....	150
Tabla 5.3.	Principales características predominantes del mercado de uva de mesa de exportación.....	168
CAPITULO VI		
Tabla 6.1.	Análisis de las cinco fuerzas competitivas aplicados al sector de la uva de mesa de exportación.....	180
Tabla 6.2.	Los principales insumos para el empaque.....	198
Tabla 6.3.	Extensión del cultivo de la uva en el Perú.....	201
Tabla 6.4.	Análisis de otros factores competitivos en el sub-sector de uva de mesa de exportación.....	202
Tabla 6.5.	Análisis de los factores críticos de éxito en el sub-sector de uva de mesa de exportación.....	215



ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
CAPITULO II	
Figura 2.1. Fotografía de la variedad Perlette.....	22
Figura 2.2. Fotografía de la variedad Superior o Sugarone.....	23
Figura 2.3. Fotografía de la variedad Thompson Seedless.....	24
Figura 2.4. Fotografía de la variedad Red Globe.....	26
Figura 2.5. Fotografía de la variedad Flame Seedless.....	27
Figura 2.6. Fotografía de la variedad Crimson Seedless.....	28
Figura 2.7. Fotografía de la variedad Ribier o Alfonso Lavalle.....	29
CAPITULO III	
Figura 3.1. Evolución de la exportación mundial de la uva de mesa periodo 1994 - 2003.....	32
Figura 3.2. Índice de crecimiento acumulado de la exportación mundial de la uva de mesa en valor FOB.....	33
Figura 3.3. Índice del crecimiento acumulado del volumen de la exportación mundial de la uva durante el período 1994 - 2003.....	34
Figura 3.4. Producción mundial de uvas de mesa en todas sus variedades.....	35
Figura 3.5. Principales destinos para la producción de uvas en todas sus variedades.....	36
Figura 3.6. Evolución de las exportaciones de uva de mesa de los principales países del hemisferio norte durante el período 1994 - 2003.....	40
Figura 3.7. Evolución de las exportaciones de uva de mesa de los principales países del hemisferio sur durante el período 1994 - 2003.....	43
Figura 3.8. Exportaciones de uvas de mesa de Chile durante el	

período 1999 - 2003.....	44
Figura 3.9. Principales países de destino de las exportaciones de Chile en el año 2003.....	45
Figura 3.10. Distribución de las exportaciones de uvas de mesa chilena por variedad en el 2003.....	46
Figura 3.11. Destino de la exportación de las principales variedades de uvas de mesa en el año 2003.....	47
Figura 3.12. Exportaciones de uva de mesa de Sudáfrica durante el período 1999 - 2003.....	50
Figura 3.13. Principales destinos de las exportaciones de uvas de mesa de Sudáfrica al 2003.....	51
Figura 3.14. Exportaciones de uvas de mesa de Argentina en el periodo 1999 - 2003.....	54
Figura 3.15. Principales destinos de las exportaciones de uvas de mesa de Argentina en el año 2003.....	55
Figura 3.16. Variedades de uvas de mesa exportadas por Argentina al 2003.....	56
Figura 3.17. Exportaciones de uvas de mesa de Australia de Australia durante el período 1999 - 2003.....	58
Figura 3.18. Principales destinos de las exportaciones de uvas de mesa australianas en al año 2003.....	58
Figura 3.19. Evolución de las importaciones de uvas de mesa de los principales países durante el período 1993-2003...	62
Figura 3.20. Ubicación geográfica de Estados Unidos.....	63
Figura 3.21. Evolución del consumo per-capita de la uva de mesa de los Estados Unidos durante el período 1993 - 2003.....	63
Figura 3.22. Ubicación geográfica de Canadá.....	66
Figura 3.23. Evolución del consumo per-capita de la uva de mesa de Canadá durante el período 1993-2003.....	67
Figura 3.24. Ubicación geográfica de China.....	69

Figura 3.25. Evolución del consumo per-capita de la uva de mesa de China durante el período 1993 - 2003.....	70
Figura 3.26. Ubicación geográfica de Reino Unido.....	73
Figura 3.27. Evolución del consumo per-capita de la uva de mesa del Reino Unido durante el período 1993 - 2003.....	74
Figura 3.28. Ubicación geográfica de Alemania.....	76
Figura 3.29. Evolución del consumo per-capita de la uva de mesa de Alemania durante el período 1993 - 2003.....	77
Figura 3.30. Ubicación geográfica de Singapur.....	79
Figura 3.31. Ubicación geográfica de Países Bajos.....	81
Figura 3.32. Evolución del consumo per-capita de la uva de mesa de Países bajos durante el período 1993 - 2003.....	82
CAPITULO IV	
Figura 4.1. Producto bruto interno años durante el período 1999 - 2003.....	105
Figura 4.2. Producto bruto agrícola durante el período 1996- 2003	107
Figura 4.3. Evolución de las tasas de interés durante el período 1999 - 2003.....	108
Figura 4.4. Evolución del tipo de cambio durante el período 1999 - 2003.....	109
Figura 4.5. Varición de la Inflación periodo 1999 - 2003.....	111
Figura 4.6. Inversión del sector público como porcentaje del PBI durante el período 1999 -2003.....	112
Figura 4.7. Ranking de infraestructura vial en América Latina en el año 2003.....	113
Figura 4.8. Inversión extranjera en la agricultura durante el período 1999 - 2003.....	114
Figura 4.9. Aporte sectorial al empleo nacional el año 2003.....	116
Figura 4.10. Exportaciones peruanas durante el período 1999 -	

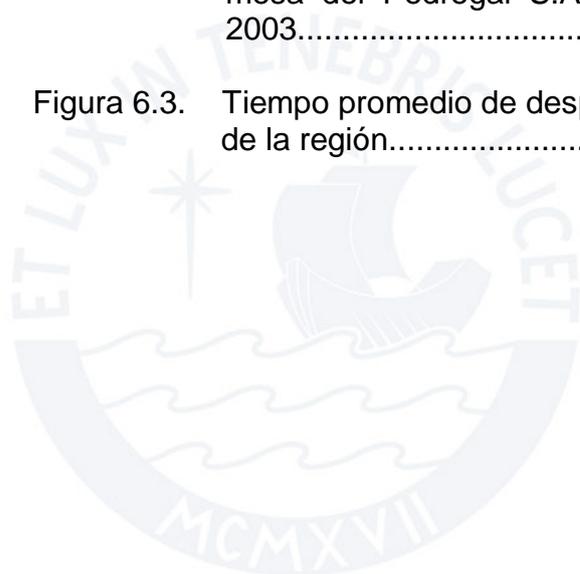
2003.....	117
Figura 4.11. Exportaciones de fruta durante el período 1999-2003..	118
Figura 4.12. Exportaciones de fruta por tipo al 2003.....	118
Figura 4.13. Exportaciones de fruta por país de destino en el año 2003.....	119
Figura 4.14. Evolución poblacional en el Perú durante el período 1970 - 2003.....	134
Figura 4.15. Distribución poblacional en el Perú entre el período 1961 – 2003.....	135
Figura 4.16. Disponibilidad de tierras en el año 2003.....	139
Figura 4.17. Distribución de tierras por por tipo de cultivo en el año 2003.....	139
 CAPITULO V	
Figura 5.1. Evolución de la producción nacional de uvas durante el período 1999 - 2003.....	141
Figura 5.2. Distribución regional de la producción nacional de todas las variedades de uva en el año 2003.....	142
Figura 5.3. Evolución de la producción nacional por regiones durante el período 1999 - 2003.....	143
Figura 5.4. Evolución del consumo nacionales de uvas de mesa en todas sus variedades durante el período 1999 - 2003.....	144
Figura 5.5. Destino del consumo nacional de uvas durante el período 1999 – 2003.....	145
Figura 5.6. Principales variedades exportadas de uva de mesa en el año 2003.....	146
Figura 5.7. Rendimiento nacional por hectárea de uvas durante el período 1999 - 2003.....	151
Figura 5.8. principales rendimientos nacionales por región.....	152

Figura 5.9. Evolución de las exportaciones peruanas de uvas de mesa durante el período 1999 - 2003.....	153
Figura 5.10. Evolución del valor FOB de las exportaciones peruanas de uvas de mesa durante el período 1999 - 2003.....	154
Figura 5.11. Principales países de destino de las exportaciones peruanas a valor FOB en el año 2003.....	155
Figura 5.12. Principales países de destino de las exportaciones peruanas segun volumén en el año 2003.....	156
Figura 5.13. Exportaciones de uva de mesa al Reino Unido durante el período 1997 - 2003.....	157
Figura 5.14. Evolución de las exportaciones peruanas al Reino Unido en valores promedio FOB durante el período 1997 - 2003.....	158
Figura 5.15. Exportaciones de uva de mesa a Hong Kong durante el período 1999 - 2003.....	159
Figura 5.16. Evolución de las exportaciones peruanas a Hong Kong en valores promedio FOB durante el período 1999 - 2003.....	159
Figura 5.17. Exportaciones de uva de mesa a EE.UU durante el período 1999 - 2003.....	160
Figura 5.18. Evolución de las exportaciones peruanas a EE.UU. en valores promedio FOB durante el período 1999 - 2003	161
Figura 5.19. Exportaciones de uva de mesa a Holanda durante el período durante el período 1997 - 2003.....	162
Figura 5.20. Evolución de las exportaciones peruanas a Holanda a valores promedio FOB durante el período 1997 - 2003	162
Figura 5.21. Exportaciones de uva de mesa a Malasia durante el período 1997 - 2003.....	163
Figura 5.22. Evolución de las exportaciones peruanas a Malasia a valores promedio FOB durante el período 1997 - 2003	164
Figura 5.23. Exportaciones de uva de mesa a Vietnam durante el período 1997 - 2003.....	165

Figura 5.24. Evolución de las exportaciones peruanas a Vietnam a valores promedio FOB durante el período 2001 - 2003	165
Figura 5.25. Exportaciones de uva de mesa a Indonesia durante el período 2002 – 2003.....	166
Figura 5.26. Resumen a valores promedio FOB de los principales destinos de la uva peruana en el año 2003.....	167

CAPITULO VI

Figura 6.1. Principales destinos de las exportaciones de uva de mesa de la Sociedad Agrícola Drokasa S.A. a valores FOB en el año 2003.....	171
Figura 6.2. Principales destinos de las exportaciones de uva de mesa del Pedregal S.A. a valores FOB en el año 2003.....	172
Figura 6.3. Tiempo promedio de despacho en principales puertos de la región.....	200





RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo recopila información acerca de la situación del sub-sector de uva de mesa peruana de exportación, comenzando por la descripción de las principales características de la uva mesa de exportación, un análisis del entorno internacional identificando los principales exportadores mundiales así como también a los principales demandantes a nivel mundial. Se realiza un análisis del entorno nacional en el ámbito económico, político, social y climatológico, predominante de la actividad productora y exportadora en la economía peruana, durante el año 2003. Se presentan las principales características del sub-sector de la uva de mesa, variables de producción, consumo, variedades nacionales, valores y volúmenes de exportación, así como los principales mercados de destino de las exportaciones peruanas en el año 2003.

En base a las cinco fuerzas competitivas de Michael E. Porter, se determina la presión competitiva existente en el mercado de la uva de mesa de exportación y los factores críticos de éxito de la uva de mesa en el ámbito internacional.

Se efectúa la evaluación de los factores externos e internos, determinando las estrategias, FO, DO, FA, DA, de la matriz FODA y se realiza la evaluación de dichas estrategias de acuerdo con los principios establecidos por Richard Rumelt.

Como resultado del diagnóstico realizado se efectúa la formulación de los objetivos estratégicos (objetivos a largo plazo), se adecuan las estrategias para cada objetivo y se concluye con la determinación de los agentes interventores para cada una de las acciones a seguir.

El trabajo finaliza con algunas conclusiones que surgen de la investigación, dentro de las cuales se incluyen propuestas para potenciar la producción y exportación de uvas de mesa de manera competitiva.



CAPITULO I

INTRODUCCION

1.1. Planteamiento del problema

La apertura del mercado mundial genera nuevas oportunidades de desarrollo para los países agro-exportadores. Desde el año 2000, en el Perú se ha registrado un incremento del volumen de exportación de la uva de mesa. Esto se explica tanto por la globalización de las economías como por los cambios en los hábitos y formas de consumo hacia productos frescos como frutas y hortalizas.

El desarrollo de la agro-exportación juega un rol importante, ya que permite el ingreso de divisas y el incremento del empleo en este sub-sector, siendo necesario determinar los lineamientos estratégicos que permitan la exportación en forma competitiva y sostenible de la uva de mesa peruana.

1.2. Objetivo general

El objetivo general de la tesis es realizar un diagnóstico de la situación de la uva de mesa peruana de exportación con el fin de identificar las ventajas competitivas y proponer lineamientos estratégicos.

1.3. Objetivos específicos

- Presentar un estudio de la situación de la uva de mesa peruana que sirva de marco referencial para los actuales y futuros productores y exportadores de la uva de mesa peruana.
- Realizar un análisis del entorno externo e interno del sub-sector de la uva de mesa peruana con el fin de identificar los factores críticos de éxito que permitan ser competitivos a nivel internacional.
- A través de la utilización de la matriz FODA identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sub-sector de la uva de mesa y definir estrategias.
- Proponer lineamientos estratégicos que permitan el desarrollo de la competitividad de la uva de mesa peruana de exportación en los principales mercados internacionales.
- Recomendar acciones coherentes con los lineamientos estratégicos planteados.

1.4. Justificación

A partir del año 2000 se ha experimentado el incremento en la tendencia mundial hacia el consumo de productos naturales, tanto de

verduras como de frutas, lo que ha generado el aumento de la demanda y la competencia entre los países agro-exportadores por satisfacer al mercado mundial. Cada nación ha redefinido sus ventajas competitivas. El Perú, al contar con las condiciones climatológicas y geológicas favorables para la actividad agrícola, ha generado nuevos nichos de negocios tales como la exportación de la uva de mesa, de alcachofas y lúcuma, entre otros. Sin embargo, el éxito del negocio dependerá de la administración eficiente de todos los miembros de la cadena productiva y del valor agregado de cada una de ellas. Por ello, el análisis y diagnóstico de la competitividad de la uva de mesa peruana de exportación permitirá la identificación de los aspectos más relevantes sobre los cuales se tomarán acciones concretas que mejoren el posicionamiento de la uva de mesa peruana en el mercado internacional.

1.5. Metodología

El desarrollo de la tesis está orientado a la investigación descriptiva. Es decir, establece los mecanismos que faciliten la elaboración del análisis y diagnóstico de la uva de mesa peruana de exportación tomando como base los diferentes factores del entorno.

Como principales fuentes se ha recurrido a la información procedente de entidades públicas competentes, asociaciones de productores de

uva, investigaciones privadas, bases de datos, tratados, productores locales de uva de mesa y especialistas en temas de agro-exportación.

La metodología de la tesis se basa en cuatro niveles de acción, indicado en el Esquema Metodológico (véase pag. 5), procediéndose primero a definir el planteamiento del problema y los objetivos de la investigación. En el segundo nivel se explica el marco teórico en que se basa el trabajo de investigación, para lo cual se emplean los siguientes conceptos:

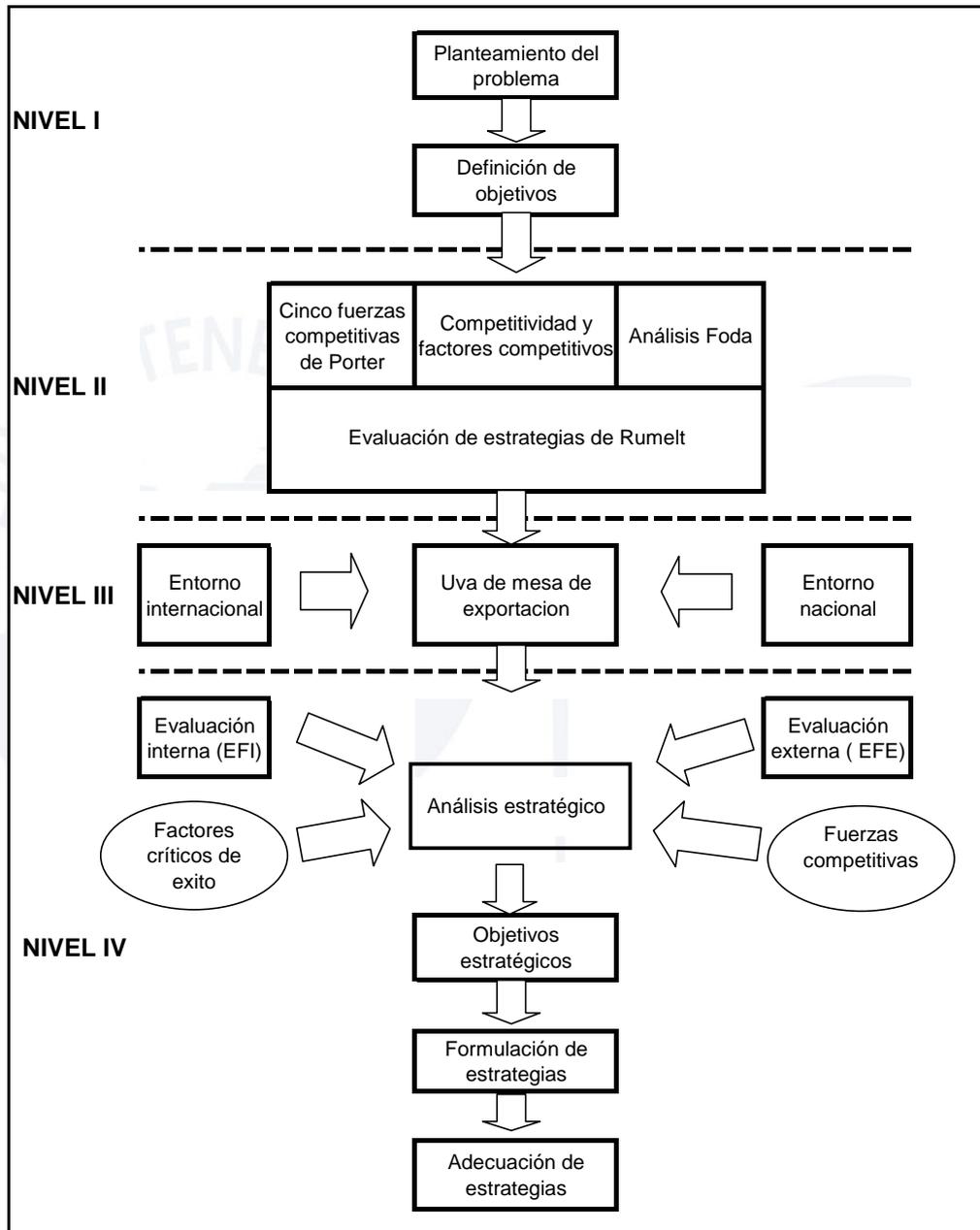
- Las cinco fuerzas competitivas de Michael E. Porter.
- Concepto de competitividad.
- Análisis Foda.
- Evaluación de estrategias de Richard Rumelt

En el tercer nivel, se inicia el análisis del entorno internacional y nacional de la uva de mesa.

En el cuarto y último nivel con el análisis competitivo y la determinación de los factores críticos de éxito determinados del sub-sector uva de mesa, definen los objetivos estratégicos a seguir, se identifican las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sub-sector de uva de mesa de exportación, luego se formulan los lineamientos estratégicos conforme a cada cuadrante de la matriz

FODA, agrupando las estrategias según su prioridad y asignándoles agentes interventores para su realización.

ESQUEMA METODOLOGICO



Elaboración: Propia

1.6. Alcance y limitaciones

1.6.1. Alcance

El alcance de la tesis está enfocado en el análisis y diagnóstico del sector agro-exportador, específicamente del sub-sector de la uva de mesa de exportación.

El presente trabajo de investigación será aplicable tanto a las empresas que cuentan con toda la cadena productiva ya desarrollada, como también a pequeñas empresas y futuros inversionistas que podrán utilizar éste trabajo como referencia para la formulación de estrategias y políticas necesarias para desarrollar, mejorar o incrementar sus ventajas competitivas, logrando así una mayor productividad, capacidad innovadora y un producto competitivo.

1.6.2. Limitaciones

La información disponible está basada en las experiencias de empresas agro-exportadoras, ubicadas en la Región Ica.

Mucha información recopilada es confidencial y de difícil acceso, motivo por lo cual no se cuenta con información financiera.

La información recopilada para la elaboración del presente trabajo corresponde principalmente al sector agro-exportador y es de carácter descriptivo. Para el análisis internacional se han tomado los datos comprendido entre los años 1993 y 2002, y para el análisis nacional entre los años 1999 y 2003.

1.7. Marco conceptual

La competitividad en el mundo globalizado tiene que ver mucho con la innovación, el acceso a nuevos mercados, la creatividad del empresariado y el desarrollo sostenible. De acuerdo con estas consideraciones se ha tomado como base conceptual el modelo de Michael E. Porter¹. Este modelo analiza las cinco fuerzas competitivas que influyen en el éxito de las organizaciones afectando el desarrollo competitivo de la misma.

¹ Michael E. Porter, "Competitive Strategy (New York, The Free Press, 1980)

Las cinco fuerzas competitivas de Michael E. Porter permitirán realizar un análisis del entorno de uva de mesa de exportación y contemplar aspectos relevantes que deberían de tomarse en cuenta para el diseño de las estrategias y toma de decisiones.

“La competitividad de un país puede definirse como la capacidad de diseñar, producir y comercializar bienes y servicios mejores y/o más baratos que los de la competencia internacional, lo cual se debe reflejar en una mejora del nivel de vida de la población. ²”. Dicho concepto es aplicado en la presente tesis para definir los lineamientos estratégicos más apropiados a la realidad peruana y orientada a la exportación de la uva de mesa para lograr su posicionamiento en los mercados internacionales.

Los factores competitivos son todos los aspectos o características que influyen de algún modo en la capacidad de competir de un producto, industria o un país.

Para la construcción de las estrategias propuestas se ha tomado como base teórica la evaluación de estrategias de Richard Rumelt ³,

² Indacochea, Alejandro, Ayacucho competitivo (CARE, Perú-USAID-CENTRUM Católica, 2002)

³ David, Fred R. Conceptos de administración estratégica, p 304.

quien afirma que es muy difícil demostrar como conclusión que una estrategia de negocio es óptima o que se garantiza su funcionamiento, es pertinente someterla a pruebas para determinar sus omisiones principales. Entre las diversas pruebas a las que se puede someter una estrategia de negocios se deberá distinguir los siguientes criterios generales⁴:

Consistencia

Las estrategias no deberán presentar metas contradictorias entre sí, con el fin de evitar conflictos en la empresa que generen desorden y confusión.

Consonancia

La estrategia deberá relacionarse con el medio ambiente en condiciones de igualdad o conformidad entre todos sus integrantes, enfrentándose o adaptándose entre sí.

⁴ Mintzberg, Henry; Brian Quinn, James; Voyer, John, El proceso estratégico conceptos, contextos y casos, p.81

Ventaja

La estrategia deberá permitir contar con las ventajas competitivas y de superioridad en el área elegida de actividad.

Factibilidad

La estrategia deberá de ser viable, con el fin de contar con los recursos disponibles, sin generar conflictos.



CAPITULO II

LA UVA DE MESA

2.1. Descripción de la uva de mesa

La vid, cuyo nombre científico es *Vitis Vinífera Linneo* tiene sus orígenes en las inmediaciones de los mares Negro y Caspio en Asia Menor. Los Fenicios, en los años 600 A.C., llevaron a Grecia variedades de uvas para elaborar vino, extendiéndose luego a Roma y al sur de Francia. La vid fue llevada a México por los españoles en 1524, luego a Perú, Chile y Argentina entre los años 1550 y 1555, en la actualidad se puede encontrar en Australia, Sudáfrica y Namibia.

La vid es una planta de hojas caducifolias⁵ que pertenece a la familia de las vitáceas y comprende un millar de especies repartidas por todo el mundo.

En el mundo, el papel de la uva en el cuidado de la salud y cura de enfermedades ha sido enfatizado desde tiempos antiguos, siendo la composición del fruto en su gran mayoría agua (81.8%), carbohidratos (15%), minerales y vitaminas (3.2%).

⁵ Caducifolias: Es la propiedad que tienen las plantas de perder sus hojas en los procesos otoñales.

La clasificación taxonómica⁶ de la vid es la siguiente:

Tipo:	<i>Fanerógamas</i>
Sub Tipo:	<i>Angiospermas</i>
Clase:	<i>Dicotiledóneas</i>
Grupo:	<i>Dialipétalas</i>
Orden:	<i>Ramiales</i>
Familia:	<i>Vitaceae</i>
Género:	<i>Vitis</i>
Sub-género:	<i>Euvitis</i>
Especies:	<i>Americanas, europeas.</i>

La mayoría de las variedades cultivadas derivan de la vid europea. Si bien las variedades para vino se vienen seleccionando desde la antigüedad, el mejoramiento de aquellas para consumo fresco comenzó durante el siglo XX. De esta manera, la mayoría de las variedades para mesa que se cultivan en la actualidad son de origen reciente.

“La innovación en la viticultura se ha orientado a la mejora de las técnicas agronómicas. La presión económica y social para cambiar los métodos productivos en la viticultura es cada vez mayor. La protección química frente a las numerosas enfermedades de la vid no sólo es cara, sino que además provoca preocupaciones en los consumidores por los efectos secundarios en la salud en el medio

⁶ Taxonómica: Ciencia que trata de los principios, métodos y fines de la clasificación en especial dentro de la biología.

ambiente. Innovar en viticultura puede depender más de la mejora genética que del desarrollo tecnológico, algo que está por explotar en el mundo de la vid". Cervera, Cabezas y Martínez (2004), Análisis genético de la vid: una asignatura pendiente. (http://www.acenologia.com/ciencia56_1.htm).

2.2. Principales características agro-técnicas

2.2.1. Método del raleo

La obtención de una gran calidad de uva de mesa, sólo se puede lograr si se aplican los correctos métodos de cultivos. Uno de los más importantes es el método del raleo, el cual consiste en disminuir la producción potencial a fin de aumentar la relación hojas-frutos, con lo que se obtiene un mejor calibre ó diámetro de las bayas⁷ y se mejora la uniformidad de color en las uvas rojas y negras.

2.2.2. Fruta no climatérica

La uva tiene como característica el ser no climatérica en su proceso de maduración, lo cual significa que una vez desprendida de la planta detiene su proceso y por lo tanto la acumulación de azúcar; distinto al caso de las especies

⁷ Baya: Tipo de fruto carnoso con semillas rodeadas de pulpa; p. ej., el tomate y la uva.

climáticas que siguen el proceso fuera de la planta, tal es el caso de la manzana, el durazno y la pera entre otros.

2.2.3. Nivel de azúcar

Debido a su característica anterior, el nivel de azúcar juega un rol importante para poder determinar su grado de madurez y por lo tanto el momento de cosecha.

Este nivel de azúcar tiene un índice estandarizado llamado Grados Brix, indicador del contenido de azúcar presente en el jugo de la pulpa.

2.2.4. Principales plagas

Entre las principales plagas de la uva de mesa, existen la filoxera, la mosca de la fruta, los ácaros y los nematodos.

a. Filoxera

Enfermedad causada por un insecto originario de los Estados Unidos que llega a Francia entre los años 1832 y 1840. El parásito es un pulgón que se fija en las hojas y raíces de la vid y succiona la savia de las plantas.

Esta enfermedad reduce los rendimientos de los cultivos y perjudica la calidad del fruto, debido a que el pulgón se multiplica en forma rápida aún si la savia es pequeña, el resultado final es que lesiona las raíces y la planta se seca. La mejor forma de combatir esta plaga es mediante la reconstrucción del viñedo con plantas injertadas.

b. La mosca de la fruta

La mosca de la fruta es una plaga que afecta a la pulpa generando la oxidación y maduración prematura de la misma, originando su pudrimiento.

Es importante señalar que la fruta se envasa ya picada por la mosca, con larvas en fase inicial las cuales evolucionan durante el transporte. Su actividad biológica se reduce en climas fríos, mientras que climas suaves como el clima costero, pueden completar 6 a 8 generaciones al año.

c. Ácaros

Los ácaros son parásitos que pueden causar daños elevados en las superficies vitícolas cuando las condiciones les resultan favorables.

Los daños producidos consisten en un descenso de la graduación de azúcar, retraso en la maduración de los

pedúnculos⁸, ramificación que constituye la base del racimo.

Los tratamientos se realizan a través de fungicidas y se verifica en el transcurso de la estación cálida de la campaña frutícola.

d. Nematodos

Los Nematodos son unos gusanitos microscópicos de unos 0.2 milímetros que infectan las raíces de las plantas causando daños que reducen o acaban con la producción de la uva.

2.2.5. Tratamiento post-cosecha

El primer tratamiento que debe recibir la uva después de cosechada es la limpieza y calificación de los racimos. En esta operación que es manual y por medio de tijeras proceden a eliminar del racimo todas aquellas partes y granos con características objetables. En forma simultánea se clasifican para lo cual sirven de base las observaciones de los atributos de color y tamaño de los racimos.

⁸ Pedúnculo: Raballo de la hoja, flor o fruto con que se une al tallo.

La fruta se envía de inmediato al empaque, empleando cajas de cartón acondicionadas con una película de polietileno.

Cada racimo a su vez, es envuelto con papel el cual ha sido sometido a un tratamiento especial con anhídrido sulfuroso a fin de evitar la pudrición, finalizada esta operación, los envases se colocan sobre plataformas de madera (100 cajas por cada plataforma).

La etapa siguiente consiste en realizar el tratamiento con fumigantes destinados a eliminar la presencia de posibles plagas. Estos fumigantes son aplicados en una cámara hermética inyectando el gas a alta presión y baja temperatura por un período de dos horas.

Finalizada la fumigación, la uva debe ser conducida a cámaras de enfriamiento que operan con aire forzado a temperaturas que oscilan entre -5°C y -7°C . Este golpe de frío permite disminuir la temperatura de la fruta a un nivel cercano a 0°C , lo que facilita su ingreso posterior a la cámara de almacenamiento refrigerado, entre 0°C y 2°C .

Un aspecto importante a considerar es el control de la humedad relativa que debe estar entre 85% y 95%, rango de

valores que permiten el mantenimiento de la calidad organoléptica⁹ de la uva almacenada.

2.2.6. Presentación

Los racimos seleccionados y limpiados, se colocan en cajas de 8.2 kilos, para América del Norte y en cajas de 5 kilos, para el continente europeo.

En cuanto al calibre de las bayas, éstas dependerán de la variedad de uva, pero deberán tener un diámetro mínimo de 16 milímetros.

2.3. Utilización

La uva, dependiendo de las variedades o cultivares, se destina al consumo de fruta fresca, pasas, vino, aguardientes, jugos y conservas.

La utilización más importante en el ámbito internacional es la vinificación y el consumo directo, como uva de mesa.

Otro destino de la uva es el deshidratado para la elaboración de pasas. En algunos casos y dependiendo de las variedades

⁹ Organoléptica: Característica o propiedad de una fruta, que se puede percibir por los sentidos.

seleccionadas para ser consumidas en fresco terminan en la vinificación o en pasa.

Por otro lado existe un conjunto de variedades de vid que son multipropósito; es decir que la fruta puede destinarse a industria, a la deshidratación para pasa o para mesa, en forma indistinta. Sin embargo los precios obtenidos en el mercado internacional por las variedades multipropósito son menores a los que se pagan por las variedades específicas de mesa.

2.4. Requerimientos climáticos de la uva de mesa

Los factores climáticos que afectan el desarrollo y crecimiento de la uva de mesa son los siguientes:

La luminosidad y radiación solar define el potencial máximo de fotosíntesis de una planta y es determinante en el rendimiento y en la calidad. Ello se debe a su efecto estimulador al salir el sol y a su efecto en los procesos fotoquímicos de la fotosíntesis.

Las temperaturas del aire y del suelo influyen en todos los procesos metabólicos, en el crecimiento y en el desarrollo de las plantas. Cuando la temperatura aumenta, los periodos de los procesos se acortan.

La humedad relativa; la alta humedad, neblinas matinales, lluvias o garúas pueden dar lugar a enfermedades fungosas como la botrytis y el oidium, pudiendo afectar los cultivos. El viento; juega un rol muy importante pues permite mantener el flujo de anhídrido carbónico que requiere la fotosíntesis. Sin él la concentración del anhídrido carbónico en el aire bajaría, limitando la fotosíntesis. Además, reduce las temperaturas altas de día y aumenta las temperaturas bajas de noche favoreciendo la evapotranspiración.

2.5. Principales variedades de la uva de mesa

Las variedades de uva de mesa se pueden definir tomando en cuenta diferentes criterios, color, uso, destino, contenido de semilla ó por último por su época de maduración.

El criterio más común utilizado en el mercado internacional es el color de los granos de uva, el cual puede cambiar de acuerdo con diversos factores como el origen genético, la luz, el calor y la humedad, por lo que existen uvas blancas, uvas rojas y negras.

Con relación a la maduración, la uva se puede dividir en uvas precoces, semitardías y tardías, criterio interesante para definir que momento se obtiene la producción para la obtención de un mejor precio. Es necesario aclarar que las épocas de maduración son de

carácter orientador y que varía en una misma zona por efectos micro climáticos y por el manejo que se hace en el cultivo.

Las variedades más comunes en el ámbito mundial son Flame Seedless, Perlette, Red Globe, Ribier, Superior ó Sugaone, Thompson Seedless, Flame Seedless, Gross Colman, Red Globe, Ribier o A. Lavallo, entre otras.

2.5.1. Variedades de uva blanca.

a. Perlette

Variedad originada en la Universidad de Davis, California y difundida en los EE.UU., en 1946. Posee racimos medianos con un peso fluctuante entre 300 y 450 grs. (véase la Figura 2.1)

En cuanto a su conducción, se adapta muy bien al sistema parrón, la cosecha se debe efectuar cuando el contenido de azúcar alcanza un mínimo de 15.5° Brix. Este cultivo presenta buenas condiciones para el almacenaje en frío, siendo su desgrane inferior al que se origina en la variedad Thompson Seedless.

Figura 2.1. Fotografía de la variedad Perlette



b. Superior o Sagraone

Difundida en EE.UU. en 1971. Posee un racimo grande y suelto siendo su peso promedio de 400 a 500 grs. Las bayas no contienen semillas y son ovoides, la piel es de color verde ambarino y de un diámetro fluctuante entre 18 y 19 mm (véase la Figura 2.2.)

En cuanto al sistema de conducción se adecua muy bien al sistema parrón. La cosecha se realiza entre 16 y 16.5° Brix siendo su fruto aceptado en Europa y EE.UU.

Figura 2.2. Fotografía de la variedad Superior o Supraones



c. Thompson Seedless

Es una variedad originaria de Asia Menor, conociéndose bajo varios nombres en distintas partes del mundo. En los EE.UU. se le conoce como Thompson Seedless en honor a William Thompson quien la introdujo en 1878. Posee un racimo grande, alargado y cónico. El peso promedio requerido para la exportación fluctúa entre 500 y 700 gramos. Las bayas no contienen semilla y tienen forma alargada y es pequeña con un calibre no superior a 10mm, pero con tratamiento hormonal puede fluctuar entre los 16 y 19 mm de diámetro. (véase la Figura 2.3)

En cuanto a su conducción, se adapta muy bien al sistema de parrón y la cosecha se realiza cuando el contenido de azúcar alcanza los 16.5° Brix, siendo su período de conservación en frío de 45 a 50 días.

Es una fruta que además de comercializarse como uva de mesa también se destina a la obtención de pasa, fruta enlatada y jugo.

Es una de las variedades de uva de mesa más demandadas por los importadores de EE.UU., Reino Unido y Los Países Bajos.

Figura 2.3. Fotografía de la variedad Thompson Seedless



2.5.2. Variedades de uva roja

a. Red Globe

Es una variedad con semilla originada en la Universidad de Davis y difundida en EE.UU. en 1980. Ingresa a Chile en 1985 y al Perú en 1994. Posee racimos grandes, con un peso que oscila entre 800 y 1,200 gramos. En cuanto al calibre o diámetro de grano fluctúa entre 23 y 28 mm, pero para la exportación es necesario que alcance un valor superior a 26 mm, de formato redondo y de un color rojo atractivo (véase la Figura 2.4.).

Es de alta productividad, por lo que es necesario regular la carga para no afectar al color. Además, los racimos son bastante sensibles al manipuleo, manchándose cuando se preparan para la exportación.

Presenta condiciones excepcionales para el almacenaje en frío y después de 60 días de conservación, sólo alcanzan una pérdida de granos (desgrane) del 0.7 a 1%.

Si bien EE.UU. y Canadá aceptan esta variedad, los países asiáticos son los principales consumidores.

Figura 2.4. Fotografía de la variedad Red Globe



b. Flame Seedless

Originaria de Fresno, California y difundida como variedad comercial en EE.UU. en 1973, fue introducida a Chile en 1975 y al Perú en 1984. Posee racimos de tamaño medio, cónicos, sueltos y de un peso promedio requerido para la exportación de entre 500 y 750 gramos. Las bayas son de color rojo, redondas, de piel delgada y muy crocantes. Su calibre fluctúa entre los 17 y 21 mm. (véase la Figura 2.5.)

Es una variedad interesante por presentar un corto período vegetativo, siendo demandada en EE.UU., Canadá y Reino Unido.

Figura 2.5. Fotografía de la variedad Flame Seedless.



c. Crimson Seedless

En la actualidad, es uno de los últimos cultivares de la uva de mesa creados en California y está adquiriendo poco a poco mayor importancia. Chile ya produce uva de exportación de esta variedad y en el Perú se viene evaluando este cultivar en el Centro de Innovación Tecnológica Vitivinícola (CITEVid).

Es una variedad muy vigorosa cuando se planta sobre sus propias raíces, situación que parece no variar cuando es injertado sobre los patrones Harmony o Freedom. A causa del vigor que presenta, se recomienda plantarlo en suelos poco fértiles, para no promover un exagerado desarrollo

vegetativo¹⁰. Es un cultivo de cosecha tardía. (véase la Figura 2.6)

Figura 2.6. Fotografía de la variedad Crimson Seedless.



2.5.3. Variedades de uva negra

a. Ribier o A. Lavalle

Esta variedad azul-negra oscura cruzó el canal de Orleans, Francia, en 1860 para convertirse en una variedad "hothouse" inglesa. Los racimos son de tamaño medio, cónicos y bastante sueltos cuando han presentado una cuaja defectuosa; pero en otras ocasiones los racimos

¹⁰ Biología. Perteneciente o relativo a las funciones vitales básicas inconscientes. Órganos, aparatos vegetativos.

pueden ser muy apretados y compactos. El peso promedio fluctúa entre 400 y 600 gramos. Las bayas contienen semillas y alcanzan un calibre entre 20 y 23 mm y su piel es gruesa y su pulpa carnosa de sabor agradable. (véase la Figura 2.7.)

En cuanto a su conducción, se adapta muy bien al sistema parrón, pero dada sus características de color y hábito de fructificación, se desarrolla bien en el sistema de doble cruceta californiana. La cosecha se debe realizar cuando el racimo presente un color uniforme y las bayas un contenido mínimo de azúcar de 15.5 °Brix.

Esta variedad es demandada en Francia, Alemania y países del Este Europeo.

Figura 2.7. Fotografía de la variedad Ribier o Alfonso Lavalle.



2.6. Resumen

A continuación y como un resumen de lo analizado en el presente capítulo se presenta la ficha técnica del producto (véase la Tabla 2.1) y un cuadro resumen de las principales características de la uva de mesa de exportación (véase la Tabla 2.2).

Tabla 2.1. Ficha técnica de la uva de mesa de exportación

Nombre científico	Vitis vinífera
Composición del fruto	<ul style="list-style-type: none"> - 81.80% Agua - 15.50% Carbohidratos - 3.20% Vitaminas y minerales
Principales características agro técnicas	<ul style="list-style-type: none"> - Método del Raleo - Fruta no climática - Nivel de azúcar- Grados Brix - Principales φ - Filoxera <ul style="list-style-type: none"> - Mosca de la fruta - Nemátodos - Acaros - Tratamiento de post cosecha
Presentación	<ul style="list-style-type: none"> - Cajas de 8.2 K y 5 K - Diametro de las bayas 16 mm minimo
Requerimientos climáticos	<ul style="list-style-type: none"> - Clima templado (20° C a 25°C) - Luminosidad y radiación solar - Alta humedad es perjudicial

Elaboración propia

Tabla 2.2. Principales características de la uva de mesa de exportación

Maduración	Meses	Tipo	Tipo de Grano		Color			Tipo de Mercado	
			Con semilla	Sin semilla	Blanca	Roja	Negra	Interno	Externo
Temprana	Diciembre-Enero	- Superior Seedless		X	X				X
		- Flame Seedless		X		X			X
		- Perlette Seedless		X	X				X
		- Black Seedless		X			X		X
		- Cardinal	X			X			X
		- Thompson Seedless		X	X				X
		- Alphonse Lavallee		X				X	X
Intermedia	Enero-Febrero	- Italia	X		X			X	
		- Red Globe	X			X			X
Tardia	Marzo	- Emperador	X			X		X	X
		- Moscatel Rosada	X			X		X	
		- Almeria Ohones	X		X			X	X
		- California	X				X	X	X

Elaboración propia

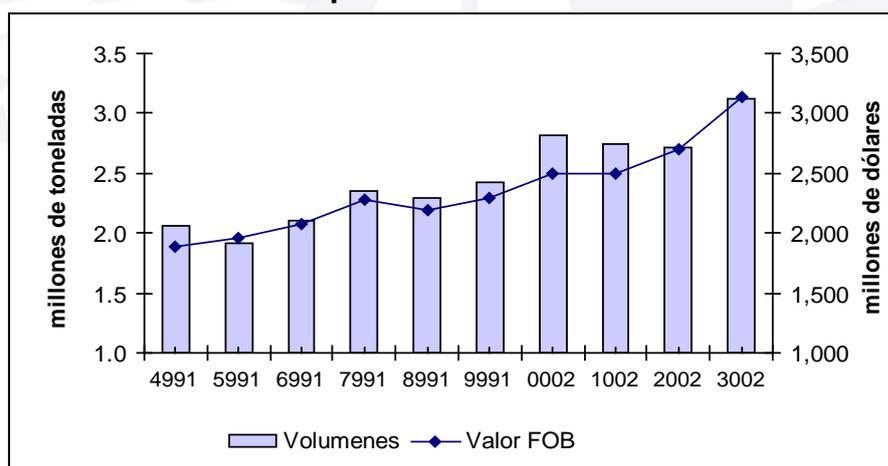
CAPITULO III

ANÁLISIS INTERNACIONAL DE LA EXPORTACIÓN DE LA UVA DE MESA

3.1. Exportaciones mundiales

Durante el período 1994-2003 la exportación de la uva de mesa a nivel mundial, experimentó un incremento en el volumen de transacciones internacionales. En el año 2003 el volumen de exportaciones mundiales fue de 3.1 millones de toneladas las cuales representaron un ingreso de 3.135 millones de dólares en valor FOB¹¹ (véase la Figura 3.1)

Figura 3.1. Evolución de la exportación mundial de la uva de mesa periodo 1994-2003



Fuente: Datos agrícolas de Faostat

Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>

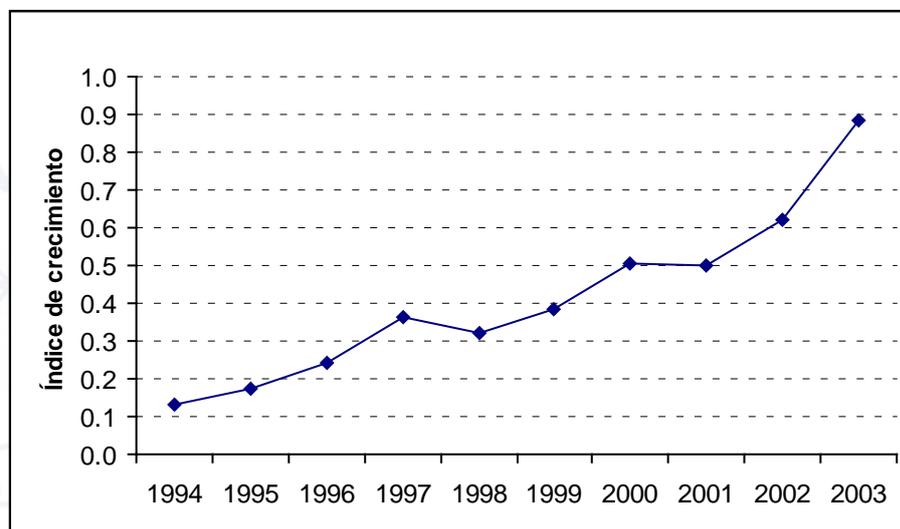
Elaboración propia

¹¹ *Free on Board*, se cargar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque especificado en el contrato de venta.

3.2. Índice de crecimiento de las exportaciones mundiales

En el período 1994-2003, las exportaciones mundiales de la uva de mesa a valor FOB, registró un crecimiento en el índice acumulado del 88.38% (véase la Figura 3.2.).

Figura 3.2. Índice de crecimiento acumulado de la exportación mundial a valor FOB durante el periodo 1994-2003.



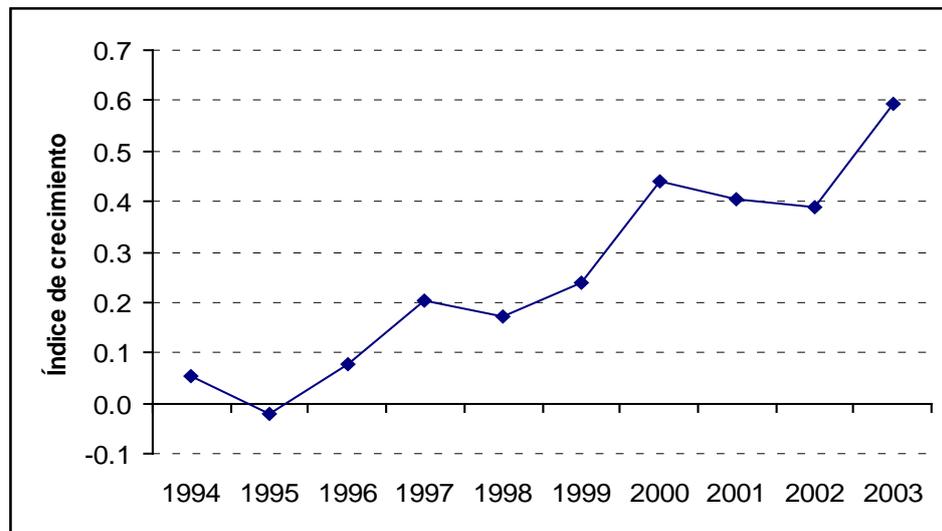
Fuente: Datos agrícolas de Faostat

Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>

Elaboración propia

En el mismo periodo las exportaciones mundiales tuvieron un comportamiento favorable en términos cuantitativos, el índice acumulado fue del 59.37% (véase la Figura 3.3.).

Figura 3.3. Índice de crecimiento acumulado del volumen de la exportación mundial durante el periodo 1994-2003.



Fuente: Datos agrícolas de Faostat

Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>

Elaboración propia

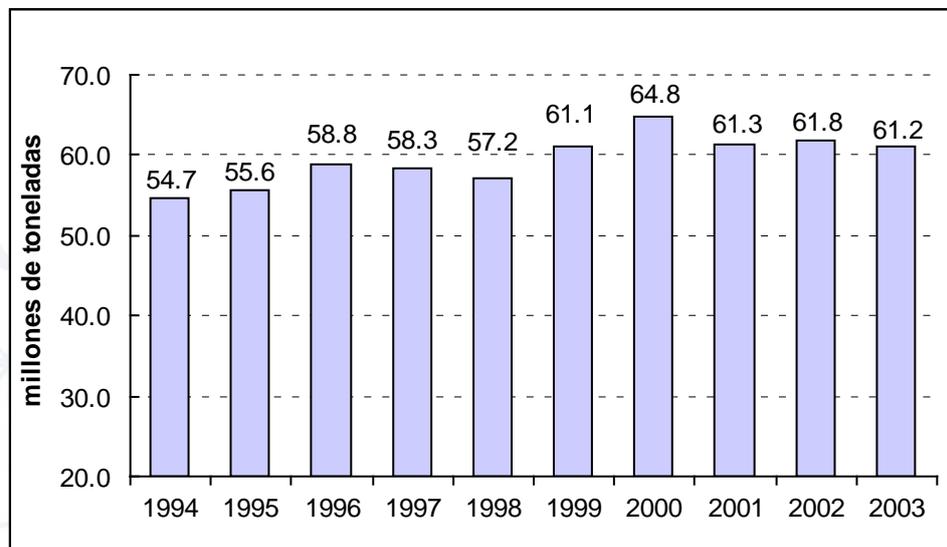
El comportamiento de estos índices se explica por el incremento de la demanda mundial, así como por el aumento de la productividad en los procesos de cultivo. Los precios promedio durante el periodo 1993-2003 mostraron una tendencia creciente, lo cual indica un aumento en la calidad del producto comercializado.

3.3. Producción mundial y su destino

Los países productores de uva más importantes del mundo se encuentran en el hemisferio norte, quienes también son los mayores consumidores en el ámbito mundial.

La producción mundial de uvas de todas las variedades durante el periodo 1994-2003 mantuvieron una tendencia creciente, la cual fue del 9.15%. En el año 2003 se registró una producción mundial de 61.2 millones de toneladas, que representó una disminución del 1.10% respecto al año anterior (véase la Figura 3.4).

Figura 3.4. Evolución de la producción mundial de uvas en todas sus variedades



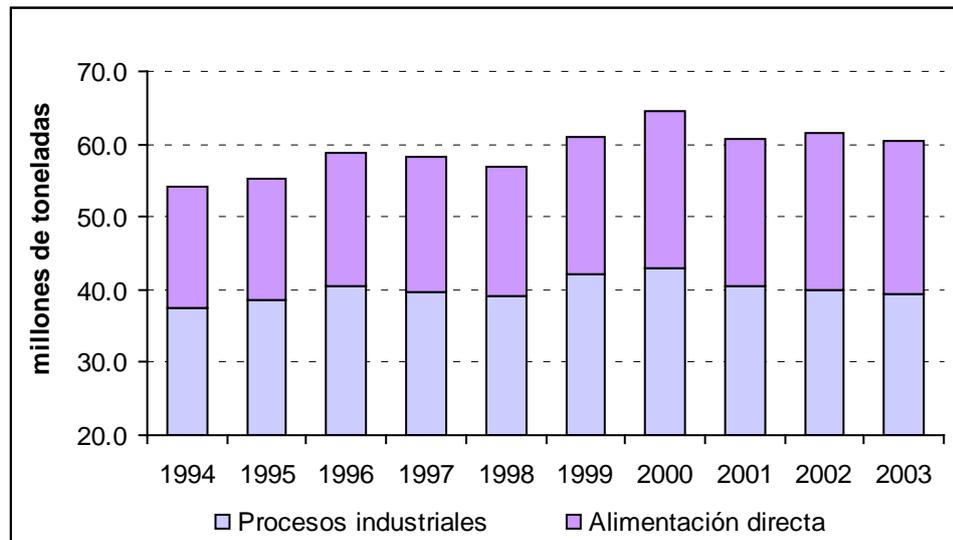
Fuente: Datos agrícolas de Faostat

Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>

Elaboración propia

El consumo mundial de uvas de todas las variedades, se clasifica en dos grandes grupos, el destinado a la industria (elaboración de vinos, jugos y pasas) y el destinado al consumo o alimentación directa (véase la figura 3.5.).

Figura 3.5. Principales destinos para la producción de uvas en todas sus variedades



Fuente: Datos agrícolas de Faostat

Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>

Elaboración propia

3.4. Estacionalidad de los principales países productores del mundo

Entre las zonas de clima templado, se presenta una condición especial denominada contraestación, la cual se explica a continuación.

3.4.1. La contraestación

La contraestación es una condición climática que permite la producción en un país o región determinada, de un producto agrícola en un período en el que otros no pueden hacerlo. La producción mundial de la uva de mesa, tiene un comportamiento estacional marcado entre los hemisferios norte y sur.

Los principales países productores del hemisferio sur son Chile, Sudáfrica, Australia y Argentina. Estos poseen una ventaja comparativa relacionada con la dotación y la calidad de los recursos naturales. Ello les permite producir y ofertar uvas frescas de clima templado y competir por el acceso a mercados del hemisferio norte.

En el hemisferio norte están los mercados de contraestación entre los cuales se encuentran los países europeos de Alemania, Italia, Reino Unido, España, Bélgica y Los Países Bajos, así como los países de América del Norte como Estados Unidos y Canadá, además de los países asiáticos de China, Indonesia, Malasia y Vietnam, los cuales tienen un consumo per cápita elevado y deben importar la uva de mesa durante la temporada de desabastecimiento.

La distribución estacional de la producción mundial de las principales variedades de uvas de mesa se aprecia en la Tabla 3.1., en el cual se presentan estas variedades identificadas por los mismos colores en la producción de cada país.

Tabla 3.1. Estacionalidad mundial

Pais	Var.	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
EE.UU	Thompson						•					•	
	Flame					•						•	
	Red Globe						•						•
CHILE	Thompson				•								•
	Flame				•								•
	Red Globe					•							
	Ribier				•								
SUDAFRICA	Thompson												•
	Flame												•
NAMIBIA	Thompson												•
	Flame												•
PERÚ	Thompson										•		
	Flame	•								•	•		
	Red Globe				•	•							•
	Ribier												•
	Gross Colman												
						•	Menores volúmenes de cosecha						

Red Globe Thompson Ribier Gross Colman Flame

Fuente: Technoserve Inc., Estudio de Competitividad Uva de mesa
Elaboración propia

3.4.2. Calendario de comercialización

Si bien una parte de la producción de los países del hemisferio sur se exporta a países de América Latina, la mayoría de estos países aprovechan la posibilidad de ingresar en contraestación a los países consumidores del hemisferio norte, debido a que existe en estos últimos una tendencia creciente al consumo de uva en estado fresco y no pueden autoabastecerse durante todo el año.

El calendario de comercialización de la uva de mesa en países y regiones del hemisferio norte y sur se puede apreciar en la Tabla 3.2.

Tabla 3.2. Calendario de comercialización de uva de mesa en países del hemisferio norte y sur

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
HEMISFERIO NORTE												
Unión Europea												
Estados Unidos												
Israel												
Egipto												
México												
India												
Japón												
HEMISFERIO SUR												
Argentina												
Chile												
Perú												
Brasil												
Australia												
Sudafrica												

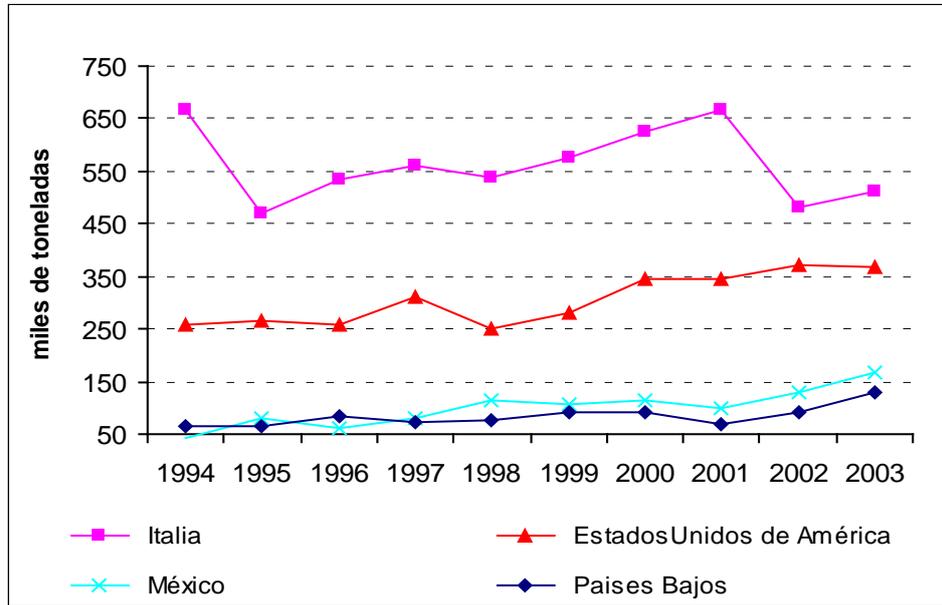
Fuente: Estudio Agroalimentario: Uva de mesa (2003), IICA–Argentina
 Elaboración propia

3.5. Principales países exportadores del hemisferio norte

Al cierre del año 2003 según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)¹², los principales países exportadores de uvas de mesa han sido: Italia, Estados Unidos, México y Los Países Bajos (véase la Figura 3.6), estos países concentran el 62.02% de las exportaciones del hemisferio norte y el 37.69% de las exportaciones mundiales, con un total de 1,175 mil toneladas de uvas de mesa exportadas.

¹² FAO: Food and Agriculture Organization of the United Nations

Figura 3.6. Evolución de las exportaciones de uva de mesa de los principales países del hemisferio norte durante el periodo 1994–2003.



Fuente: Datos agrícolas de Faostat
 Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>
 Elaboración propia

A continuación se presentan las principales características de estos países, considerando su volumen promedio anual de exportación así como su ubicación en el ranking mundial.

3.5.1. Italia

Es el principal exportador del hemisferio norte y el segundo a nivel mundial de este producto. En el período 1994-2003 exportó un promedio anual de 563.1 mil toneladas, mostrando una tendencia a la disminución de sus volúmenes de exportación. Durante este periodo las exportaciones italianas disminuyeron en 22.86%; al cierre del año 2003 exportó 513.3

mil toneladas lo cual le significó un ingreso FOB de US\$ 531.969 millones de dólares.

3.5.2. Estados Unidos

Es el segundo país exportador de la uva de mesa del hemisferio norte y tercero a nivel mundial, con un promedio anual en el período 1994-2003 de 305.2 mil toneladas, mostrando una constante tendencia creciente. Durante este periodo las exportaciones estadounidenses crecieron en 41.08% y al cierre del año 2003 exportó 366.2 mil toneladas lo cual le significó un ingreso FOB de US\$ 515.429 millones de dólares.

3.5.3. México

Es el tercer país exportador de la uva de mesa del hemisferio norte y quinto a nivel mundial, con un promedio anual en el período 1994-2003 de 99.2 mil toneladas, mostrando una constante tendencia creciente. Durante este periodo las exportaciones mexicanas crecieron en 280.85% y al cierre del año 2003 exportó 166.8 toneladas lo cual le significó un ingreso FOB de US\$ 147.931 millones de dólares.

3.5.4. Países Bajos

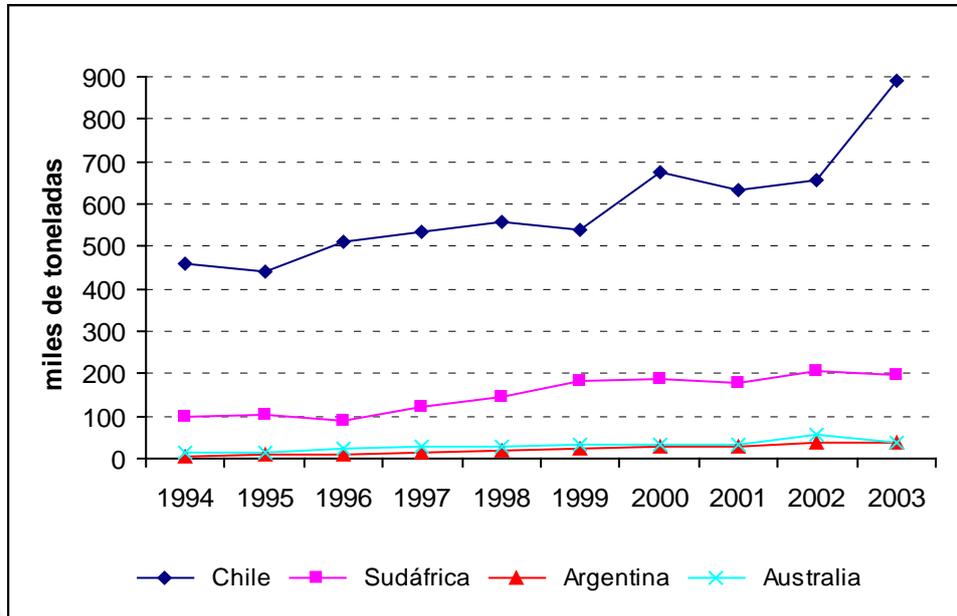
Es el cuarto país exportador de la uva de mesa del hemisferio norte y sexto a nivel mundial, con un promedio anual en el período 1994-2003 de 83.7 mil toneladas, mostrando una constante tendencia creciente. Durante este periodo las exportaciones holandesas crecieron en 96.97% y al cierre del año 2003 exportó 128.8 mil toneladas lo cual le significó un ingreso FOB de US\$ 225.286 millones de dólares.

3.6. Principales países exportadores del hemisferio sur

Al cierre del año 2003 según FAO, el principal país exportador de uvas de mesa del hemisferio sur es Chile con el 72.63% (a nivel mundial Chile es el primer exportador mundial con el 28.50% de las exportaciones mundiales), además junto con Sudáfrica, Argentina y Australia concentran el 95.19% de las exportaciones de su hemisferio y el 37.32% de las exportaciones mundiales. Todos estos países son competidores del Perú.

La evolución de las exportaciones de estos países se puede observar en la Figura 3.7.

Figura 3.7. Evolución de las exportaciones de uvas de mesa de los principales países del hemisferio sur durante el periodo 1994-2003



Fuente: Datos agrícolas de Faostat
 Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>
 Elaboración propia

A continuación una breve descripción de las características de estos países.

3.6.1. Chile

Las exportaciones de frutas frescas en Chile representan la tercera actividad económica más importante del país sureño, después de la minería, la forestación y la pesca. En la actualidad existen alrededor de 12,000 fruticultores, los cuales en su mayoría se dedican a la producción y comercialización de uva de mesa, manzanas y peras. Las exportaciones de uva de

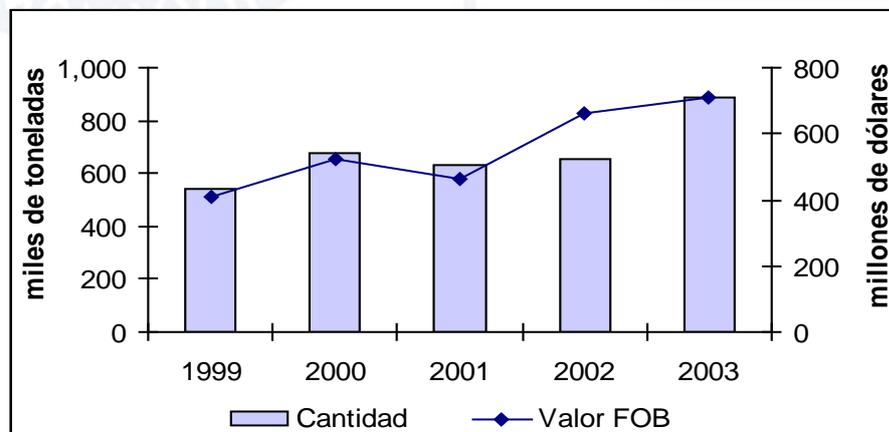
mesa constituyen su producto más representativo con el 35.22 % del total de exportaciones de frutas frescas.

a. Exportaciones de uva de mesa de Chile

Las exportaciones chilenas de uvas de mesa en el año 2003 alcanzaron las 888.5 mil toneladas, con un crecimiento del 35.66% respecto al año anterior.

En términos monetarios el comportamiento fue similar. En el año 2003 las exportaciones de uva de mesa fueron a valor FOB de US\$ 708.363 millones de dólares, con un aumento del 7.52% respecto al año anterior (véase la Figura 3.8).

Figura 3.8. Exportaciones de uvas de mesa en Chile durante el periodo 1999-2003



Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior, Servicio Nacional de Aduanas, Gobierno de Chile

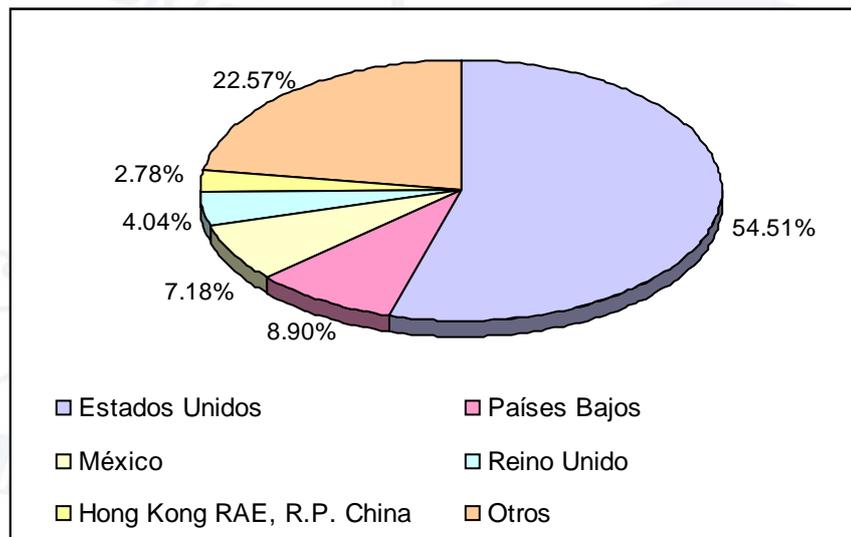
Web: <http://200.72.133.19/estacomex/asp/exportaciones.asp>

Elaboración propia

b. Principales países de destino para las exportaciones de uvas de mesa de Chile

Al cierre del año 2003, el principal destino de las exportaciones de uvas de mesa chilenas fue Estados Unidos con el 54.51% de su exportación total, seguido por Los Países Bajos con el 8.9%, México con el 7.18%, Inglaterra con el 4.04%, y Hong Kong con el 2.78%, entre otros (véase la Figura 3.9).

Figura 3.9. Principales países de destino para las exportaciones de Chile en el año 2003



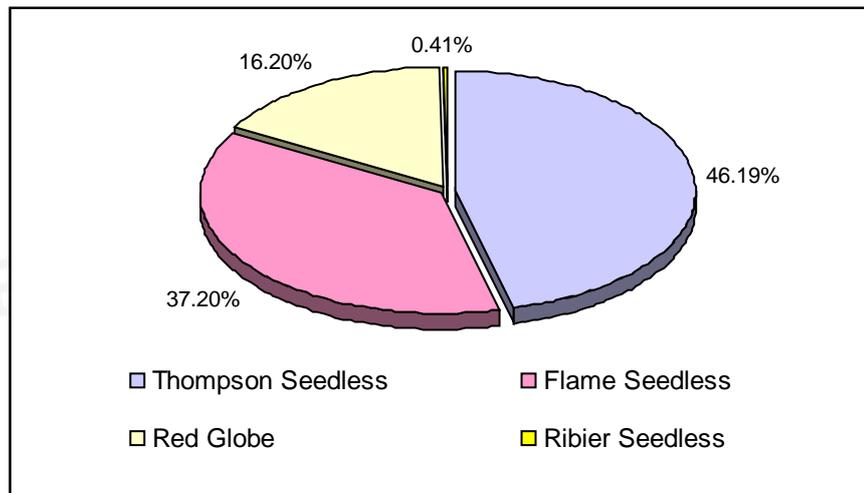
Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior, Servicio Nacional de Aduanas, Gobierno de Chile
 Web: <http://200.72.133.19/estacomex/asp/exportaciones.asp>
 Elaboración propia

c. Principales variedades de la uva de mesa exportada por Chile

En Chile se cultivan con fines agro-exportadores más de

veinte variedades de uva de mesa. Sin embargo el esfuerzo se da en la exportación de cuatro ellas, las cuales son: Thompson Seedless, Flame Seedless, Red Globe y Ribier Seedless (véase la Figura 3.10).

Figura 3.10. Distribución de las exportaciones de uvas de mesa Chilena por tipo en el 2003

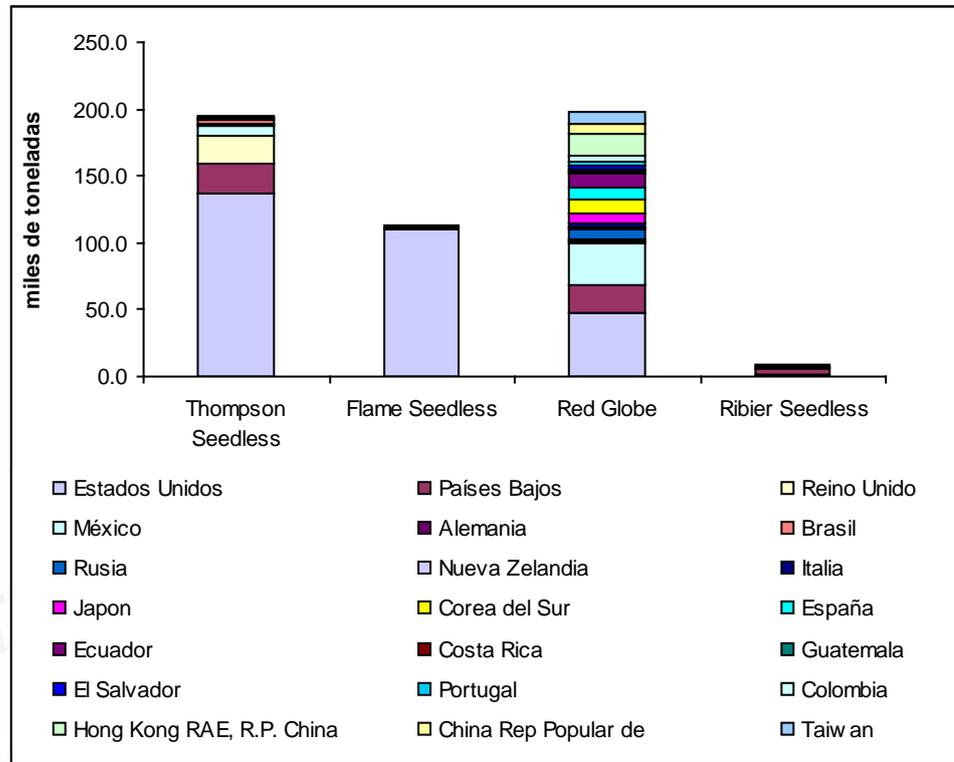


Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior, Servicio Nacional de Aduanas, Gobierno de Chile
 Web: <http://200.72.133.19/estacomex/asp/exportaciones.asp>
 Elaboración propia

El destino de las principales variedades de uvas de mesa exportadas en el año 2003 se aprecia en la Figura 3.11

EEUU importa el 68.9% de las exportaciones de la variedad Thompson Seedless, el 97.4% del las exportaciones de la variedad Flame Seedless y el 21.8% de las exportaciones de la variedad Red Globe.

Figura 3.11. Destino de la exportación de las principales variedades de uvas de mesa de Chile en el año 2003.



Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior, Servicio Nacional de Aduanas, Gobierno de Chile
 Web: <http://200.72.133.19/estacomex/asp/exportaciones.asp>
 Elaboración propia

d. Otros aspectos relacionados con la exportación de la exportación de la uva de mesa de Chile

Las diversas características en sus condiciones naturales, le dan a Chile una presencia de fuertes ventajas comparativas, entre las que destacan las barreras naturales y escasas lluvias de verano que protegen su producción. En tal sentido, ha logrado el reconocimiento mundial como un país libre de la mosca de la fruta, status que tienen pocos países exportadores en el ámbito mundial.

En el aspecto organizacional, en Chile destaca un alto nivel de asociatividad, su producción y exportación de uvas, esta organizada a través de dos instituciones gremiales, la Asociación de Exportadores de Chile que agrupa a cerca de 52 empresas exportadoras y la Federación de Productores de Frutas FEDEFruta, organismo creado en el año 1985 que agrupa a cerca de 2,500 productores y 22 asociaciones a lo largo de todo Chile, con lo cual ha logrado un prestigio que permite a esta organización participar en las distintas políticas que determinan el rumbo del sub-sector.

Otro aspecto de importancia es el apoyo gubernamental. El gobierno chileno ofrece asistencia constante al productor y al exportador a través de diversos organismos, apoyando la investigación agrícola, fomentando las buenas prácticas agrícolas, promoviendo la fruta chilena en todos los países en donde cuentan con representación diplomática.

Uno de los principales organismos gubernamentales lo constituye ProChile quien promueve las exportaciones chilenas a través de la organización de ferias internacionales y misiones empresariales, el desarrollo de programas orientados a facilitar la incorporación de los

pequeños y medianos agricultores a los mercados internacionales, etc.

Otro organismo importante en las exportaciones chilenas, relacionado a la investigación agraria es la Fundación para el Desarrollo Frutícola (FONDEF¹³) institución creada en 1991, con el propósito de fortalecer y aprovechar las capacidades científicas de las universidades e institutos tecnológicos y otros institutos, para incrementar la competitividad de las empresas frutícolas y contribuir a mejorar la calidad de vida de la población.

En el periodo 1991-2003 FONDEF invirtió más de US \$ 80 millones en el desarrollo de proyectos de gran impacto para el país, contribuyendo en forma significativa a la construcción de una cultura de investigación científica y a la creación de vínculos efectivos entre universidades, institutos tecnológicos y empresas.

3.6.2. Sudáfrica

Sudáfrica es el segundo país exportador de la uva de mesa del hemisferio sur y el cuarto a nivel mundial, se constituye como el

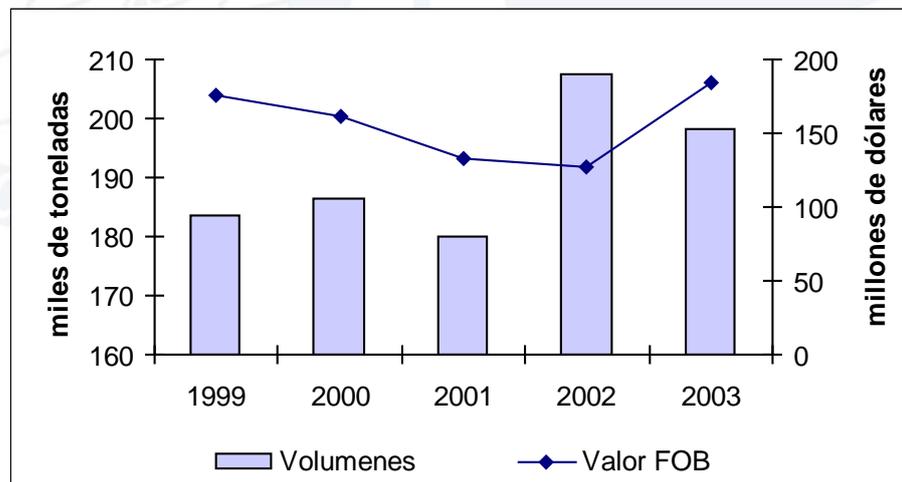
¹³ Extraído de: <http://www.fondef.cl>

principal competidor para el mercado europeo, por que posee una calidad que es muchas veces superior a la de Chile.

a. Exportaciones de uvas de mesa de Sudáfrica

Sudáfrica en el periodo 1993–2003, exportó un promedio de 145.7 mil toneladas anuales, manteniendo una tendencia creciente. Durante este periodo las exportaciones sudafricanas crecieron en 132.49%. Las exportaciones sudafricanas en el año 2003 alcanzaron 198.3 mil toneladas, con un ingreso FOB de US\$ 183.952 millones de dólares (véase la Figura 3.12.).

Figura 3.12. Exportaciones de uvas de mesa de Sudáfrica en el periodo 1999-2003.

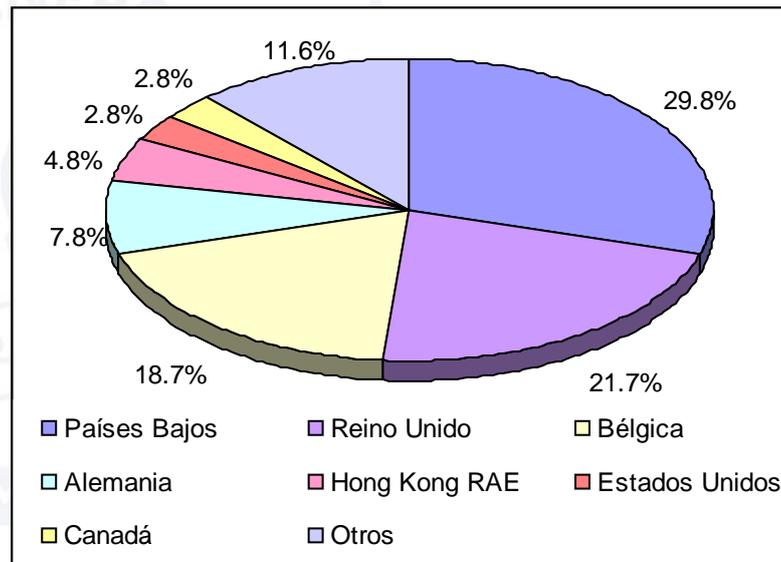


Fuente: Datos agrícolas de Faostat
 Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>
 Elaboración propia

b. Principales países de destino para las exportaciones de uvas de mesa de Sudáfrica

La oferta de uvas de mesa de Sudáfrica, tuvo al cierre del año 2003, como principal país de destino a Los Países Bajos con el 29.8% seguido del Reino Unido con el 21.7% Bélgica con el 18.7% y Alemania con el 7.8%. En estos países de la Unión Europea se concentró el 78% de las exportaciones de Sudáfrica (véase la Figura 3.13).

Figura 3.13. Principales destinos de las exportaciones de uvas de mesa de Sudáfrica al 2003



Fuente: Flujo de comercio agrícola, Dirección Estadística de la FAO
 Web: <http://www.fao.org/es/ess/watf.asp>
 Elaboración propia

c. Variedades de uva de mesa de Sudáfrica

Sudáfrica ofrece una gran variedad de uvas de mesa de exportación, como son Thompson Seedless, Flame

Seedless y Superior Seedless, las mismas que se destinan al Reino Unido, Países Bajos, Bélgica y Estados Unidos.

d. Otros aspectos relacionados con la exportación de uvas de mesa de Sudáfrica

Las ventajas comparativas, climáticas y naturales, le permiten a Sudáfrica, una presencia con calidad en el mercado internacional.

Debido a las altas temperaturas en algunas regiones se requiere la utilización inmediata de frigoríficos, por lo cual se ha desarrollado por parte de las entidades correspondientes, importantes inversiones tanto en frigoríficos cooperativos regionales así como en las instalaciones portuarias.

La producción sudafricana en Europa, se canaliza a través de una organización mixta (gobierno-productores) llamada Capespan-Unifruco, la cual posee una infraestructura de distribución directa a supermercados. Además, el país dispone de establecimientos de empaque y frigoríficos que participan en el control de calidad, lo cual le permite desarrollar uniformidad y calidad en la uva empacada y obtener mejores precios en los mercados exigentes.

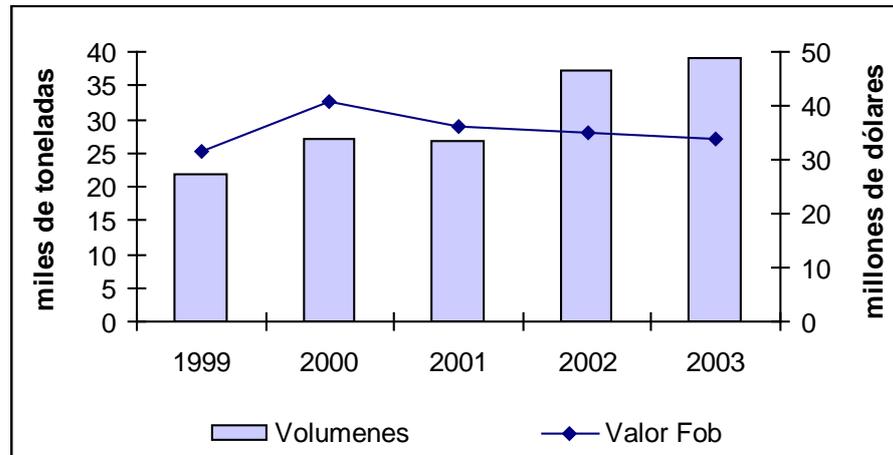
3.6.3. Argentina

Durante la década de los años ochenta la industria vitivinícola argentina experimento un proceso de transformación debido a factores internos que obligaron a recomponer su industria y revertir su escasa presencia internacional, con la búsqueda de nuevas estrategias que permitan cambiar su posición.

a. Exportaciones de uvas de mesa de Argentina

Argentina en el periodo 1999-2003, exportó un promedio de 20.6 mil toneladas anuales, manteniendo una tendencia creciente. Durante este periodo las exportaciones argentinas crecen en 695.80%. Las exportaciones de Argentina en el año 2003 alcanzaron 39.1 mil toneladas, con un ingreso FOB de US\$ 33.719 millones de dólares (véase la Figura 3.14).

Figura 3.14. Exportaciones de uva de mesa de Argentina periodo 1999-2003



Fuente: Datos agrícolas de Faostat

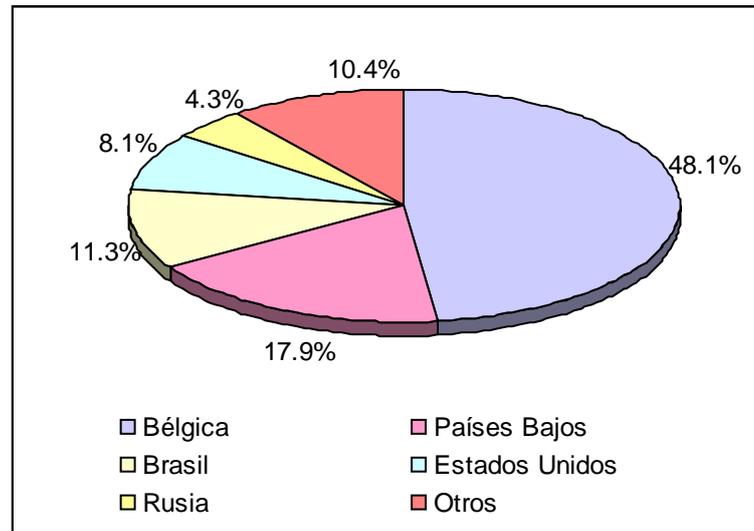
Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>

Elaboración propia

b. Principales países de destino para las exportaciones de uvas de mesa de Argentina

Los Países Bajos y Bélgica pertenecientes a la Unión Europea, concentran el 66% de las exportaciones de uvas de mesa de Argentina, cada uno con 48.1% y 17.9%, respectivamente. Otro país de importancia para la exportación de uvas desde Argentina es Brasil con el 11.3% de sus exportaciones (véase la Figura 3.15.).

Figura 3.15. Principales destinos de las exportaciones de uvas de mesa de argentina en el año 2003

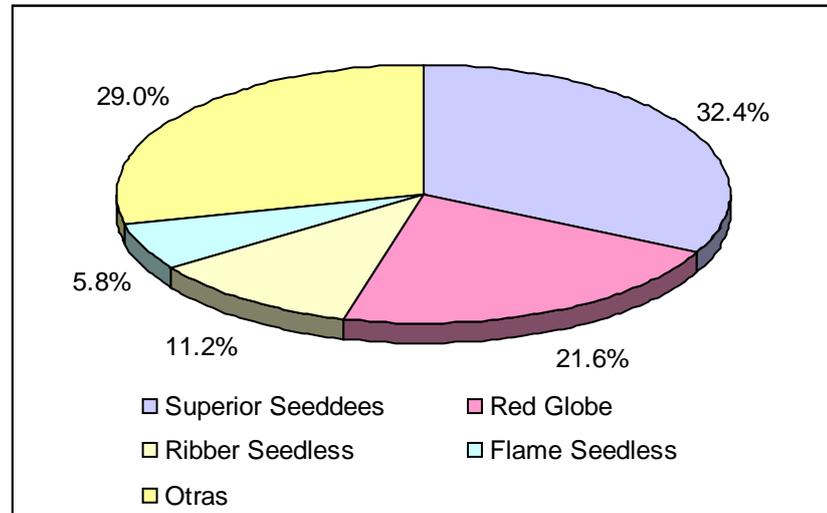


Fuente: Estudio Agroalimentario: Uva de mesa (2003), IICA–Argentina
Elaboración propia

c. Variedades de uva de mesa de Argentina

Argentina, ofrece una gran variedad de uvas de mesa, entre las cuales destacan La Superior Seedless (blanca sin semilla), cuya producción representa el 32.4% de la superficie cultivada. Le sigue en orden de importancia la Red Globe (rosada) con el 21.6% y la Ribbier Seedless o Alfonso Lavalle (negras) con el 11.1% (véase la Figura 3.16).

Figura 3.16. Variedades de uva de mesa exportadas por Argentina en el año 2003



Fuente: Estudio Agroalimentario: Uva de mesa (2003), IICA–Argentina
Elaboración propia

d. Otros aspectos relacionados con la exportación de la uva de mesa de Argentina

Argentina tiene zonas de producción que permiten entrar al mercado europeo en la tercera y cuarta semana de diciembre por vía aérea y durante enero por vía marítima.

Tiene la provincia de San Juan una zona privilegiada con hectáreas de cultivo importantes con variedades blancas sin semilla.

Sus condiciones climáticas con precipitación anual de 100mm., de baja humedad relativa le permiten producir uva de calidad de exportación con bajo uso de agroquímicos. Tiene una buena presencia de empresas exportadoras con buena capacidad frigorífica.

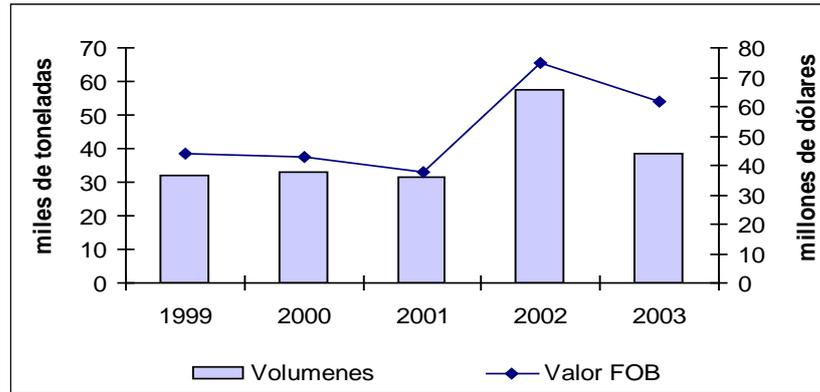
3.6.4. Australia

Constituye otro de los países del hemisferio sur que aumentaron su participación en el mercado de exportación de uva de mesa

a. Exportaciones de uvas de mesa de Australia

Australia en el periodo 1999–2003, exportó un promedio de 30.0 mil toneladas anuales, manteniendo una gran tendencia creciente. Durante este periodo, las exportaciones australianas crecieron en 204.21%. Las exportaciones de Australia en el año 2003 alcanzaron 38.7 mil toneladas, con un ingreso FOB de US\$ 61.557 millones de dólares, (véase la Figura 3.17)

Figura 3.17. Exportaciones de la uva de mesa de Australia durante el periodo 1999-2003

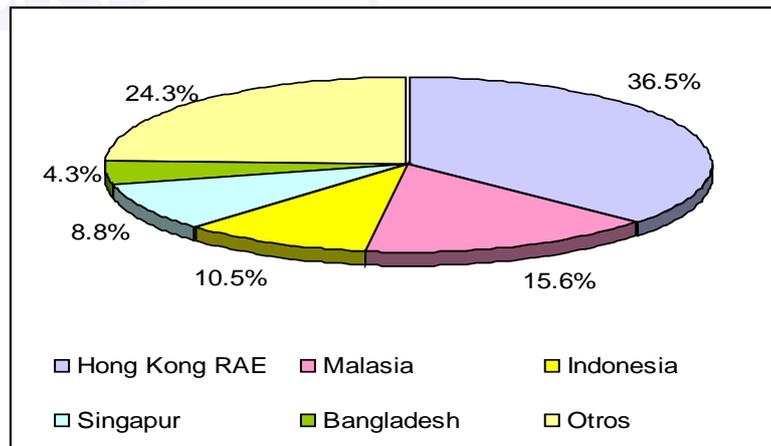


Fuente: Datos agrícolas de Faostat
 Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>
 Elaboración propia

b. Principales países de destino para las exportaciones de uvas de mesa de Australia

En el año 2003, Australia exportó a Hong Kong (RAE), Malasia, Indonesia y Singapur, países que concentran el 71.4% de las exportaciones Australianas (véase la Figura 3.18).

Figura 3.18. Principales destinos de las exportaciones de uva de mesa australianas en el año 2003.



Fuente: Flujo de comercio agrícola, Dirección Estadística de la FAO
 Web: <http://www.fao.org/es/ess/watf.asp>
 Elaboración propia

c. Variedades de uva de mesa de Australia

Las principales variedades de uva de mesa cultivadas en Australia son Flame Sedles, Red Globe y Ruby Seedless.

Los mercados asiáticos han ido creciendo en importancia como destino para las exportaciones de Australia, debido al aumento en el ingreso de los consumidores, el cambio en los gustos y las preferencias, derivado de la industrialización de las economías de estos países.

d. Otros aspectos relacionados con la exportación de uvas de mesa de Australia

En Australia, la mayor producción de la uva de mesa, para su posterior exportación, se debe a las condiciones climáticas favorables y a una adecuada participación gubernamental, que permite y alienta el desarrollo del sub-sector.

Australia, posee un clima con diversos dominios bioclimáticos que proporcionan gran diversidad al país, aunque con características calidas, porque la temperatura oscila entre 15°C y 29.5°C y las precipitaciones en la mayor

parte del territorio no pasan de los 350mm al año, aunque hay zonas en las que alcanzan los 1500mm anuales, esto debido a la influencia de las altas presiones subtropicales.

La principal región productiva de Australia es el estado de Victoria. Su excelente clima le permite concentrar el 60% de la producción australiana.

En la tabla 3.3., se presenta el resumen de las características de los principales exportadores del hemisferio sur.



Tabla 3.3. Resumen de las características principales de los países exportadores del hemisferio sur

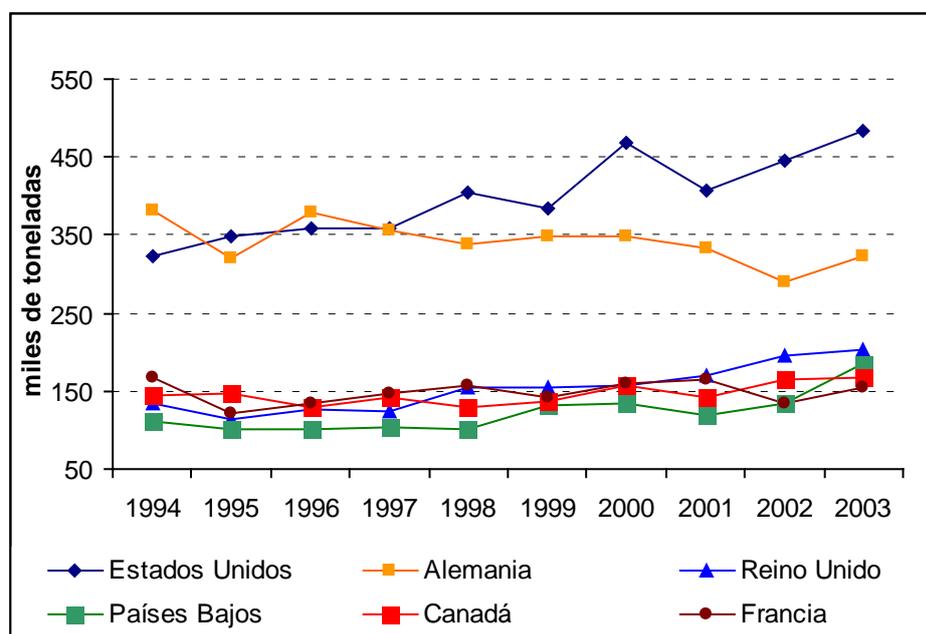
Chile	<ul style="list-style-type: none"> - Primer exportador del hemisferio sur y del mundo - 888,500 toneladas exportadas en el 2003 - Aumento de 7.52% con respecto al año 2002 - Principal destino: Estados Unidos (54.51%) - Principal variedades: Thompson Seedless (46.19%), Flame Seedless (37.20%) - Apoyo importante: Prochile y FONDEF - Alto nivel de asociatividad: FEDEFruta - Alto nivel de investigación
Sudáfrica	<ul style="list-style-type: none"> - Segundo exportador del hemisferio sur y cuarto en el mundo - 145,654 toneladas exportadas en el 2003 - Principal destino: Países Bajos (29.80%) - Principal variedad: Thompson Seedless - Organización mixta: (Capespan-Unifruco) - Infraestructura de distribución directa a supermercados.
Argentina	<ul style="list-style-type: none"> - 39,074 toneladas en el 2003 - Principales destinos: Bélgica y Países Bajos - Principales variedades: Superior Seedless y Red Globe
Australia	<ul style="list-style-type: none"> - 38,714 toneladas en el 2003. - Principales destino: Asia (Hong Kong, Malasia, Indonesia y Singapur) - Principales variedades: Flame Seedless, Red Globe y Ruby Seedless

Elaboración propia

3.7. Principales países importadores de la uva de mesa en el mundo

Los principales importadores de la uva de mesa en el mundo se encuentran en el hemisferio norte. Estos son, Estados Unidos y Canadá en América del norte, Alemania, Reino Unido, Los Países Bajos y Francia en la Unión Europea (véase la Figura 3.19).

Figura 3.19. Evolución de las importaciones de uva de mesa de los principales países del mundo en el periodo 1994–2003.



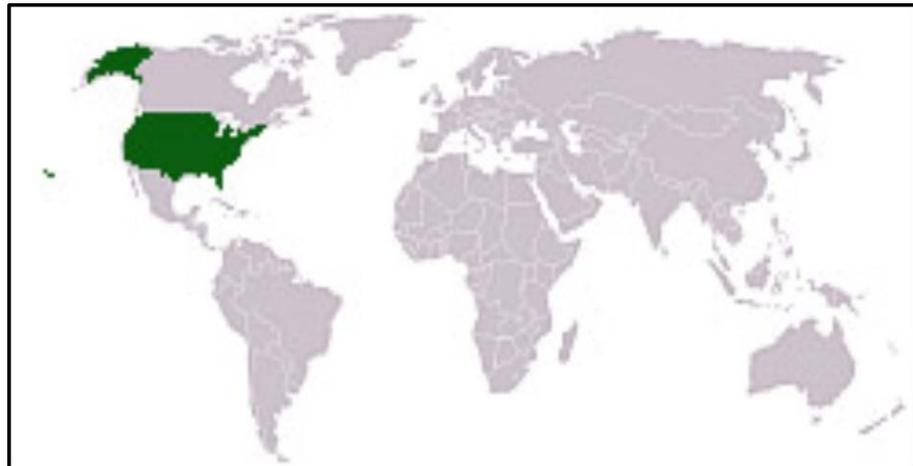
Fuente: Datos agrícolas de Faostat
 Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>
 Elaboración propia

Por el gran desarrollo económico asiático de los últimos años, se ha generado la apertura de nuevos mercados en el continente asiático, así tenemos que países como, Hong Kong (RAE), China, Singapur, entre otros, son ahora también mercados importantes para el destino de las exportaciones mundiales de la uva de mesa.

3.7.1. Estados Unidos

Es la primera potencia económica, industrial y tecnológica del mundo, con un crecimiento del 2.4% en el año 2003. Su ubicación geográfica se observa en la Figura 3.20.

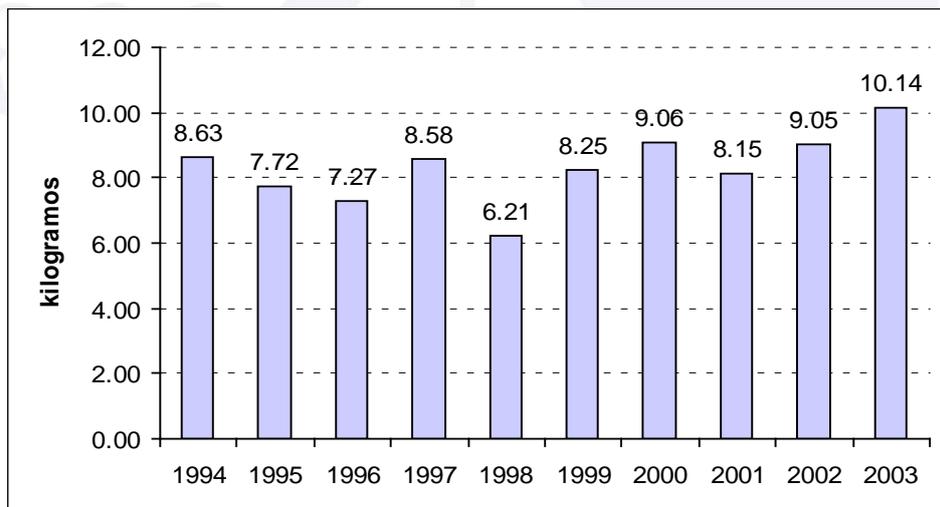
Figura 3.20. Ubicación geográfica de los Estados Unidos



Fuente: Enciclopedia Wikipedia
 Web: http://es.wikipedia.org/wiki/Estados_unidos

En Estados Unidos, la evolución en el consumo de uva fresca durante el período 1994-2003 ha registrado un crecimiento importante, llegando a alcanzar en el año 2003 un consumo per-cápita de 10.14 kilogramos (véase la figura. 3.21).

Figura 3.21. Evolución del consumo per-cápita de uva de mesa de Estados Unidos durante el periodo 1994–2003.



Fuente: Datos agrícolas de Faostat
 Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>
 Elaboración propia

El consumidor norteamericano le da más importancia al tamaño de la uva que al color y prefiere las variedades sin semilla, como la uva Thompson Seedless, Flame Seedless y Red Globe. En el mes de Noviembre es donde se da el mayor consumo de uvas frescas debido a las festividades del día de Acción de Gracias y Navidad.

Estados Unidos, es el mayor importador de la uva de mesa del mundo, registrando un promedio anual de importaciones para el periodo 1994-2003 de 398.6 mil toneladas, lo cual le represento una producción de uvas importante sin embargo, la estacionalidad no le permite abastecer su mercado durante todo el año en forma continua, lo que conlleva a realizar importaciones entre los meses de Junio y Noviembre, siendo Chile el principal abastecedor, país del cual importa el 76.50%, seguida por México con el 20.01%, y Sudáfrica con el 1.2% quien recién ha comenzado en los últimos años a incrementar su participación en este mercado.

La producción local de la uva de mesa de los Estados Unidos ingresa al mercado internacional en el período de mayo a diciembre. Parte de esta producción es exportada al Asia, Canadá y Reino Unido.

Philadelphia, es el principal puerto de Estados Unidos por donde ingresa la uva de mesa que importa, debido a que allí se encuentran los principales importadores y distribuidores de fruta, que posteriormente distribuyen a las grandes cadenas de supermercados. Miami y Nueva York son los siguientes puertos en importancia.

Estados Unidos con el objetivo de combatir la producción y comercialización de drogas, emitió en el año 2000 la ley de Preferencias Arancelarias y de Erradicación de Drogas (ATPDEA) con el fin de promover la sustitución de los cultivos de droga en los países andinos. Este marco legal permite condiciones preferenciales al acceso de productos agrícolas el cual representa en algunos casos, un arancel cero, como es por ejemplo el arancel que recibe la exportación de la uva de mesa peruana.

La población, se estimó en 292 millones de habitantes, con una densidad poblacional de 30.4 habitantes por Km² en el año 2003. Las ciudades más pobladas son Nueva York, Los Angeles, Chicago, Houston y Washington.

La preocupación por la salud, calidad del producto, seguridad, comodidad, disponibilidad, novedad y precios son los factores

que inciden en la preferencia del consumo de uvas de mesa. Los consumidores norteamericanos ven a la uva de mesa como una fruta con una buena fuente de fitonutrientes¹⁴

3.7.2. Canadá

Canadá, es uno de los países más industrializados del mundo y su economía tuvo un crecimiento del 3.3% en el año 2003. Su ubicación geográfica se aprecia en la Figura 3,22.

Figura 3.22. Ubicación geográfica de Canadá



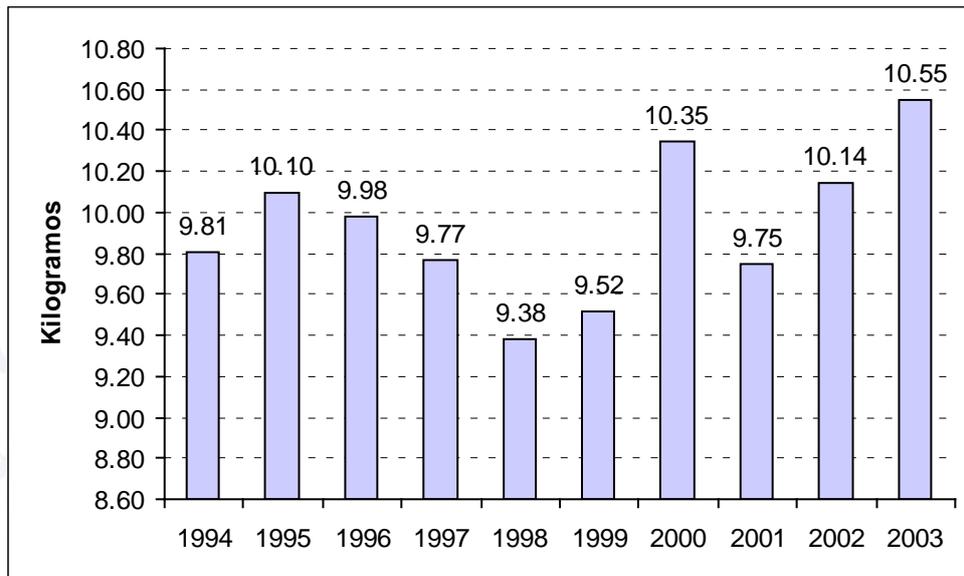
Fuente: Enciclopedia Wikipedia
Web: <http://es.wikipedia.org/wiki/Canada>

En Canadá la evolución del consumo de la uva de mesa, durante el período 1994-2003 no ha registrado crecimiento,

¹⁴ Fitonutrientes ó fitoquímicos, son sustancias que dan a la planta su color y sabor; actúan en el cuerpo humano como antioxidantes. (vitaminas A,C, y E, minerales selenio, zinc y cobre).

pero mantuvo un consumo per-cápita promedio de 9.94Kg llegando a tener en el año 2003 un consumo per-cápita de 10.55Kg., (véase la Figura 3.23).

Figura 3.23. Evolución del consumo per-cápita de uva de mesa de Canadá durante el periodo 1994-2003



Fuente: Datos agrícolas de Faostat
 Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>
 Elaboración propia

El consumidor canadiense es muy exigente y conocedor de los productos que adquiere, ellos prefieren las variedades de uva Thompson Seedless, Flame Seedles, Red Globe y Gross Colman.

Durante el período 1993-2003 el consumo promedio interno fue de 372.5 mil toneladas y su producción promedio fue de 59.6

mil toneladas, por lo cual para abastecer el consumo interno de uvas de mesa, importó en promedio 323.2 mil. Toneladas. Esta importación fue principalmente de Estados Unidos (60%), Chile (24%) y México (8%). Canadá importa durante los meses noviembre y mayo, que son los meses de producción en los países del hemisferio sur.

Las principales ciudades canadienses son Ottawa, Toronto, Montreal y Vancouver, sus principales puertos son Saint Lawrence Seaway, Halifax y St. Johns.

La población, en el año 2003 se estimó en 31,7 millones de habitantes con una densidad de 3.1 hab/km². Del total de su población el 61% vive en la zona urbana y el 39% en la zona rural.

El consumidor canadiense es conservador en sus hábitos y está bien informado sobre los productos que existen en el mercado internacional. Los hábitos de consumo de frutas frescas en Canadá se orientan al consumo de manzanas, bananos y uvas.

3.7.3. República Popular China

China tiene una economía de mercado socialista. Desde 1997 su economía mantiene con un crecimiento sostenible año a año con un promedio del 7.5% del PBI. En términos de demanda interna China crece con rapidez, debido al fenómeno del desplazamiento rural-urbano, donde alrededor de 300 millones de personas de la población rural, se dirige hacia las ciudades principales del país. Su ubicación geográfica se observa en la figura 3.24.

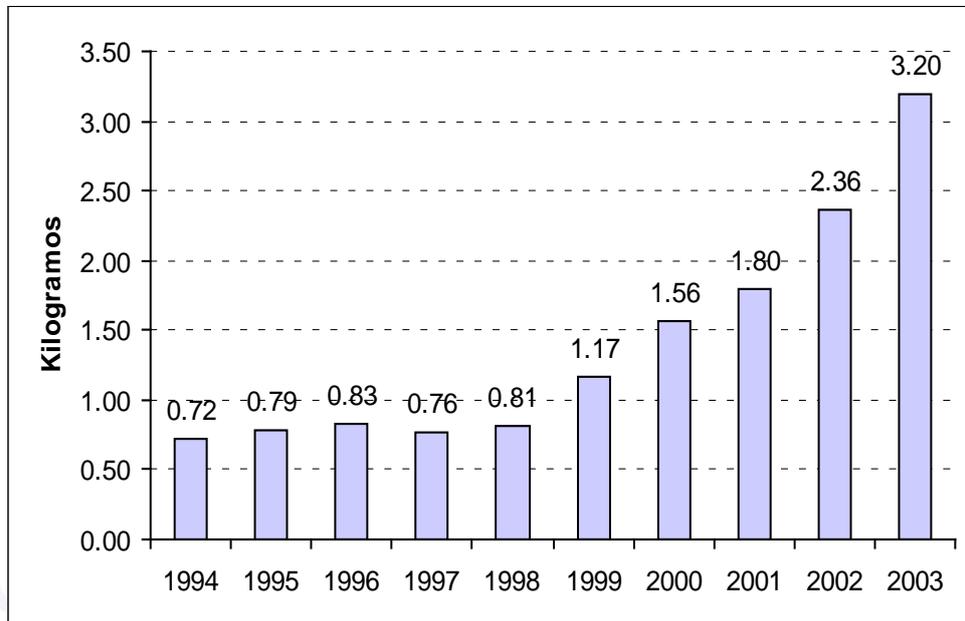
Figura 3.24. Ubicación geográfica de China



Fuente: Enciclopedia Wikipedia
Web: <http://es.wikipedia.org/wiki/China>

En China la evolución del consumo de uva de mesa en el período 1994–2003 ha registrado un crecimiento constante, llegando a tener 3.20 Kg. de consumo per-cápita en el año 2003 (véase la Figura 3.25.).

Figura 3.25. Evolución del consumo per-cápita de uva de mesa de China durante el periodo 1994–2003



Fuente: Datos agrícolas de Faostat

Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>

Elaboración propia

La variedad que más prefieren es uva roja, con semilla y de bayas de gran tamaño como la Red Globe. Durante el período 1994-2003 la importación promedio fue de 181.2 mil toneladas requeridas para abastecer su consumo interno. En el mes de febrero se registra el mayor consumo de uva, ya que se celebra el año nuevo chino.

China importa durante los meses de noviembre y enero, que son los meses de la producción de los países del hemisferio sur.

La población China en el año 2003 era de 1,319 millones de habitantes de los cuales el 36.09% corresponde a población urbana y el 63.91% a la población rural, y mantiene un crecimiento demográfico natural del 1.07%. Es decir hay 4.2 millones de habitantes que viven en ciudades y son de clase media.

Los hábitos de consumo para el habitante chino promedio a cambiado debido al efecto de la globalización y a la apertura al comercio internacional.

Las preferencias del consumidor han cambiado con el paso del tiempo al aumentar los ingresos y mejorar los niveles de vida. Al haber una mayor disponibilidad (tanto de frutas de producción nacional como de frutas importadas), la popularidad de las frutas tropicales ha aumentado, así como sus tendencias de consumo están en auge. Esta evolución del consumo se ha visto reforzada por unos mejores sistemas de distribución.

Las ciudades principales de China, se encuentran en la zona costera del país, entre estas tenemos a las ciudades de Beijing (la capital, centro político, cultural, científico y educacional), Shanghai (centro Industrial y comercial), Tianjin, Chongqing, Guangzho y Xían. Los principales puertos de entrada a China

son: Tianjin, Qingdao, Shanghai, Ningbo, Fuzhou, Xiamen y Guangzhou.

China por lo tanto constituye un gran mercado de destino para las exportaciones peruanas, las cuales en la actualidad ingresan en forma indirecta a través de Hong Kong, que si bien es cierto políticamente pertenece a China, en términos económicos tiene autonomía por constituirse en una Región Administrativa Especial (RAE).

3.7.4. Hong Kong (RAE)

Hong Kong esta situado en el Asia Oriental, en el mar de la China meridional. Hasta el 1 de julio de 1997 perteneció al Reino Unido en calidad de colonia y desde esa fecha pasó a soberanía de la República Popular de China bajo la denominación de Región Administrativa Especial. Está formada por un grupo numeroso de islas y una pequeña porción del continente asiático.

Hong Kong es el segundo centro financiero y comercial de Asia y la décima potencia comercial mundial. Es un mercado muy atractivo porque tiene una mínima regulación e interferencia gubernamental. Se trata de un puerto franco en donde hay pocas restricciones en comercio exterior, el mercado es abierto

y no regulado. Sus relaciones y proximidad al resto de la República Popular China, hacen de Hong Kong una conexión y puente ideal entre ésta y el resto del Asia.

3.7.5. Reino Unido

El nombre oficial es Reino de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte y comprende, Gran Bretaña (Inglaterra, Escocia y Gales) e Irlanda del Norte. Su ubicación geográfica se puede ver en la Figura 3.26.

Figura 3.26. Ubicación geográfica de Reino Unido



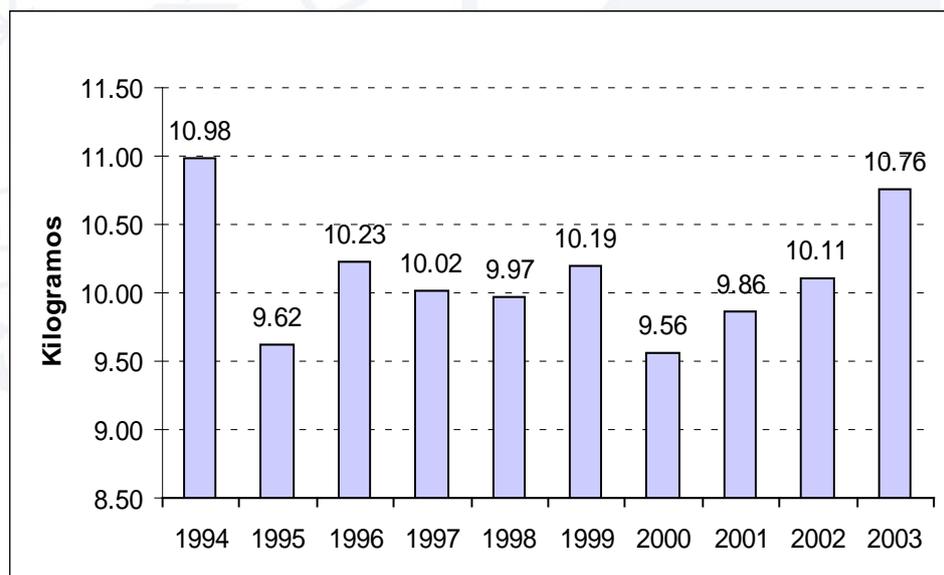
Fuente: Enciclopedia Wikipedia
Web: http://es.wikipedia.org/wiki/Reino_Unido

El Reino Unido es una de las principales naciones industriales y comerciales del mundo. Tiene como forma de gobierno una monarquía constitucional. En términos de producto bruto interno (PBI), es el quinto país del mundo después de Estados Unidos, Japón, Alemania y Francia.

Las principales ciudades del Reino Unido son, Londres, Glasgow, Birmingham, Edimburgo, Cardiff y Belfast. Así como los puertos más importantes son Liverpool y Bristol.

En el Reino Unido la evolución del consumo de uva de mesa durante el período 1994-2003, ha registrado un consumo per-cápita promedio de 10.13 Kg. llegando a tener en el año 2003 un consumo per-cápita de 10.76 Kg. Como se puede observar en la Figura 3.27.

Figura 3.27. Evolución del consumo per-cápita de la uva de mesa en el Reino Unido durante el periodo 1994-2003



Fuente: Datos agrícolas de Faostat

Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>

Elaboración propia

Durante el período 1994-2003 se necesitó para abastecer el mercado interno del Reino Unido un promedio de 202.1 mil toneladas de uvas de mesa importadas.

En el año 2003, el Reino Unido importó de Namibia, cerca de 2.0 mil toneladas de la uva de mesa de la variedad Thompson Seedless con un incremento del 15% con respecto al año anterior, esta variedad de uva de mesa, ingresa al Reino Unido en el mismo período que ingresa la uva Thompson Seedless de origen peruano.

El Reino Unido como miembro de la Unión Europea está afiliado al sistema general de preferencias andino (SGP Andino), por medio de la cual los países de la Unión Europea, otorgan beneficios arancelarios en forma unilateral a los productos provenientes de países afectados por narcotráfico, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (ver anexo N°4 Arancel SGP Andino).

Al año 2003 el Reino Unido tuvo una población de 59.2 millones de habitantes, con una densidad de población de 244 hab./km²., una de las más altas de Europa. Inglaterra, con el 83% de la población total del Reino Unido, es el área con mayor población.

El consumidor británico tiene o aspira a tener un alto nivel de vida y es muy conocedor del mercado porque siempre está

informado. El consumo de uva de mesa se sustenta por la tendencia de consumir dietas saludables y bajas en calorías.

En el Reino Unido cerca de 4 millones de personas son vegetarianas, lo que equivale al 7% de su población. La preferencia de este mercado por las variedades sin semilla (Thompson Seedless, Flame Seedless y Superior Seedless).

3.7.6. Alemania.

Alemania es la primera economía de la Unión Europea y la tercera del mundo después de Estados Unidos y Japón. Su ubicación geográfica se observa en la figura 3.28.

Figura 3.28. Ubicación geográfica de Alemania

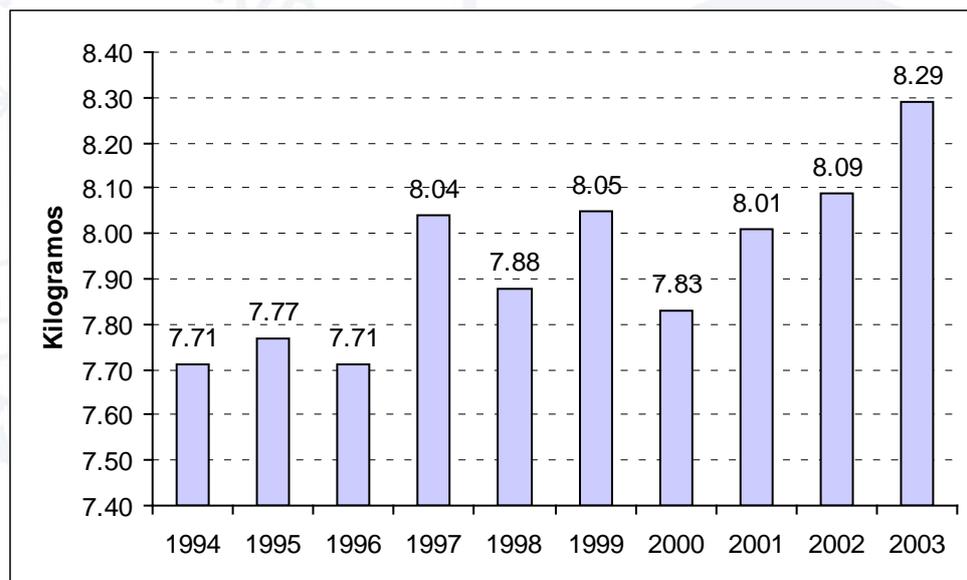


Fuente: Enciclopedia Wikipedia
Web: <http://es.wikipedia.org/wiki/Alemania>

Sus principales ciudades son Berlín, Munich, Colonia, Frankfurt y Hamburgo, cuyo puerto es el principal de este país y uno de los más grandes de la Unión Europea.

En Alemania la evolución del consumo de uva de mesa durante el período 1994-2003, ha registrado un consumo per-cápita promedio de 7.94 Kg. llegando a tener en el año 2003 un consumo per-cápita de 8.29 Kg. (véase la Figura 3.29.)

Figura 3.29. Evolución del consumo per-cápita de la uva de mesa de Alemania durante el periodo 1994–2004



Fuente: Datos agrícolas de Faostat

Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>

Elaboración propia

La mayoría de importaciones alemanas de frutas frescas como la uva de mesa ingresan por vía marítima, a través de Los Países Bajos (Rotterdam) y, desde allí, por vía terrestre a

Alemania. Pero la uva de mesa que ingresa por vía aérea lo hace, por Frankfurt y luego, dentro del país, es enviado por vía terrestre a los centros de distribución regional.

Las cadenas de supermercados se proveen de frutas de los grandes importadores–distribuidores que comercializan frutas como la uva de mesa procedente de varios países del mundo, incluyendo Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Colombia, México y Perú.

Alemania como miembro de la Unión Europea está afiliada al sistema general de preferencias andino (SGP Andino)

La población de Alemania es de 82.5 millones de habitantes y una densidad poblacional de 232 hab/km².

La vinculación de la mujer a la fuerza de trabajo ha llevado a que la familia alemana promedio no esté dispuesta a gastar tiempo en la preparación de comidas en el hogar, hecho que ha generado preferencia por productos convenientes, fáciles de preparar y de consumir. Esto explica en buena medida, la expansión de la demanda de frutas y ensaladas listas para consumir.

Los consumidores alemanes conceden gran valor al atributo de

frescura de las frutas y vegetales, lo que ha generado un mayor interés por los productos orgánicos como la uva de mesa. Al momento de tomar decisiones de compra de frutas, los principales aspectos involucrados son el sabor, la facilidad de consumo, el aspecto externo y las características saludables

3.7.7. Singapur

Singapur está localizado al sureste del Asia y está conformado por la isla del mismo nombre y además 54 islotes adyacentes. Su ubicación geográfica se observa en la Figura 3.30

Figura 3.30. Ubicación geográfica de Singapur



Fuente: Enciclopedia Wikipedia
Web: <http://es.wikipedia.org/wiki/Singapur>

Singapur posee una economía de libre mercado, con un alto nivel de vida, respecto con los demás países de la región. En el año 2003 su economía tuvo un crecimiento del 1.1%,

La ciudad de Singapur tiene uno de los puertos más activo del mundo. La mayor parte de su comercio se centra en artículos producidos en la región.

Al año 2003 Singapur tenía una población de 4.18 millones de habitantes, con una densidad de población de 6.004 hab/km². La mayor parte de la población se concentra en la zona meridional de la isla.

La población de Singapur presenta una gran diversidad étnica y esta compuesta en su mayoría por chinos, malayos e indios; quienes en su mayoría tienen como consumo preferencial la variedad de uva Red Globe.

3.7.8. Países Bajos

El nombre oficial es Reino de los Países Bajos y está localizado en Europa continental. Su ubicación geográfica se observa en la Figura 3.31.

Figura 3.31. Ubicación geográfica de Países Bajos

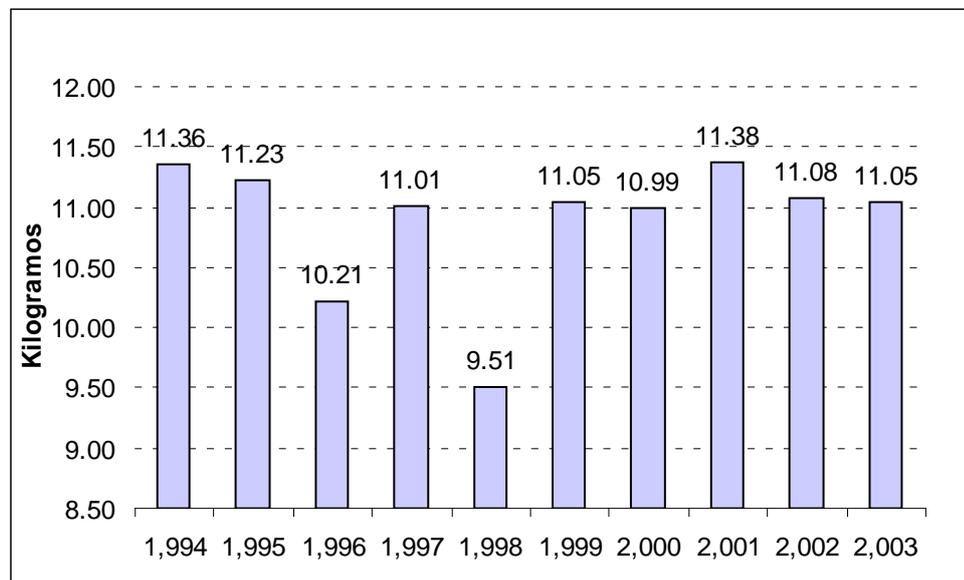


Fuente: Enciclopedia Wikipedia
Web: http://es.wikipedia.org/wiki/Paises_Bajos

Entre las ciudades más importantes se pueden mencionar a Amsterdam, Rotterdam, La Haya, Utrecht y Eindhoven. El país mantiene su estatus de potencia comercial y aún posee el puerto marítimo de mayor movimiento en el mundo.

En los Países Bajos la uva fresca durante el período 1994–2003, se ha registrado un consumo per-cápita promedio de 10.89 Kg. llegando a tener en el año 2003 un consumo per-cápita de 11.05 Kg. (véase la Figura 3.32)

Figura 3.32. Evolución del consumo per-cápita de la uva de mesa de Los Países Bajos durante el periodo 1994–2003.



Fuente: Datos agrícolas de Faostat

Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>

Elaboración propia

Los Países Bajos como miembro de la Unión Europea está afiliada al sistema general de preferencias andino (SGP Andino).

En la Tabla 3.4. Presenta las principales características de los países importadores a nivel mundial.

Tabla 3.4. Resumen de las características de los principales países importadores

Estados Unidos	<ul style="list-style-type: none"> - Mayor importador de uva de mesa: 370,000 toneladas promedio - Consumo per cápita: 10.14 kg por habitante (2003) - Principales variedades: Thompson Seedless, Flame Seedless y Red Globe. - Período de importación: junio a noviembre. - Temporada alta: diciembre (Acción de Gracias y Navidad) - Principal variedades: Thompson Seedless (46.19%), Flame Seedless (37.20%) - Principal puerto: Philadelphia. - Principal país exportador : Chile (76.50%)
Canadá	<ul style="list-style-type: none"> - Importaciones de 323,000 toneladas promedio - Consumo per cápita: 10.55 kg por habitante. - Principales variedades: Thompson Seedless, Red Globe y Gross Colman. - Principal puerto: Saint Lawrence Seeway. - Principal exportador : E.E.U.U (60%)
Reino Unido	<ul style="list-style-type: none"> - Importaciones de 202,181 toneladas promedio. - Consumo per cápita: 10.76 kg por habitante. - 4 millones de personas son vegetarianos - Preferencias: variedades sin semilla.
Alemania	<ul style="list-style-type: none"> - Consumo per cápita: 8.29 kg por habitante. - Puertos de entrada: Frankfurt y Róterdam (Holanda) - No existe preferencia por alguna variedad
Holanda	<ul style="list-style-type: none"> - Consumo per cápita: 11.05 kg por habitante. - Principales ciudades: Amsterdam y Rotterdam (también principal puerto.) - No existe preferencia por alguna variedad
China	<ul style="list-style-type: none"> - Importaciones de 181,267 toneladas promedio - Consumo per cápita: 3.20 kg por habitante. - Período de importación: noviembre a enero. - Principal variedad: Red Globe. - Temporada alta: febrero (año nuevo chino) - Principales ciudades: Beijing, Shanghai, Tianjin, entre otros.
Hong Kong	<ul style="list-style-type: none"> - Región Administrativa Especial (RAE) - Autonomía económica con dependencia política. - Puerto de entrada a China.
Singapur	<ul style="list-style-type: none"> - Puerto más activo del mundo. - Nivel de vida muy alto. - Principal variedad: Red Globe.

Elaboración propia

En la tabla 3.5., se presenta un resumen de los aspectos relevantes del mercado internacional de la uva de mesa

Tabla 3.5. Resumen de las características principales del mercado internacional de la uva de mesa

Volumen de mercado	<ul style="list-style-type: none"> - 3.117 millones de toneladas exportadas en 2003 - Valor FOB: US \$ 2,689 millones - Índice de crecimiento acumulado: 50% (1993-2003)
Contraestación	<ul style="list-style-type: none"> - Condición climática que permite la producción en una región determinada de un producto agrícola en un período en que otras no pueden hacerlo - Producción de uva: hemisferio norte y hemisferio sur
Principales exportadores del hemisferio norte	<ul style="list-style-type: none"> - Italia, Estados Unidos, México y Países Bajos
Principales exportadores del hemisferio sur	<ul style="list-style-type: none"> - Chile, Sudáfrica, Australia y Argentina
Principales importadores de uva de mesa	<ul style="list-style-type: none"> - Estados Unidos y Canadá en América del Norte - Alemania, Reino Unido, Países Bajos y Francia en Europa - China , Hong Kong, Singapur en Asia

Elaboración propia

3.8. REQUISITOS PARA ACCEDER A LOS MERCADOS DE DESTINO

Para alcanzar y conseguir un mayor grado de satisfacción en los clientes de los principales mercados de destino, los productores exportadores de uva de mesa deben de implementar medidas sanitarias, fitosanitarias y sistemas de calidad.

En los principales mercados de destino de uva de mesa, en especial en los países del hemisferio norte, las preferencias del consumidor ejercen una fuerte presión hacia los supermercados que ofrezcan productos de calidad. Esta demanda es transferida a los productores de frutas, quienes deben cumplir una serie de requisitos y exigencias para obtener una diferenciación de calidad del producto y así lograr o mantener el acceso a dichos mercados.

Los supermercados, punto final de venta en los países desarrollados, cuando requieren frutas importadas acuden en su mayoría a un abastecedor especializado, el cual se encarga de exigir a los productores los cumplimientos de ciertas exigencias de calidad.

Por otro lado en el ámbito gubernamental y supranacional, los organismos encargados de la sanidad pública en algunos casos en forma unilateral y muchas veces en concordancia a acuerdos regionales o multilaterales en especial en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Organización Mundial de Salud (OMS) emiten normas sanitarias y fitosanitarias de carácter obligatorio para el ingreso de productos frescos como la uva de mesa

Los requisitos para acceder a los mercados de destino se pueden dividir en tres grupos:

1. Los recomendados y/o exigidos por los organismos supranacionales como por ejemplo la Comisión del *Codex Alimentarius*.
2. Los recomendados y/o exigidos por el organismo encargado de la sanidad pública de cada país, conocidos también como Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF) como por ejemplo el Servicio de Sanidad Agraria (Senasa) en el Perú.
3. Los recomendados y/o exigidos por organismos no gubernamentales ó asociación de compradores como por ejemplo las normas exigidas por la EurepGap, asociación de productores y comercializadores privados de Europa.

Los principales requisitos para el acceso a los mercados de destino de la uva de mesa, son:

1. Normas generales recomendadas por *Codex Alimentarius* (FAO/OMC)
2. Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)
3. Certificación *EurepGap*
4. Control de Plagas (Certificación de País Libre)
5. Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP)

6. Concepto de Trazabilidad
7. Tratamientos cuarentenarios
8. Ley contra el Bioterrorismo

3.8.1. *Codex Alimentarius* (FAO/OMS)

La Comisión del *Codex Alimentarius*, fue creada en 1963 por la FAO y la OMS para desarrollar normas con el objeto de proteger la salud de los consumidores, asegurar prácticas equitativas de comercio y promocionar la coordinación y armonización de todas las normas alimenticias acordadas por las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales en el marco del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (SFS) y el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) acuerdos de la Ronda de Uruguay de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

El SFS reconoce que los gobiernos tienen derecho a adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias que sean necesarias para proteger la salud humana. Este acuerdo exige que esas medidas sólo se apliquen en cuanto sea necesario para proteger la salud humana. El SFS no permite que los gobiernos

de los miembros discriminen aplicando diferentes requisitos a diferentes países en los que prevalecen condiciones idénticas o similares, a menos que haya una justificación científica suficiente para hacerlo.

La OTC lo que trata es garantizar que los reglamentos técnicos y normas, incluidos los requisitos de envase y embalaje, marcado y etiquetado y los procedimientos analíticos para evaluar la conformidad con los reglamentos técnicos y las normas, no creen obstáculos innecesarios al comercio.

Por consiguiente el *Codex Alimentarius* contiene normas que se aplican con carácter general a todos los alimentos y no son específicas para determinados productos. Se trata de recomendaciones o normas generales sobre etiquetados de alimentos, aditivos, métodos de análisis y muestreo, higiene, sistemas de inspección, certificación y residuos de plaguicidas en los alimentos.

Con relación a los acuerdos comerciales entre países miembros de la Organización Mundial de Comercio, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Tratado de Cooperación Económica en Asia

y el Pacífico (APEC) han adoptado medidas que guardan relación con las normas del *Codex Alimentarius*.

Respecto a la producción y comercialización de las uvas de mesa, el *Codex Alimentarius* ha establecido tres principales grupos de normas:

a. Limite permisible de residuos (LMR)

A partir del registro de los plaguicidas solicitado por la OMC, se establece una guía de límites máximos permisibles de residuos de miligramos por kilo de uva de mesa. Según se aprecia en el anexo 1

Para tal efecto también se establecen métodos recomendables de muestreo para su determinación.

b. Código internacional de prácticas recomendado para el envasado y transporte de frutas y verduras frescas.

Entre muchas de sus recomendaciones, destacan las siguientes:

- 1. Al arribo de la fruta al centro de empaque,** se deberá identificar el lote y efectuar un primer control de calidad de la fruta cosechada para evaluar el grado de color, porcentaje de zumo, grados brix y el diámetro promedio. El tamaño de la muestra puede ser de 1 a 2% del total de la uva recibida.
- 2. Proceso de refrigeración.** La uva empacada debe ser rápidamente preenfriada. La temperatura dependerá de la variedad y de la distancia de los mercados.
- 3. Temperatura de conservación.** Esta varía también según la variedad de uva y el tiempo previsto de conservación. En general se emplea de 0 a 2° C para las uvas. El tiempo de conservación varía de 1 a 3 meses.
- 4. Proceso de empaque.** Se debe prestar mucha atención a la capacidad del proceso (toneladas/hora), uso de cabinas ultravioleta para detectar uva podrida, sobre todo que el acondicionamiento se efectúe de una manera muy cuidadosa, haciendo hincapié en el correcto etiquetado de las cajas.
- 5. Tipo de envasado.** Este debe resistir la manipulación brusca de carga y descarga, la compresión causada por el peso de otros contenedores colocados encima, así como los golpes y vibraciones durante el transporte.

6. Modo de transporte. Se deben contratar a aquellas unidades (terrestres, áreas o marítimas) que cuenten con remolques o contenedores frigoríficos que tengan una capacidad de refrigeración adecuada para soportar las condiciones ambientales del trayecto.

3.8.2. Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)

Las BPA se refieren a las mejores prácticas utilizadas en la producción agrícola y de garantizar la calidad y la sanidad del producto final, para este caso la uva de mesa. Las BPA son requisitos exigidos por las principales cadenas de supermercados en los Estados Unidos y Japón.

Las BPA, incluyen la utilización de fertilizantes, plaguicidas y medicamentos veterinarios y por lo tanto, requieren de la combinación de una tecnología y una serie de técnicas destinadas a obtener productos frescos saludables, de calidad superior, haciendo énfasis en el manejo integrado de plagas y enfermedades, conservando los recursos naturales y el medio ambiente, minimizando los riesgos para la salud humana.

Los principios para el correcto desarrollo de un programa de BPA son:

a. Elección del terreno para la siembra.

Se deben de considerar diferentes aspectos como la ubicación del viñedo respecto a la empacadora, vías de comunicación, fuentes de agua, condiciones agro-climáticas así como el tipo y características de suelo, entre otras.

b. Historial del lugar

Es conveniente contar con una relación histórica de los problemas que se han presentado en el viñedo, tales como plagas y enfermedades presentadas con más frecuencia, peligros potenciales de inundación o sequía, o cultivos producidos con anterioridad.

c. Variedades por sembrar

Seleccionar las variedades apropiadas es importante para obtener resultados favorables. También debe tomarse en cuenta la finalidad del cultivo.

d. Control de plagas y enfermedades

Para el control de plagas y enfermedades se recomienda realizar el monitoreo del campo, con el fin de determinar la necesidad de la aplicación de agroquímicos y buscar el momento oportuno para realizar dicha aplicación.

El uso de agroquímicos debe ser una práctica justificada y necesaria. Para su aplicación se tiene que considerar aspectos como la baja toxicidad, la baja persistencia, ser seguros para la salud humana y para el medio ambiente. Además deben estar aprobados por el *Codex Alimentarius* o la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA), organismos reconocidos internacionalmente.

e. Manejo post cosecha

Un buen manejo poscosecha incluye cosechar en el momento óptimo para maximizar el tiempo de almacenaje y la calidad, minimizar el uso de químicos de post cosecha y buscar técnicas alternativas que ayuden a reducir la necesidad de uso de químicos, como por ejemplo atmósfera controlada, temperaturas, etc.

3.8.3. Certificación EurepGap

Eurep (*Euro Retailer Produce Working Group*) es una asociación de productores y comercializadores privados de Europa, que promueve y apoya el uso de las BPA en la producción de frutas y hortalizas.

El protocolo de las BPA conocido como EurepGap fue desarrollado en octubre de 1997, para definir los requisitos mínimos aceptables por este grupo líder del sector alimentario en Europa. En septiembre de 1998, Eurep inició la validación de campo a escala piloto en España e Italia. En noviembre de 1999 se oficializó la primera versión del protocolo en París. En marzo de 2001 se fundó *Foodplus GmbH*, una compañía independiente que actúa desde ese mes como organismo mundial, dueño legal de la norma EurepGap y alberga la Secretaría General del Eurep.

A partir del primero de enero del 2004, la EurepGap es la norma de certificación que se requiere para el ingreso de frutas y hortalizas a los mercados de la Unión Europea. Mediante esta norma, los productores que participan en Eurep busca asegurar a sus clientes que los alimentos que ellos compran fueron producidos de manera segura, dentro de un ambiente que no

compromete ni el bienestar humano ni el animal y que esta producción ha respetado las normas nacionales e internacionales vigentes.

El Protocolo EurepGap está dividido en quince apartados y establece requisitos en áreas como el mantenimiento de registros, la trazabilidad, la elección de variedades y patrones (calidad de la semilla, resistencia y/o tolerancia a plagas y enfermedades, tratamientos de semillas y abonos, organismos modificados genéticamente), la historia y manejo del lugar de producción o finca, la gestión del suelo y de los sustratos, el uso de fertilizantes, riego, protección de cultivos, cosecha y tratamientos poscosecha.

El documento, que se actualiza cada dos años, incluye otros aspectos como la gestión de residuos, el reciclaje y la reutilización, la salud, la seguridad y el bienestar de los trabajadores; la conservación del medio ambiente, los reclamos y las auditorías internas. A los productores se les exige la creación de registros para demostrar que están cumpliendo con las disposiciones del protocolo y para ayudar a rastrear la historia de los productos desde la explotación hasta el consumidor final.

El EurepGap como Sistema de Gestión Integrado, utiliza las normas ISO 9000, de gestión de la calidad, e ISO 14000 de gestión ambiental.

3.8.4. Control de Plagas (Certificación de País Libre)

Toda certificación depende de la existencia de un sistema de inspección eficaz. La certificación representa una garantía de conformidad de un producto o lote de productos y se basará en controles periódicos mediante el servicio de inspección, resultados de los análisis, evaluación de los procedimientos de garantía de calidad e inspecciones específicas para la emisión de un certificado.

Todos los países, sean estos importadores o exportadores de fruta, acreditan en forma oficial a organismos gubernamentales o no gubernamentales de inspección o certificación, cumpliendo con requisitos de competencia, independencia e imparcialidad.

En el caso del control de plagas (en especial la mosca de la fruta) la mayoría de los países del hemisferio norte exigen la certificación de una determinada zona libre de plagas,

constituyendo un paso muy importante para la consolidación de la uva en dichos mercados.

En los Estados Unidos por ejemplo la entidad encargada de emitir dicha certificación es el Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (*Animal and Plant Health Inspection Service*, APHIS).

3.8.5. Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP)

El Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control (*Hazard Analysis and Critical Control Point*, HACCP) es un sistema de gestión destinado a garantizar la inocuidad de los alimentos.

En la década de los 60, la compañía americana Pillsbury, junto con la Agencia Espacial de Aeronáutica Nacional (*National Aeronautics and Space Administration*, NASA) reunieron esfuerzos para abastecer de productos alimenticios destinados al programa espacial de esos años. Para ello crearon el Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (*Hazard Analysis and Critical Control Point*, HACCP) con el fin de identificar los riesgos potenciales en la sanidad de los alimentos y establecer métodos para controlar cada riesgo posible.

A partir del año 1974, la Administración de Alimentos y Fármacos de los Estados Unidos, (*Food and Drug Administration*, FDA) comenzó a exigir la implementación del sistema alimentos de baja acidez envasados en conserva.

El sistema comenzó a popularizarse en diversos países y en 1997 la Comisión del Codex Alimentarius de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), aprueba un conjunto de directrices para la aplicación del sistema.

Este sistema de gestión consta de siete principios o etapas que engloban su implementación y mantenimiento aplicado a un proceso determinado. (ver anexo N° 2)

Las empresas del sector agro exportador, en especial del subsector uva de mesa que deseen certificar sus sistemas de calidad conforme a las Normas ISO-9000, están obligados a incluir el HACCP en su sistema de gestión de calidad, lo que facilita el acercamiento de las empresas a otras Normativas de Calidad más complejas.

3.8.6. Concepto de Trazabilidad

Trazabilidad, es el sistema que permite al cliente reconocer la procedencia exacta de la fruta. Mediante un programa se controla el tratamiento completo que recibe la uva, desde el riego, el tipo de labores en el campo o el uso de fertilizantes y agroquímicos.

El objetivo de este sistema es mantener un control exhaustivo de los productos hortícola garantizando la máxima calidad y seguridad alimenticia. Además, que permite al cliente tener conocimiento del camino que ha seguido una unidad específica del producto en toda la cadena de abastecimiento.

Según la Norma ISO 8402¹⁵ trazabilidad es la habilidad para separar un material o producto por lotes individuales o unidades. Es la aptitud de reconocer la historia, el uso o la localización de una entidad por medio de identificaciones registradas. La trazabilidad forma un nexo entre el consumidor y el productor.

¹⁵ ISO 8402, Vocabulario que normaliza y clarifica los términos relativos a la calidad que son aplicables en el marco de las normas ISO serie 9000.

Una adecuada aplicación de este sistema permite remontar la cadena productiva e identificar las responsabilidades en caso de fallas, así como corregir los desvíos eventuales durante el proceso de comercialización.

3.8.7. Tratamientos cuarentenarios

En el año 1951 FAO, constituye en la ciudad de Roma, la primera Convención Internacional de Protección Sanitaria (CIPF) en la cual establece que aquellos países importadores de fruta y además libres de la mosca de la fruta, impondrán restricciones a fin de no permitir la entrada de frutos provenientes de países que sí los tengan.

A través de dicha convención y sus posteriores enmiendas se norma el tratamiento cuarentenario, es decir un procedimiento de desinfección, para evitar el ingreso de plagas con las consecuencias económicas negativas.

Estados Unidos, a través del Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (*Animal and Plant Health Inspection Service, APHIS*) establecen y exigen tratamientos cuarentenarios específicos para el ingreso de la uva de exportación, conocidos

también como Tratamiento de Frío ó *Cold Treatment*. (ver el anexo 3)

Estos tratamientos se dividen en tres grupos:

T101: A través de Bromuro de Metilo a presión atmosférica.

T107: Tratamiento de frío contra la Mosca del Mediterráneo (ó *Ceratitis Capitata*) y la Mosca Mexicana (*Anastrepha Ludens*)

T108: Tratamientos con Bromuro de Metilo a presión atmosférica normal seguido de tratamiento de frío, con una duración de 2 a 3 horas.

Estos tratamientos se realizan en el país, pero deben ser antes certificados por el Servicio Nacional de Salud Agraria (SENASA).

3.8.8. Ley contra el Bioterrorismo

A raíz del atentado terrorista del 11 de setiembre del 2001, el gobierno de los Estados Unidos viene ejecutando una serie de acciones que tienen como finalidad, eliminar cualquier amenaza de nuevos ataques terroristas en cualquiera de sus formas.

Es así como el 12 de Junio del 2002, se promulga “La Ley de Seguridad de la Salud Pública, preparación y respuesta ante el bioterrorismo de 2002,” conocido a partir de entonces como la “Ley contra el Bioterrorismo”.

La ley contra el Bioterrorismo se resume en cuatro normativas generales:

a. Notificación Previa de Partidas de Alimentos Importados

A partir del 12 de diciembre del 2003, la FDA deberá recibir notificación previa de todas y cada una de las partidas de alimentos que ingresen a los Estados Unidos.

b. Registro de Instalaciones Alimentarías

Las instalaciones alimentarias nacionales y extranjeras que fabrican, procesan, envasan, distribuyen, reciben o almacenan alimentos para consumo humano o animal en los Estados Unidos deberán registrarse en la FDA a partir del 12 de octubre del 2003.

c. Establecimiento y Mantenimiento de Registros

Las personas que fabrican, procesan, envasan, distribuyen, reciben, almacenan o importan alimentos estarán obligadas a crear y mantener los registros que la FDA estime necesarios para identificar las fuentes previas de abastecimiento y los receptores posteriores de estos alimentos.

d. Detención Administrativa

Se autoriza a la FDA a retener en forma administrativa los alimentos, si se tienen pruebas o información creíble de que dichos alimentos representan una amenaza de consecuencias negativas graves para la salud o muerte de personas o animales.

La tabla 3.6., resume los principales requisitos para acceder a los mercados de destino.

Tabla 3.6. Principales requisitos para acceder a los mercados de destino

Requisito	Descripción	Solicitante ó entidad recomendante
Codex Alimentarius	<ul style="list-style-type: none"> - Normas generales - Límite permisible de residuos (LMR) - Código internacional de prácticas recomendados para el envasado de transporte de frutas y verduras - Buenas prácticas agrícolas 	- FAO / OMS
Certificación Eurogap	- Normas generales	- Euro Retailer Produceworking Group (Eurep)
Control de plagas	<ul style="list-style-type: none"> - Normas específicas - Cetificación de país libre 	- Entidades sanitarias de cada país
HACCP	- Normas generales	- Compradores
Trazabilidad	- Procedencia exacta de la uva	- Compradores
Tratamientos cuarentenarios específicos	- Tratamiento en frío (Cold Treatment)	- Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (APHIS) USA
Ley contra el bioterrorismo	- Registro	- Food and Drug Administration (FDA) USA

Elaboración propia

CAPITULO IV

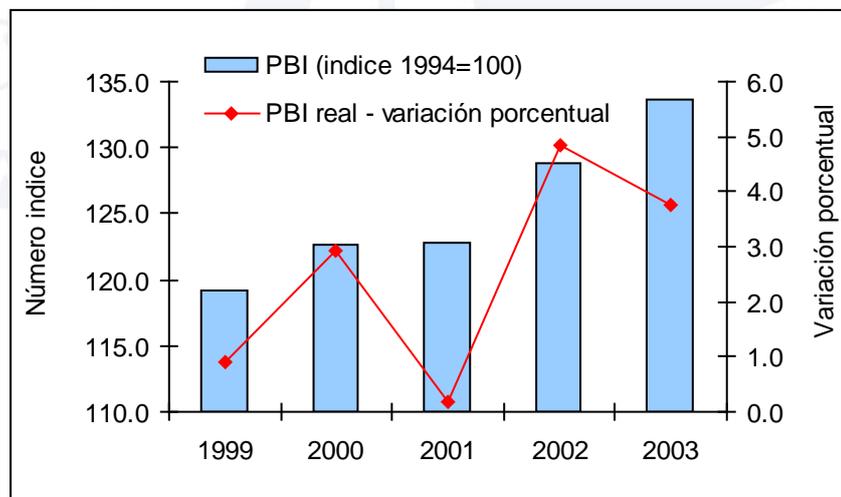
ANÁLISIS DEL ENTORNO NACIONAL

4.1. Ámbito económico

4.1.1. Producto bruto interno

En el año 2003, el producto bruto interno tuvo una variación de 3.76% respecto al alcanzado en el año 2002. En el periodo 1999-2003 se logró un crecimiento del 12.18%. (véase la Figura 4.1.)

Figura 4.1. Producto bruto interno durante el periodo 1999-2003



Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, INEI
 Web: <http://www.inei.gov.pe/web/aplicaciones/siemweb/index.asp?id=003>
 Elaboración propia

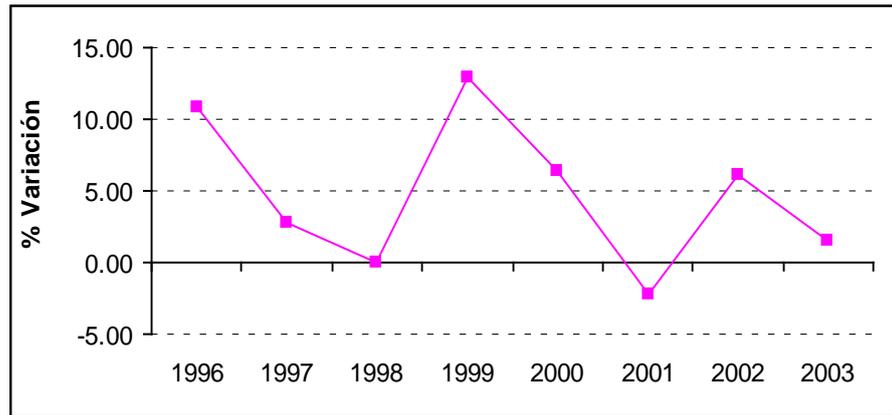
El crecimiento del producto bruto interno a partir del año 1999 es un signo auspicioso para el sector agrícola y en especial para el sub-sector de la uva de mesa, promoviendo la oferta de bienes y servicios, así como la demanda de productos perecibles.

4.1.2. Producto bruto agrícola

El producto bruto agrícola registró una disminución en el período 1997-1998, causado por el fenómeno del niño.

A partir del año 2002 el producto bruto agrícola empezó a recuperarse, culminando el año 2003 con una variación positiva de 1.59% respecto al año anterior. Esta variación fue ocasionada por el efecto de algunas condiciones climáticas adversas, a inicios de las campañas agrícolas, que determinaron un desfase en las siembras, siendo en su mayoría de arroz y de papa. (véase la Figura 4.2)

Figura 4.2. Producto bruto agrícola durante el periodo 1996-2003



Fuente: Sistema de cuentas nacionales, INEI
 Web: <http://www.inei.gob.pe/web/aplicaciones/siemweb/index.asp?id=003>
 Elaboración propia

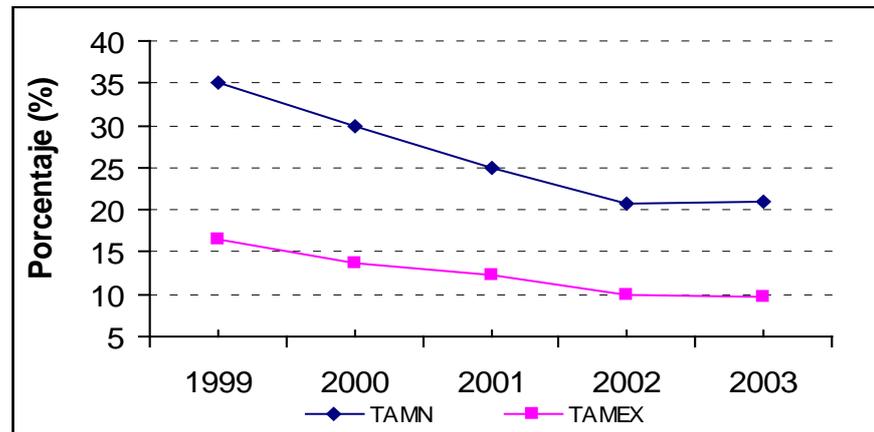
El índice de crecimiento registrado a partir del año 2001 es un buen síntoma para los potenciales inversionistas nacionales y extranjeros, al igual que para las actuales empresas participantes, promoviendo la competitividad entre ellas.

4.1.3. Tasa de interés

La tasa de interés activa promedio en moneda extranjera en el año 2003 fue del 9.65% anual, con una disminución del 3.90% con respecto al promedio del año 2002.

Mientras que la tasa activa promedio en moneda nacional en el año 2003 fue del 21.02%, con un aumento del 1.21% con respecto a la tasa promedio del año 2002. (véase la Figura 4.3)

Figura 4.3. Evolución de las tasas de interés durante el periodo 1999-2003



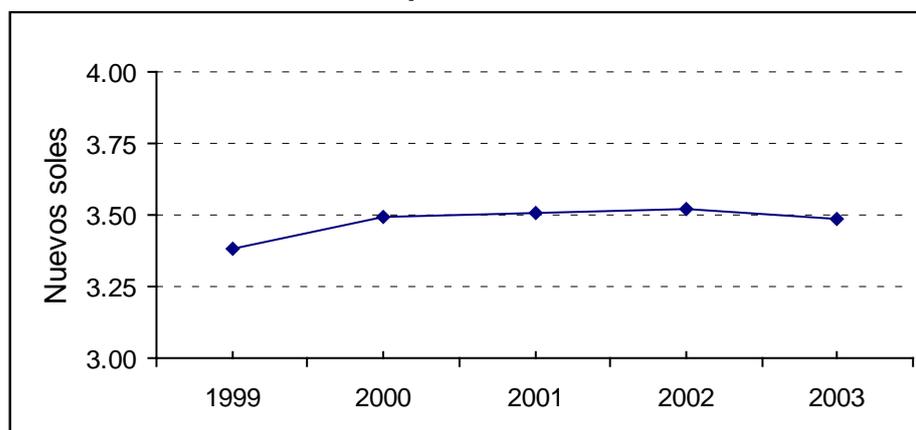
Fuente: Base Estadística de la Superintendencia de Banca y Seguros
<http://www.sbs.gob.pe/PortalSBS/estadistica/index.htm>
 Elaboración propia

Un incremento en la tasa de interés afectará la economía de las empresas participantes en el sub-sector de la uva de mesa, ya que la fuerte inversión requerida para este negocio genera la necesidad de recurrir a la banca privada.

4.1.4. Tipo de cambio

El tipo de cambio promedio fue de 3.48 soles por dólar americano en el año 2003, con una disminución del 0.99% con respecto al promedio del año 2002, (véase la Figura 4.4.).

Figura 4.4. Evolución del tipo de cambio US\$ / S/. durante el periodo 1999-2003



Fuente: Base Estadística de la Superintendencia de Banca y Seguros
<http://www.sbs.gob.pe/PortalSBS/estadistica/index.htm>
 Elaboración propia

La depreciación del dólar en el año 2003 no sólo se ha producido con respecto a la moneda nacional, si no también con otras monedas, (véase Tabla 4.1.)

Tabla 4.1. Depreciación del dólar al 2003

Monedas	%
Euro	17
Peso (Argentino)	14
Peso (Chile)	14
Real (Brasil)	19
Yen (Japón)	12

Fuente: Base Estadística, Banco Mundial
 Elaboración propia

En opinión del Banco Mundial, la depreciación del dólar frente a las monedas de la región continuará durante el período 2004-2005.

En el ámbito nacional, según Apoyo Consultoría S.A.¹⁶, la depreciación del dólar frente a la moneda nacional se mantendrá en términos nominales durante el año 2004, a pesar de la intervención que pueda efectuar el Banco Central de Reserva.

Una devaluación del dólar americano frente a la moneda nacional si bien es cierto que favorece a diversas actividades de la economía, afecta en forma negativa a las empresas agro-exportadoras, al tener menos soles por cada dólar cobrado, los cuales se destinan a los pagos de salarios y compra de materia prima en el ámbito local.

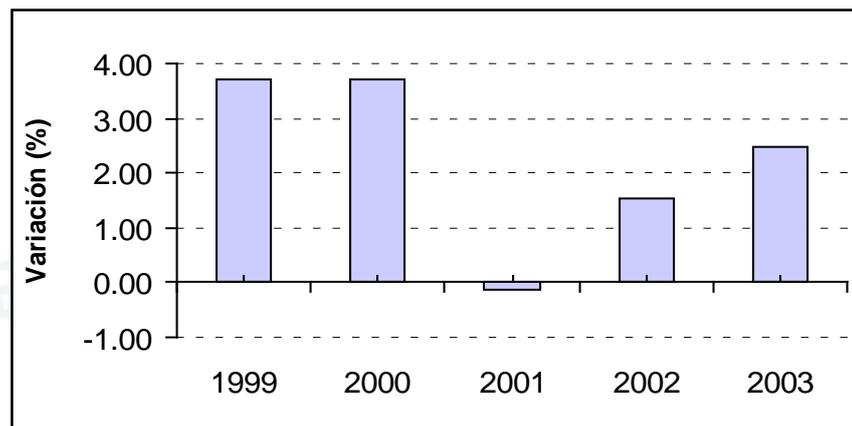
4.1.5. Inflación

La inflación, medida a través del índice de precios al consumidor (IPC), tuvo una variación del 2.48% en el año 2003, explicada por el efecto de las cotizaciones

¹⁶ Agenda SAE mes de Enero 2004, publicado por Apoyo Consultoría S.A

internacionales de petróleo sobre los precios domésticos de combustibles y los servicios de transporte, así como por la menor oferta agrícola local que afectó los precios de algunos alimentos (véase la figura 4.5.).

Figura 4.5. Variación de la inflación durante el periodo 1999-2003



Fuente: Sistema de Índices de Precios, INEI
<http://www.inei.gob.pe/web/aplicaciones/siemweb/index.asp?id=003>
 Elaboración propia

Según estimaciones del Banco Central de Reserva del Perú, la variación del índice de precios al consumidor no superará el 3% en el año 2004, según su esquema de “Metas Explícitas de Inflación”.

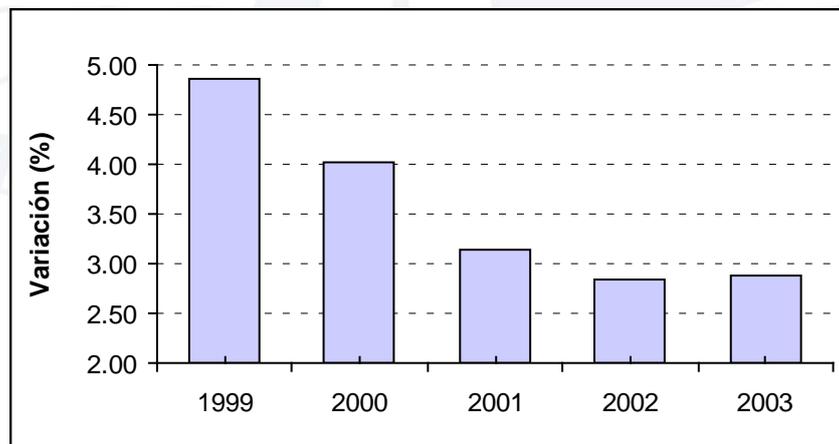
El sub-sector de la uva de mesa es también sensible al índice inflacionario, debido a que afecta a los precios de los insumos necesarios para la producción y comercialización de este producto.

4.1.6. Inversión Pública

La inversión pública representó el 2.88% del producto bruto interno en el año 2003, con un ligero aumento respecto al año 2002 que supuso el 2.84% del producto bruto interno de ese año.

La inversión pública ha tenido una disminución significativa con respecto al año 1999 en el cual la inversión estatal llegó a representar el 4.85% del producto bruto interno. (véase la Figura 4.6)

Figura 4.6. Inversión del sector público como porcentaje del PBI durante el periodo 1999-2003

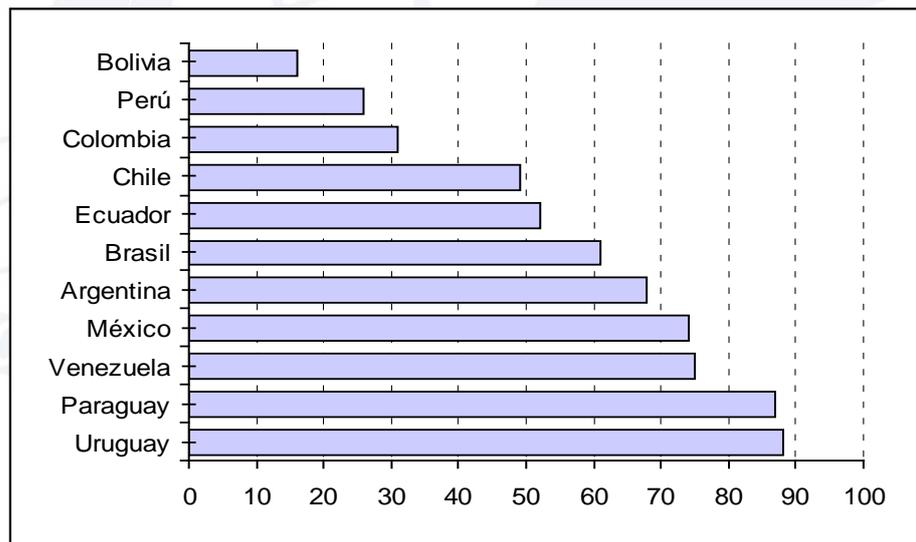


Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, INEI
 Web: <http://www.inei.gob.pe/web/aplicaciones/siemweb/index.asp?id=003>
 Elaboración propia

La disminución de la inversión pública como porcentaje del producto bruto interno, afecta a los programas de restauración, ampliación y renovación de la estructura vial del país, a la construcción y ampliación de represas, así como a la ampliación y mantenimiento de los terminales marítimos, infraestructura necesaria para el desarrollo de la agricultura.

En lo referente a infraestructura vial, Perú ocupó el penúltimo lugar de acuerdo al ranking de infraestructura de carreteras de América Latina elaborado por el Banco Mundial en el año 2003.

Figura 4.7. Ranking de infraestructura vial en América Latina para el año 2003.

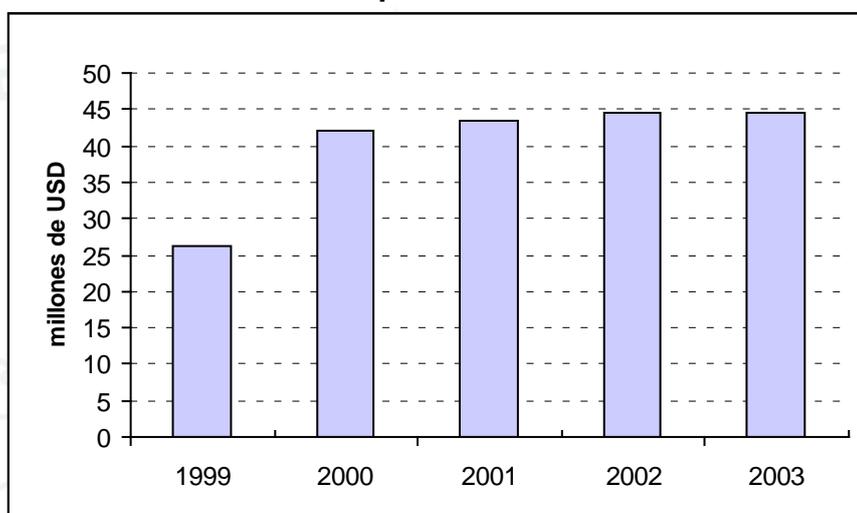


Fuente: Informe de Infraestructura vial 2003, Banco Mundial.
Elaboración propia

4.1.7. Inversión extranjera en la agricultura

El nivel de inversión extranjera en la agricultura se ha mantenido durante el período 2000-2003, alcanzando en el año 2003 la cifra de US \$ 44 Millones. (véase la Figura 4.8) La inversión extranjera en la agricultura sólo representó, en dicho período, el 0.36% del total de inversiones extranjeras.

Figura 4.8. Inversión extranjera en la agricultura durante el periodo 1999-2003



Fuente: Inversión, INEI

Web: <http://www.inei.gob.pe/web/aplicaciones/siemweb/index.asp?id=003>

Elaboración propia

4.1.8. Créditos en el sector financiero privado

Los créditos bancarios otorgados durante el periodo 1999-2003 al sector agrario, se mantuvieron alrededor del 3% del total del sector financiero, (véase Tabla 4.2.)

Tabla 4.2. Créditos bancarios totales y los otorgados al sector agrario. (En millones de USD)

Años	Créditos totales	Créditos sector agrario	Créditos totales/sector agrario
1999	12,000.80	376.60	3.14%
2000	11,740.90	392.50	3.34%
2001	10,801.55	351.19	3.25%
2002	10,783.52	331.97	3.08%
2003	10,242.27	329.12	3.21%

Fuente: Base Estadística de la Superintendencia de Banca y Seguros
 web: <http://www.sbs.gob.pe/PortalSBS/estadistica/index.htm>
 Elaboración propia

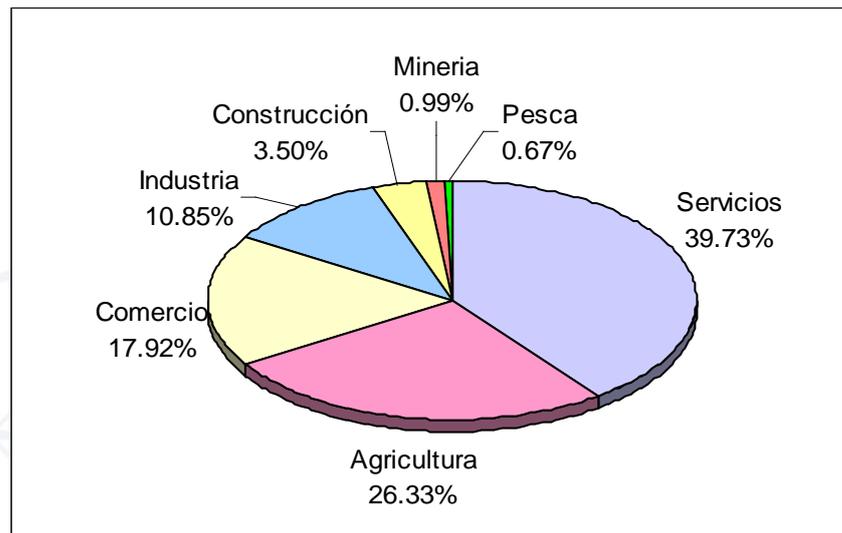
El financiamiento bancario es un factor determinante para el desarrollo agrícola nacional, el cual es de bajo interés en el sistema financiero privado, debido a su calificación de alto riesgo como consecuencia de su exposición a factores exógenos que afectan su producción, tales como el clima y los recursos hidrológicos entre otros. Por ello, el sistema financiero privado orienta sus esfuerzos crediticios a sectores con un menor riesgo.

4.1.9. Aporte de la agricultura al empleo nacional

La agricultura nacional proporcionó trabajo al 26.33% de la población económicamente activa (PEA) en el año 2003 (véase la Figura 4.8), ello la coloca en el segundo lugar de las

actividades económicas generadoras de empleo, después de los servicios. Es decir que potenciar el desarrollo agrícola es prioritario para lograr el bienestar de una gran parte de la población nacional.

Figura 4.9. Aporte sectorial al empleo nacional en el año 2003



Fuente: Indicadores sociales-empleo, INEI
<http://www.inei.gov.pe/Sisd/index.asp>
 Elaboración propia

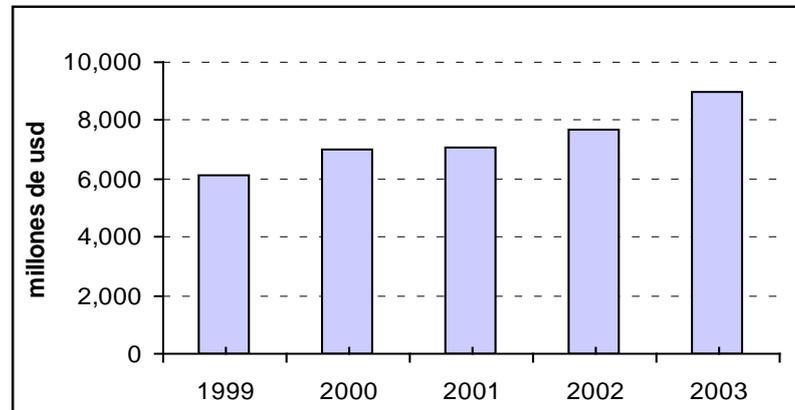
4.1.10. Exportaciones nacionales

El total de exportaciones peruanas en el año 2003 alcanzó la cifra de US\$ 8,954 millones que representó un aumento de 16.47% con respecto al año 2002. (véase la Figura 4.10)

Durante el período 1999-2003 las exportaciones peruanas

alcanzaron una tasa de crecimiento promedio de 9.38% anual.

Figura 4.10. Exportaciones peruanas a valor FOB durante el periodo 1999-2003



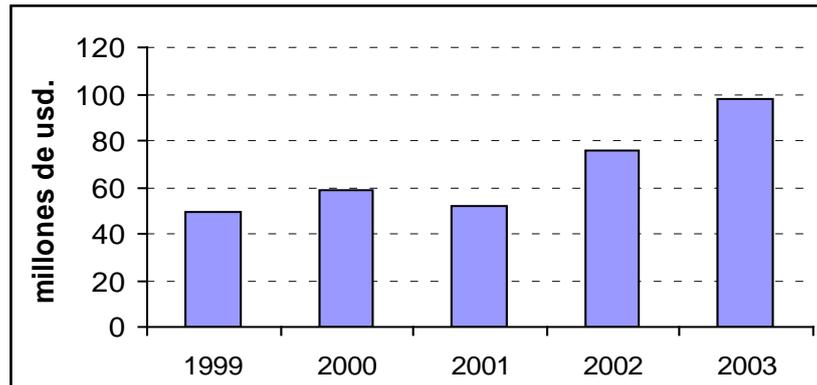
Fuente: Banco Central de Reserva del Perú
 Elaboración propia

El incremento de las exportaciones nacionales constituye un estímulo para el sub-sector de la uva de mesa, ya que supone el aumento de la oferta exportable y por lo tanto, mayor poder de negociación en el mercado internacional.

4.1.11. Exportaciones de frutas

Las exportaciones de frutas alcanzaron en el 2003 la cifra de US\$ 98 millones (véase la Figura 4.11), lo que significó un crecimiento del 29% con respecto al año anterior.

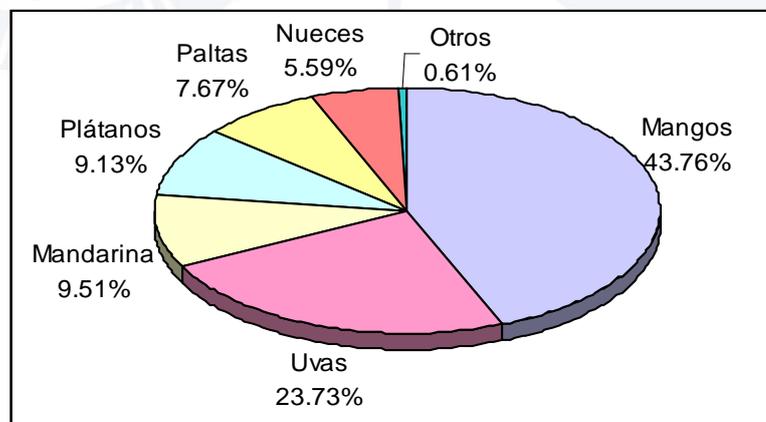
Figura 4.11. Exportaciones de frutas durante el periodo 1999-2003



Fuente: Actividad Agrícola, Ministerio de Agricultura del Perú
Web: <http://www.minag.gob.pe/agricola.shtml>
Elaboración propia

Con relación a la distribución por tipo de fruta (véase la Figura 4.12), el mango tuvo una mayor representación, con el 43.76% del total de las exportaciones de frutas, seguida por la uva de mesa con el 23.73% y la mandarina con el 9.51% del total de las exportaciones.

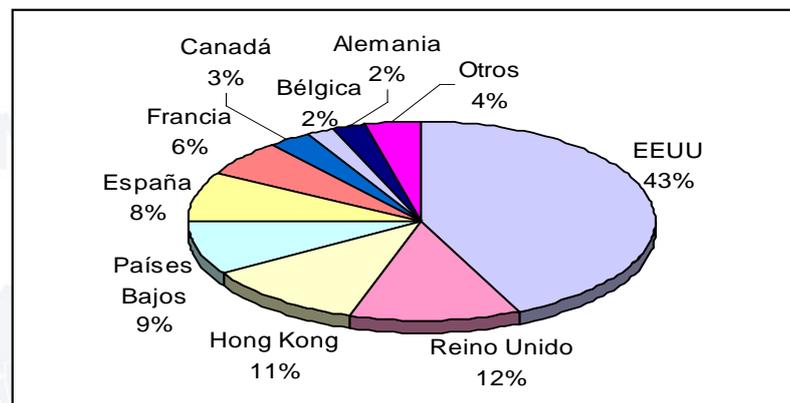
Figura 4.12. Exportaciones de frutas en el año 2003



Fuente: Actividad Agrícola, Ministerio de Agricultura del Perú
Web: <http://www.minag.gob.pe/agricola.shtml>
Elaboración propia

De acuerdo con la distribución por país, los principales mercados de destino de las frutas peruanas en el año 2003 fueron Estados Unidos con el 43%, Reino Unido con el 12%, Hong Kong con el 11%, los Países Bajos con el 9% y España con el 8% del total de las exportaciones de frutas. (véase la figura 4.13.)

Figura 4.13. Exportaciones de frutas por país de destino en el año 2003



Fuente: Actividad Agrícola, Ministerio de Agricultura del Perú
 Web: <http://www.minag.gob.pe/agricola.shtml>
 Elaboración propia

El aumento de las exportaciones de frutas peruanas supone una gran oportunidad para el desarrollo de las exportaciones de uvas de mesa, aprovechando los canales de distribución vigentes y sobretodo, posicionando la fruta peruana como un producto de calidad y precio atractivo para los mercados internacionales.

4.2. **Ámbito político, gubernamental y legal**

4.2.1. **Ley de Promoción del Agro**

El estado peruano a través de la ley 27360 publicada en octubre del año 2000 estableció un conjunto de beneficios tributarios al objeto de promover la actividad agrícola en el país.

Las actividades agroindustriales comprendidas en esta ley son:

- Producción, procesamiento y conservación de carne y de productos cárnicos.
- Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas al igual que alimentos compuestos por estos.
- Elaboración de azúcar.

Esta ley establece los siguientes beneficios tributarios:

- Tasa de Impuesto a la renta del 15%
- Dedución de gastos realizados con Boletas de Venta emitidas por contribuyentes del Régimen Único Simplificado.
- Depreciación de inversiones con tasa anual del 20%.

- Recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas, pagado por las adquisiciones de inversiones en etapas preproductivas.
- Exoneración del Impuesto Extraordinario de Solidaridad.
- El 4% al régimen de Prestaciones de Salud por parte de los trabajadores de la actividad agraria.

Las empresas pertenecientes al sub-sector de la uva de mesa pueden acogerse a este conjunto de beneficios tributarios, lo que significa un incentivo para que las actuales empresas sigan invirtiendo en esta actividad, así como para los potenciales inversionistas.

4.2.2. Banco Agropecuario (Agrobanco)

El Banco Agropecuario ó Agrobanco es una institución creada por el Estado en diciembre del año 2001 con el objeto de promover el desarrollo de los sectores agrario y pecuario a través del otorgamiento de créditos y asesoría técnica.

Según la modalidad de crédito se dividen en dos grandes grupos:

- Créditos indirectos, a través de las Cajas Rurales y Cajas Municipales, y sin límites de montos de préstamo.

- Créditos directos, destinados a medianos y pequeños agricultores.

El límite máximo del préstamo para el mediano y pequeño agricultor asciende a S/.192,000 y S/.48,000 respectivamente, dependiendo del número de hectáreas que posea. Estos créditos se otorgan a través de cadenas productivas, es decir a través de un conjunto de agentes económicos interrelacionados en el mercado, desde la provisión de insumos, producción, transformación y comercialización hasta el consumidor final.

Según Carlos Garatea, presidente de Agrobanco¹⁷, la exigencia de que se conformen cadenas productivas es por la pequeñez que tiene una unidad productiva agropecuaria, al unirse logran un grupo económico de mayor tamaño, con más poder de negociación y que le permita afrontar el crédito y tener la rentabilidad necesaria.

Para obtener el crédito los productores integrantes de la cadena productiva deberán cumplir una serie de requisitos, entre los principales se encuentran:

- Realizar una misma actividad o cultivo.

¹⁷ Entrevista realizada en el diario Gestión con fecha 24 de mayo del 2004.

- Contar con el asesoramiento y gestión administrativa de una empresa, institución u organismo no gubernamental especializado en ciencias agropecuarias.
- Deberán sustentar la factibilidad del cultivo con una rentabilidad no menor del 15%.
- Acreditar la existencia de un comprador calificado y asegurado mediante un contrato de compra-venta.
- Haber operado una cartera de proyectos agropecuarios en los 2 últimos años consecutivos.
- No tener deudas vencidas e impagas (morosidad) con ninguna entidad financiera o comercial ó con el desaparecido Banco Agrario.

4.2.3. Rescate Financiero Agropecuario (RFA)

Establecido bajo las condiciones y procedimientos del Decreto de Urgencia 059-2000, el RFA considera beneficiario a personas naturales y jurídicas dedicadas a la actividad agropecuaria que posean deudas con instituciones financieras.

El objetivo de este programa, es el de restablecer la capacidad económica y financiera de las empresas endeudadas, bajo condiciones especiales como la condonación de intereses, moras y otros gastos, con la participación especial del Estado a

través de la emisión de Bonos del Tesoro por importe de hasta por US\$ 100 millones, con los cuales se cubriría el 30% de la deuda refinanciada hasta un máximo de US\$ 200 mil para deudores individuales y de US\$ 400 mil para empresas vinculadas a un mismo grupo económico.

4.2.4. Saneamiento legal de tenencia de tierras

La tenencia de tierras en el Perú ha sido y será siempre un factor determinante en la producción agraria. La propiedad y administración de las tierras agrícolas han sido normadas por el Estado a través de diferentes reformas, que no han tenido los resultados esperados.

La última gran reforma se efectuó con la ley N ° 26505, “Ley de la Inversión Privada en el desarrollo de las actividades económicas en las tierras del territorio nacional y de las Comunidades Campesinas y Nativas”, promulgada el 17 de julio de 1995, más conocida como "Ley de Tierras". Su objetivo fue alentar la inversión y propiedad privada en el sector agrario, eliminando las restricciones que impedían a los inversionistas orientarse hacia la agricultura.

En el marco de dicha ley se crea el Proyecto Especial de Titulación y Catastro Rural (PETT) el cual tiene como principales objetivos:

- Alcanzar el perfeccionamiento de la titulación y registros de los predios rurales expropiados y adjudicados en la reforma agraria de la década de los sesenta.
- Formalizar la tenencia y mejorar el derecho de propiedad privada sobre la tierra rural para facilitar el acceso de sus titulares a cualquier actividad económica.

A partir de los años 1996-1997 y con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) el Proyecto Especial comienza a rendir sus frutos, aunque existe mucho trabajo por realizar. Según estimaciones del Ministerio de Agricultura, solo el 23 % del total de la superficie agrícola en uso (aproximadamente 5 millones de hectáreas) cuenta con un título y está debidamente registrado.

4.2.5. Acuerdos internacionales

a. Comunidad andina

La Comunidad Andina es un acuerdo regional constituido por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, que

tiene como objetivo promover el desarrollo equilibrado de sus países miembros, acelerar el crecimiento por medio de la integración y la cooperación, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.

En el año 1993 los países miembros se comprometieron (con excepción de Perú que lo hizo en el año 1997) a crear una zona de libre comercio.

Al cierre del año 2003 Perú ha liberado su comercio con sus socios andinos en más del 90%.

Por otro lado, una de las principales metas de la Comunidad Andina es la integración con otros bloques regionales, por lo que en el mes de diciembre del 2003 se suscribió el Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea al objeto de lograr posteriormente un acuerdo de asociación que incluya una área de libre comercio entre ambos bloques, que pueda brindar un acceso predecible y estable de los productos andinos al mercado europeo.

b. Organización Mundial del Comercio

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, tanto exportadores como importadores a llevar adelante sus actividades.

El Perú es miembro de la OMC y ha suscrito el Acta Final de la Ronda de Uruguay el 15 de abril de 1994 en la ciudad de Marrakech, Marruecos.

Dentro de la Ronda de Uruguay se establecieron los siguientes acuerdos:

- **Cláusula de nación más favorecida (NMF).** Esta cláusula exige que, en caso de que un país conceda a otro una reducción arancelaria, la misma concesión debe otorgarse a todos los demás países miembros, salvo que exista un acuerdo comercial bilateral de por

medio y otras excepciones que la misma cláusula establece.

- **Mecanismo de resolución de disputas.** Al amparo de la OMC, los países podrán plantear a los demás miembros sus disputas comerciales ante un órgano de resolución de disputas.
- **Medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF).** Para garantizar la aplicación de normas estrictas de salud y de seguridad para los alimentos y que impida la protección de los productores nacionales, la OMC ha establecido un conjunto de medidas básicas relativas a la inocuidad de los alimentos. Cada país es libre de establecer sus propias normas específicas, cuidando de no perjudicar a un país en especial.

Las relaciones comerciales multilaterales representan la base de todo comercio supranacional. La participación del Perú OMC permite que sus productos, en especial los agrícolas, puedan competir en el mercado internacional en un régimen multilateral adoptado por consenso por todos los miembros, en donde los países más pequeños disponen de un poder de negociación más amplio.

c. Salvaguardias provisionales a productos textiles de China.

A fines del año 2003 el estado resolvió aplicar salvaguardias específicas provisionales a un grupo de partidas arancelarias pertenecientes al sector de confecciones textiles provenientes de la República Popular China al objeto de proteger la industria textil nacional.

La salvaguardia es aplicada a través de la imposición de sobretasas que van desde US\$. 5.56 a US\$. 33.83 por kilogramo.

El presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX) Sr. Luis Vega¹⁸, manifestó que si bien es cierto que el gobierno peruano ha sustentado la aplicación de dicha norma en el marco del Acuerdo sobre Salvaguardias de la Organización Mundial de Comercio, la medida ha generado polémica en el sector privado, debido a que favorece sólo a un gremio empresarial y perjudica a un solo país exportador por lo tanto su aplicación podría afectar a las relaciones comerciales con el país perjudicado.

¹⁸ Entrevista realizada al señor Luis Vega, presidente de la Asociación de Exportadores (Adex) en el diario Gestión el día 14 de marzo del 2004.

Tras la aplicación de la salvaguardia, China ha endurecido una serie de normas fitosanitarias a productos peruanos en especial a la harina de pescado y las uvas de mesa. Para el caso de las uvas de mesa, esta condición varío en el marco del acuerdo fitosanitario que se firmaría durante el año 2004 y se perfeccionaría durante el año 2005

En el caso de que las salvaguardias se vuelvan generales, su aplicación también podría afectar las relaciones comerciales con los países involucrados si el argumento técnico no está debidamente sustentado.

d. Negociación de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos

El gobierno peruano busca integrarse a los principales mercados del mundo, de ahí sus esfuerzos por lograr un acuerdo comercial con los Estados Unidos, principal socio comercial del país y principal importador de frutas peruanas con un 43% del total de las exportaciones peruanas en el año 2003.

Al cierre del 2003 las negociaciones se encuentran avanzadas, pero existe presiones por parte de empresas

norteamericanas en implementar aranceles a nuestros productos agrícolas, para proteger su respectiva industria.

Es de esperar que el Estado peruano no ceda ante las presiones existentes, defendiendo los intereses de las exportaciones agroindustriales, por ser éstas las que mayor crecimiento han observado dentro de las exportaciones no tradicionales y por ser el sector agrario el que ha brindado mayor aporte al empleo en el país.

4.2.6. Protestas

En el período 2002-2003 el país ha sufrido diversas movilizaciones sociales de diferentes intensidades. (véase Tabla 4.3.)

La mayoría de estas protestas fueron efectuadas en el interior del país, a través del bloqueo de carreteras afectando el libre transporte de mercaderías y de personas y perjudicando al comercio de bienes perecibles como las frutas y hortalizas.

Tabla 4.3. Principales protestas nacionales entre los años 2002 y 2003

2002	Mayo	Paro Nacional del gremio sindical
	Junio	Protestas en Arequipa por privatizaciones eléctricas.
2003	Marzo	Paro agrario por demanda de rebaja de IGV para productos agrarios.
	Mayo	Huelga de transportistas
	Junio	Huelga indefinida del Sindicato de maestros públicos
	Noviembre	Paro en Tambogrande
	Diciembre	Movilización de agricultores cocaleros

Fuente: Indicadores sociales-empleo, INEI

Web: <http://www.inei.gob.pe/Sisd/index.asp>

Elaboración propia

En opinión de Apoyo Consultoría S.A. las protestas sociales continuarán por lo menos hasta las próximas elecciones presidenciales en el año 2006, por los siguientes factores:

- Persistencia de la situación de insatisfacción por parte de la población.
- Porque se ha constatado que el gobierno sólo reacciona cuando se toman medidas de fuerza.
- Ausencia y deficiencia del Estado en varios ámbitos.

Se considera las protestas no harán peligrar la gobernabilidad del país, pero sí pueden ahuyentar las inversiones en

diferentes actividades económicas del país, en especial en la actividad agro-exportadora.

4.2.7. Estabilidad política

La estabilidad política al cierre del año 2003 sigue siendo algo débil, y se caracteriza por una baja aprobación de la gestión de los poderes del Estado, en especial del poder ejecutivo.

La débil estabilidad política es alimentada por los siguientes factores:

- El cúmulo de denuncias de corrupción del entorno presidencial familiar y del partido de gobierno.
- Partido oficial fragmentado.
- Debilidad de los gobiernos locales.
- Los partidos de la oposición tienen su propia agenda política.

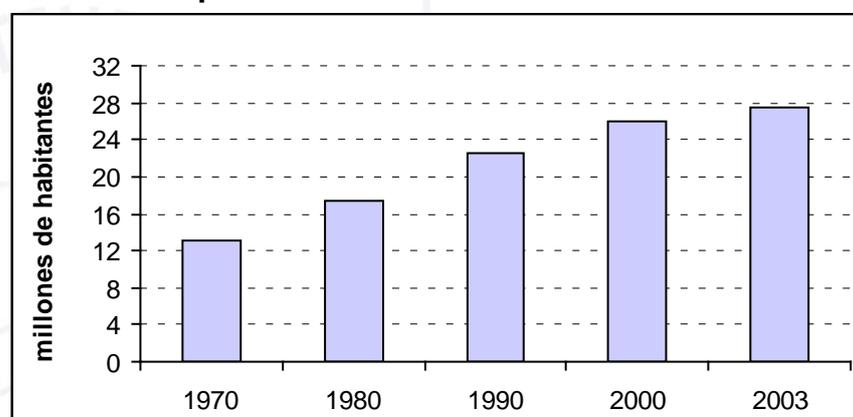
Esta precaria estabilidad política, al igual que los movimientos sociales, ahuyentan las inversiones, en especial en la agricultura.

4.3. Ámbito social y demográfico

4.3.1. Población

Al cierre de diciembre de 2003, la población nacional se estimó en 27.5 millones de habitantes con un crecimiento anual en promedio de 1.7%. (véase la Figura 4.14.)

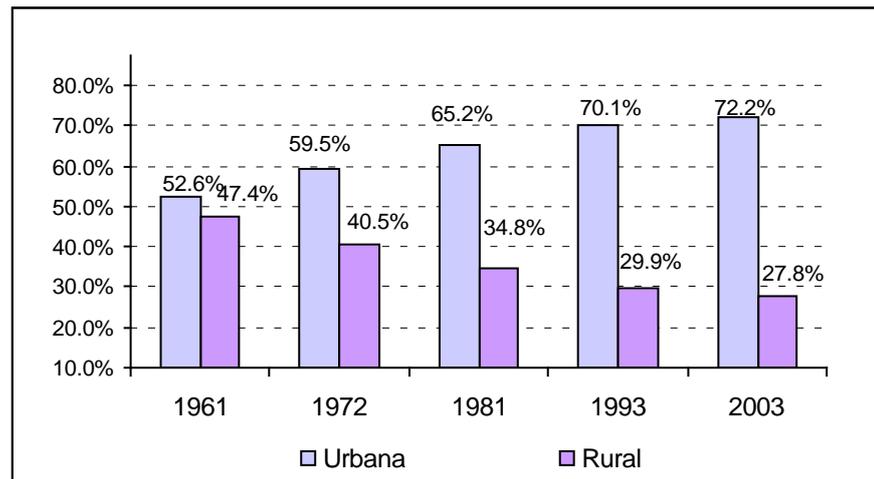
Figura 4.14. Evolución poblacional en el Perú durante el periodo 1970-2003



Fuente: Información poblacional, INEI
<http://www.inei.gob.pe/Sisd/index.asp>
Elaboración propia

En cuanto a la evolución de la población urbana y rural a diciembre del 2003 la distribución relativa fue como se observa en la Figura 4.15

Figura 4.15. Distribución poblacional en el Perú entre el periodo 1961-2003



Fuente: Información poblacional, INEI
<http://www.inei.gob.pe/Sisd/index.asp>
 Elaboración propia

La población rural ha venido disminuyendo en términos relativos con respecto a la población nacional, la misma tendencia se aprecia en la mayoría de países de la región.

Esta disminución, en términos relativos ocasiona en muchos casos una expansión urbana sin planificación y en otros casos invasiones de tierras agrícolas.

4.4. **Ámbito climatológico y recursos naturales**

4.4.1. **Clima**

El Perú tiene variados climas subtropicales y tropicales debido a la existencia de dos factores determinantes que modifican

sus condiciones ecológicas, la Cordillera de los Andes y las corrientes marinas de Humboldt y del Niño.

De acuerdo con estos factores determinantes, el Perú cuenta con una amplia diversidad climática, que incluye 84 de los 108 climas existentes en el mundo.

Con relación al clima de la costa, en donde se cultiva la mayor parte de las frutas exportables, existen dos tipos de clima predominantes. Entre las localidades de Lambayeque y Tacna, el clima es subtropical, con temperaturas medias que fluctúan entre los 18° y 21° C y una excesiva humedad atmosférica que alcanza el 90 y 98%. Entre Tumbes y Piura es semi-tropical, de elevada temperatura con una media anual de 24° C, lluvias periódicas de verano y abundante humedad.

A pesar de las condiciones favorables en la costa peruana, existen cambios climáticos esporádicos como por ejemplo el atraso de las lluvias, que generan un desfase en las campañas agrícolas, en especial en las campañas frutícolas las cuales dependen muchas veces de las ventanas de oportunidad que les ofrece la contra estación de los países consumidores.

4.4.2. Fenómeno del Niño

El fenómeno del Niño afecta a una amplia área y se extiende desde el sur del Océano Pacífico teniendo como una de sus principales características el aumento generalizado de la temperatura de la superficie del mar en gran parte del sector Oriental y Central del Pacífico Ecuatorial. Asimismo provoca una disminución de la presión atmosférica en el Pacífico Sur Oriental (costa de Sudamérica) y aumento en la región de Oceanía.

“El Niño” más antiguo que se tiene registrado ocurrió en el año 1578, el cual tuvo un efecto devastador y se concentró en la ciudad de Lambayeque arrasando sus cultivos en su totalidad.

Según datos del Servicio Nacional de Meteorología e Hidrografía (Senamhi) se observó que los años 1925, 1933, 1941, 1957, 1972, y 1982 - 1983 fueron los más fuertes, y un grupo adicional de seis fenómenos (1932, 1939, 1943, 1953, 1965, 1987 y 1997) fueron considerados como moderados.

El aumento de la temperatura de la superficie del mar trae como consecuencia la aparición de lluvias excesivas en la costa norte, deficiencia de lluvias en la sierra sur, migración y

profundización de los peces de agua fría e incremento de plagas y enfermedades en ciertos cultivos.

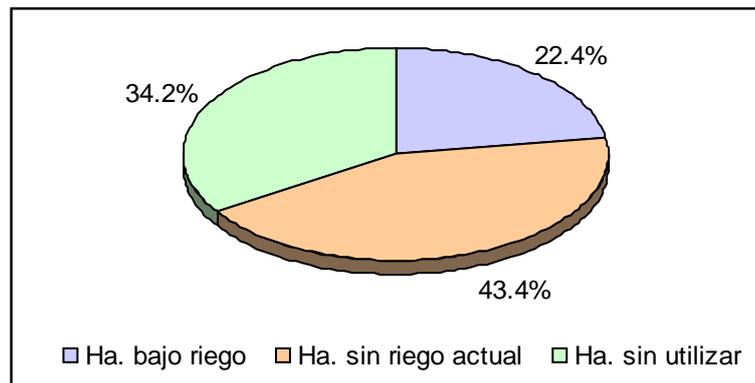
Según el Servicio Nacional de Meteorología e Hidrografía (Senamhi) no existen indicios que pronostiquen la aparición del fenómeno para los años 2004-2005.

Para los siguientes años, dicho organismo aún no puede efectuar ningún tipo de pronóstico con relación a la aparición del fenómeno ó de su grado de intensidad.

4.4.3. Disponibilidad de tierras

Se estima que el Perú cuenta con 7.6 millones de hectáreas con vocación agrícola, de los cuales sólo 5 millones están en uso, estando apenas 1.7 millones de hectáreas previstas de bajo riego (véase la Figura 4.16.).

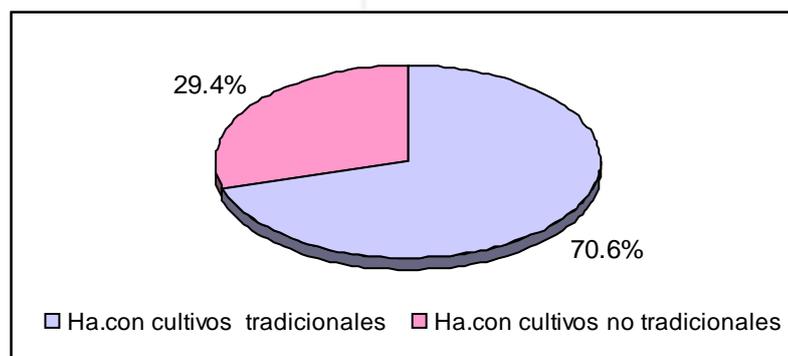
Figura 4.16. Disponibilidad de tierras en el año 2003



Fuente: Base Estadística, Ministerio de Agricultura del Perú
<http://www.minag.gob.pe/estadistica.shtml>
 Elaboración propia

Asimismo, al cierre del año 2003 se estimó que sólo 45 mil hectáreas de la costa del país se dedican al mercado mundial de productos no tradicionales de alta rentabilidad potencial y en contraste, más de 1.2 millones de hectáreas se dedican a la agricultura extensiva de cultivos tradicionales, cuya productividad es bajísima (véase la Figura 4.17.).

Figura 4.17. Distribución de las tierras por tipo de cultivos en el año 2003



Fuente: Base Estadística, Ministerio de Agricultura del Perú
<http://www.minag.gob.pe/estadistica.shtml>
 Elaboración propia

En la Tabla 4.4., se presenta un resumen de los factores críticos del análisis del entorno nacional.

Tabla 4.4. Resumen de los factores críticos del entorno nacional

Ámbito económico	<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento de la economía nacional - Recuperación de la agricultura - Disminución de tasas de interés - Depreciación del dólar americano - Bajo nivel de inflación - Baja inversión pública en infraestructura - Baja inversión extranjera en la agricultura - Reducido financiamiento privado - Alto aporte del sector agrario al empleo nacional - Crecimiento del total de exportaciones - Crecimiento de las exportaciones de frutas - EE.UU. principal importador de frutas peruanas
Ámbito político, gubernamental y legal	<ul style="list-style-type: none"> - Ley de promoción al agro - Agrobanco - Rescate financiero agropecuario - Baja tenencia formal de las tierras - Proyecto Especial de Titulación y Catastro Rural - Comunidad Andina - Organización Mundial de Comercio - Aplicación de salvaguardias específicas - Negociaciones para un TLC con E.E.U.U. - Inestabilidad política - Protestas sociales
Ámbito social y demográfico	<ul style="list-style-type: none"> - Disminución de la población rural en términos relativos con respecto a la población nacional
Ámbito climatológico y recursos naturales	<ul style="list-style-type: none"> - Diversidad climática - Cambios climáticos en la costa - Ausencia del Fenómeno del Niño año 2005 - Disponibilidad de tierras

Elaboración propia

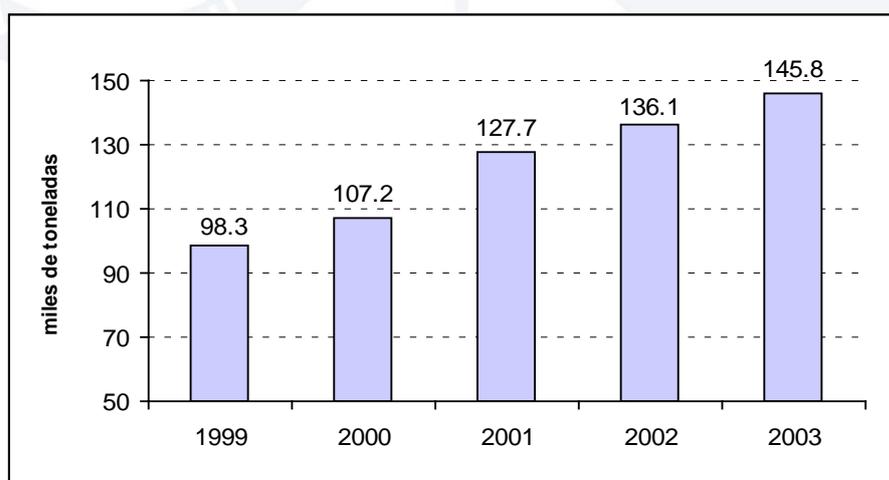
CAPITULO V

CARACTERISTICAS PREDOMINANTES DE LA UVA DE MESA PERUANA DE EXPORTACIÓN

5.1. Producción nacional

La producción nacional de todas las variedades de uvas, en el año 2003 tuvo un incremento del 7.23% respecto a su volumen de producción en el año anterior, además el promedio de crecimiento alcanzó el 14.23% durante el período 1999-2003. (véase la Figura 5.1.)

Figura 5.1. Evolución de la producción nacional de todas las variedades de uvas durante el periodo 1999-2003.



Fuente: Base Estadística, Ministerio de Agricultura del Perú

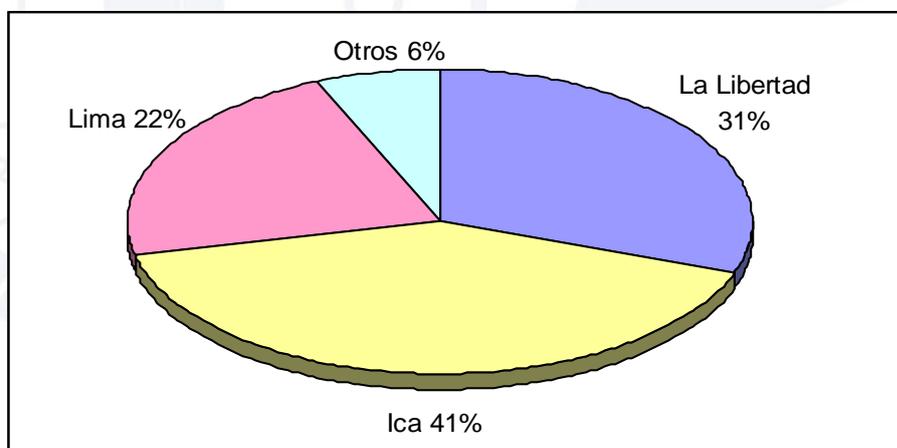
<http://www.minag.gob.pe/estadistica.shtml>

Elaboración propia

Al cierre del año 2003, se cuenta con una superficie total de 10,883 hectáreas de área cultivada de todas las variedades de uvas, de las cuales 2,400 hectáreas., están destinadas la producción de uvas de mesa de exportación.

La distribución regional de la producción total de uvas en el Perú, se da en la región Ica con el 41% con la mayor producción nacional, seguido por las regiones Lima y La Libertad. Entre estas tres regiones se concentra el 94% de la producción nacional. (véase la Figura 5.2)

Figura 5.2. Distribución regional de la producción nacional de todas las variedades de uvas en el año 2003

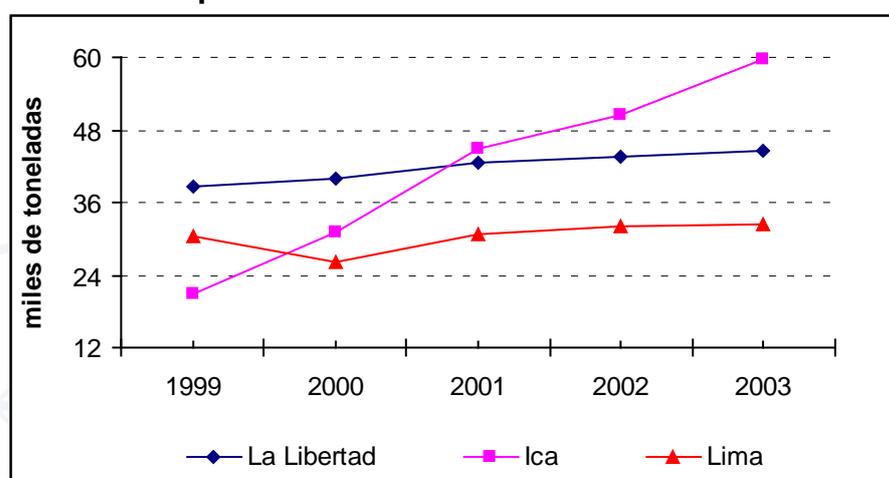


Fuente: Base Estadística, Ministerio de Agricultura del Perú
<http://www.minag.gob.pe/estadistica.shtml>
Elaboración propia

En el año 2003 la región Ica tuvo una producción de 59.6 mil toneladas y se ubica como la de mayor producción nacional; le siguen

en volumen de producción La Libertad con 44.6 mil toneladas y Lima con 32.3 mil toneladas. En el periodo 1999–2003 el incremento porcentual alcanzado por la región Ica fue del 187.32%, La Libertad 15.29% y Lima 5.82%. (véase la Figura 5.3)

Figura 5.3. Evolución de la producción nacional de todas las variedades de uvas por regiones durante el periodo 1999-2003

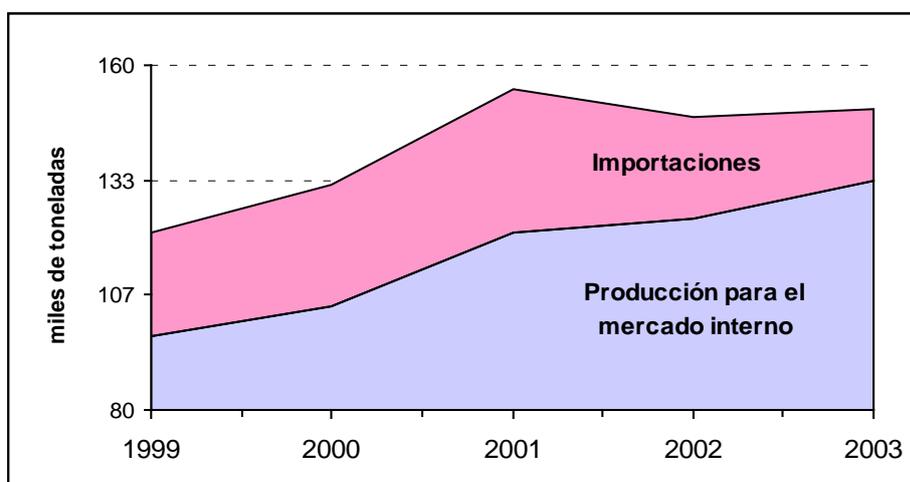


Fuente: Bases de datos Sistema de Información Agrícola en convenio con Provid Asociación de Productores de Uva, en el Portal del MINAG
 Web: <http://frenteweb.minag.gob.pe/sisapv/index.php>
 Elaboración propia

5.2. Consumo nacional

El consumo nacional de todas las variedades de uvas, comprende la producción destinada al mercado interno más el volumen de importaciones de uvas frescas. Durante el período 1999-2003 este consumo nacional tuvo un crecimiento incrementándose de 121.3 mil toneladas hasta 149.8 mil toneladas, lo cual representa un incremento del 23.5% (véase la Figura 5.4.).

Figura 5.4. Evolución del consumo nacional de uvas en todas sus variedades durante el periodo 1999-2003



Fuente: Datos agrícolas de Faostat

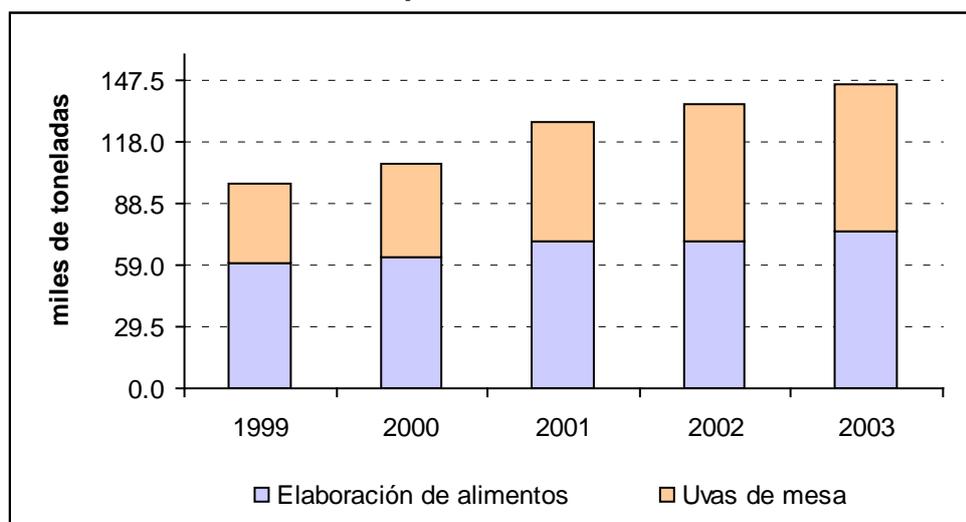
Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>

Elaboración propia

El destino del consumo nacional de las uvas, se distribuye en dos grandes grupos, las que son transformadas a través del proceso industrial para la producción de vinos, piscos y pasas, y la orientada a alimentación en su condición de uva fresca, bajo la denominación de uvas de mesa.

Durante el periodo 1999-2003, la distribución anual del destino del consumo nacional de la uva se aprecia en la Figura 5.5. Al año 2003, el 48.4% se consumió en su calidad de uvas de mesa unos 70.6 mil toneladas y el 51.6% se destino para la industria, unos 75.2 mil toneladas.

Figura 5.5. Destino del consumo nacional de uvas durante el periodo 1999-2003



Fuente: Datos agrícolas de Faostat

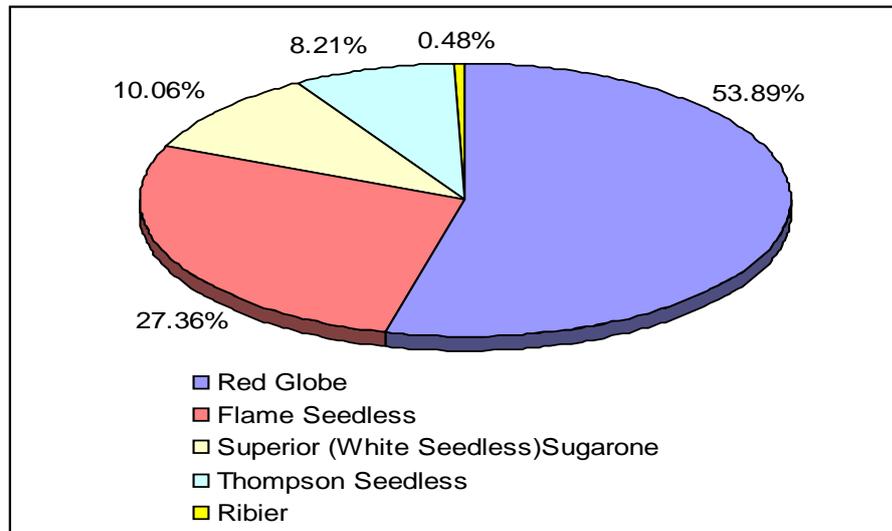
Web: <http://faostat.fao.org/faostat/collections?version=ext&hasbulk=0&subset=agriculture>

Elaboración propia

5.3. Principales variedades nacionales

La diversidad de microclimas que se desarrollan en el país, permiten que se generen cultivos de distintas variedades de uvas de mesa, aunque no todas sean de aceptación para la exportación, en la Figura 5.6., se aprecian las variedades de mayor exportación en el año 2003. Entre ellas destaca la Red Globe con más del 53.89% de las exportaciones totales.

Figura 5.6. Principales variedades de uvas de mesa exportadas en el año 2003



Fuente: Estadísticas, Provid en convenio con Inform@cción
 Web: <http://www.informaccion.com/agricultura/aguvprovid.html>
 Elaboración propia

Algunas de las principales características de estas uvas de mesa son expuestas a continuación, el orden responde a su mayor volumen de exportación.

5.3.1. Red Globe

Es la variedad con semilla es la de mayor aceptación en el mercado internacional. Se siembra en Ica, Chincha, Trujillo y Cascas.

Las exportaciones de esta uva se destinan a los países asiáticos, aunque también tiene aceptación en EE.UU. y Canadá.

5.3.2. Flame Seedless

Es una variedad sin semilla, se puede encontrar en los valles de las regiones de Arequipa, e Ica. Sus períodos de cosecha son en los meses de noviembre y diciembre.

Esta variedad tiene como mercados de destino a EE.UU., Canadá y Reino Unido.

5.3.3. Superior (White Seedless) Sugarone

Es una variedad sin semilla de un color verde ambarino, que se cultiva en los valles de Casca e Ica. Se cosecha una semana antes que la variedad Thompson Seedless.

La Superior Seedless y la Sugarone, son variedades muy similares tanto así que los exportadores nacionales declaran la primera, la cual es una marca registrada, como Sugarone, para no pagar las regalías exigidas por el gobierno británico.

Esta variedad tiene gran aceptación en Europa y EE.UU.

5.3.4. Thompson Seedless

Es una uva sin semilla, muy jugosa, de un color verde claro y sabor dulce. Su cultivo se concentra en los valles de Ica, Nazca y Arequipa, y se cosechan en los meses de noviembre y diciembre.

Es la variedad más demandada a nivel mundial, con mayor demanda en EE.UU., Reino Unido y Países Bajos.

5.3.5. Ribier (ó Alfonso Lavallo)

Es una variedad de uva azul negra y se cultiva en los valles de la provincia de Ica. Esta variedad tiene como países demandantes a Francia, Alemania y los países del antiguo bloque del este europeo.

5.3.6. Gross Colman.

Es una variedad de uva con semilla que se produce en el norte del país, en las regiones de La Libertad, Piura y Cajamarca. Esta uva que tiene como destino principal a Canadá, en el cual tiene una gran aceptación.

En la Tabla 5.1., se puede apreciar un resumen de cada variedad sus valles de cultivo y países de exportación.

Tabla 5.1. Principales variedades de la uva de mesa nacional.

Variedad de uvas de mesa	Valles de Cultivos	Países de Exportación
Red Globe	Ica, Chincha, Trujillo y Cascas	China, Países asiáticos, EE.UU. y Canadá
Flame Seedless	Ica, Nazca y Arequipa	EE.UU., Canadá y Reino Unido
Superior (White Seedless) Sugarone	Ica y Cascas	Europa y EE.UU.
Thompson Seedless	Ica, Nazca y Arequipa	EE.UU., Reino Unido y Países Bajos
Ribier (ó Alfonso Lavallo)	Ica	Francia, Alemania, y países del este europeo
Gross Colman	La Libertad, Piura y Cajamarca	Canadá

Fuente: MAXIMIZE, Riesgo de Mercados, Uva, Pag. 40, Año 2003
 Elaboración propia

5.4. Estacionalidad

La producción nacional de uva de mesa se concentra durante los meses de enero, febrero, marzo y abril. Los meses de febrero y marzo representan poco más del 50% de la producción total, en la sur del país. En el norte del país la producción comienza a partir del mes de octubre.

La primera región en cosechar durante una campaña (la cual se inicia en mayo y finaliza en abril) es Ica, esta región cosecha de octubre a diciembre, luego sale al mercado la producción de Chincha. El resto

de la producción corresponde a las variedades destinadas al mercado local o a la fabricación de vino y pisco. En la costa norte del país se siembran variedades que gracias al clima, es posible cosechar en cualquier período del año, como es el caso de la variedad Gross Colman. (véase Tabla 5.2)

Tabla 5.2. Estacionalidad de uva de mesa en el Perú

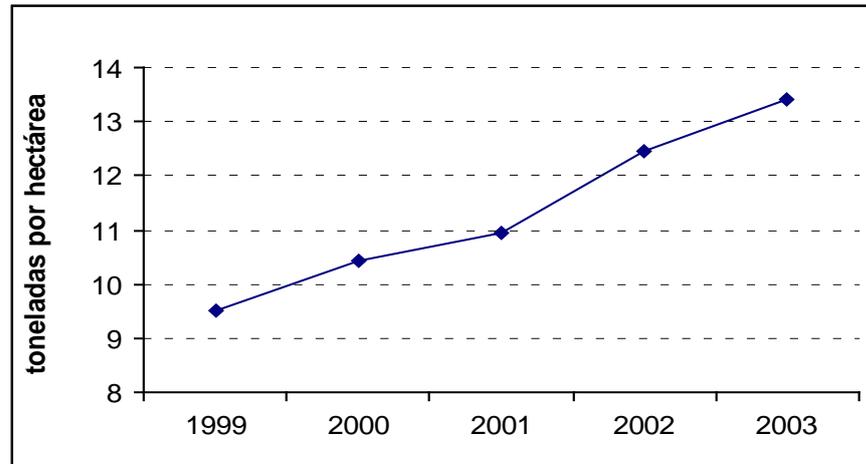
Variedad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Red Globe			•	•								•
Flame Seedless	•								•	•		
Superior (White Seedless) Sugarone										•		
Thompson Seedless										•		
Ribier												•
Gross Colman												
		•	Menores volúmenes de cosecha									

Fuente: TechnoServe, Estudio de competitividad del subsector vitivinícola, Pag. 19, Año 2003
Elaboración propia

5.5. Rendimientos

El rendimiento nacional de la producción de uvas, alcanzó un promedio de 13.41 toneladas por hectárea en el año 2003 con un incremento del 7.7% con respecto al año anterior, consiguiendo su mayor repunte histórico. En el año 2002 alcanzó 12.44 toneladas por hectárea (véase la Figura 5.7.).

Figura 5.7. Rendimiento nacional por hectárea de uvas durante el periodo 1999-2003

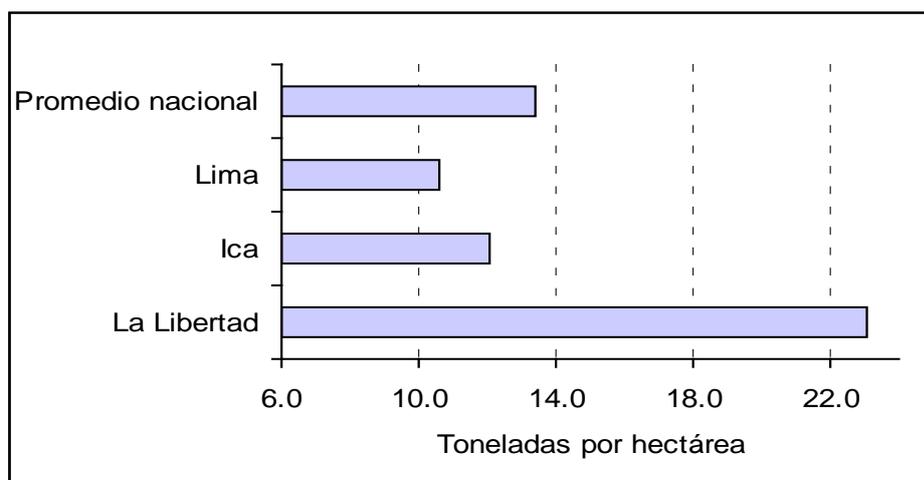


Fuente: Bases de datos Sistema de Información Agrícola en convenio con Provid Asociación de Productores de Uva, en el Portal del MINAG
 Web: <http://frenteweb.minag.gob.pe/sisapv/index.php>
 Elaboración propia

Los valles de la región de La Libertad son los de mayor rendimiento nacional, el clima de estos valles permiten obtener una doble cosecha anual. El rendimiento promedio de estos valles en el año 2003 es de 23.10 toneladas por hectárea, tal como se puede observar en la Figura 5.8.

Ica con un rendimiento del 12.10 toneladas por hectárea, es la región con mejor calidad de uvas de mesa y esta es destinada para la exportación.

Figura 5.8. Principales rendimientos nacionales por región en el año 2003



Fuente: Bases de datos Sistema de Información Agrícola en convenio con Provid Asociación de Productores de Uva, en el Portal del MINAG
 Web: <http://frenteweb.minag.gob.pe/sisapv/index.php>
 Elaboración propia

La producción de uvas de mesa proveniente de La Libertad por su menor calidad es utilizada para el consumo interno, aunque también sale de contrabando al Ecuador¹⁹.

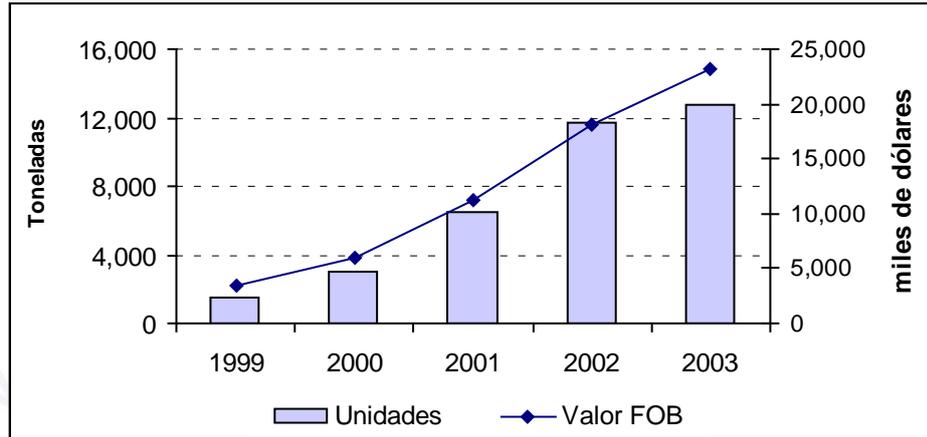
5.6. Valores y volúmenes de exportación

Las exportaciones de uva de mesa peruana en el año 2003 fueron de US\$ 23.26 millones, con un aumento de 28.88% con respecto al año anterior (véase la Figura 5.9.). El crecimiento de las exportaciones durante los años 1999-2003 alcanzó un promedio de 61.18%.

¹⁹ Información proporcionada por Información

En relación a los volúmenes exportados, en el año 2003 se colocaron en el mercado 12,747 toneladas de uva de mesa, con un incremento de 8.99% con respecto al año anterior.

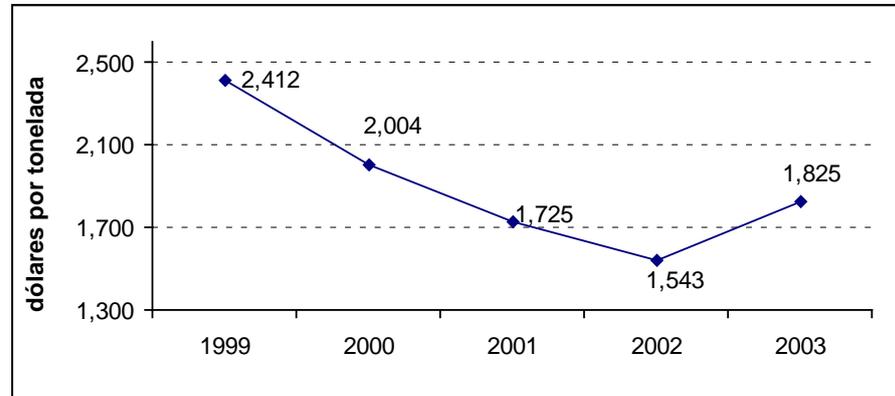
Figura 5.9. Evolución de las exportaciones peruanas de la uva de mesa durante el periodo 1999-2003



Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

Respecto a los valores unitarios exportados, el promedio que se alcanzó es de US\$ 1,825 por tonelada en el año 2003, con un incremento del 18.25% con respecto al promedio del año anterior. (véase la Figura 5.10.)

Figura 5.10. Evolución del valor FOB promedio de las exportaciones de uvas de mesa durante el periodo 1999-2003

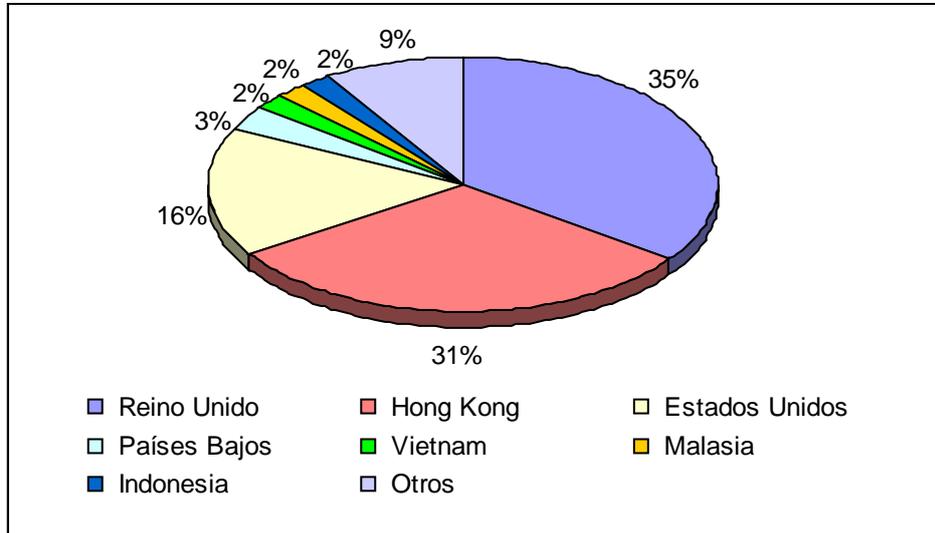


Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPEExp.htm>
 Elaboración propia

5.7. Principales Mercados de destino de las exportaciones

En términos monetarios en el año 2003, las exportaciones peruanas de uvas de mesa tuvieron como principales mercados de destino al Reino Unido y Hong Kong, como puerta de ingreso al Asia. Entre estos países se concentró el 66% de las exportaciones de dicho año, al Reino Unido se destino el 35% y a Hong Kong el 31%, además a los Estados Unidos se destino el 16% del monto total de exportaciones peruanas (véase la Figura 5.11.).

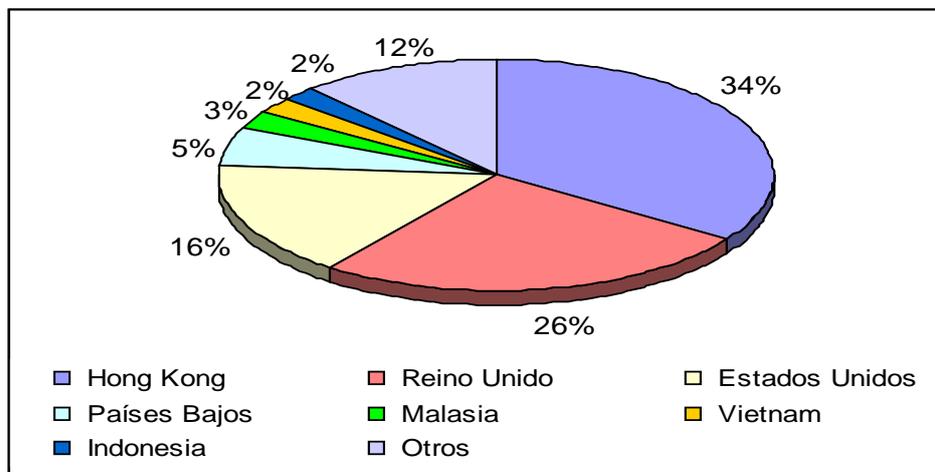
Figura 5.11. Principales países de destino de las exportaciones peruanas a valor FOB en el año 2003



Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

En términos cuantitativos el principal destino fue Hong Kong con el 34%, seguido del Reino Unido con el 26% y los Estados Unidos con el 16% del volumen de toneladas vendidas. Aquí cabe resaltar que el 30% de las importaciones de Hong Kong son reexportadas a otros países como Singapur, Filipinas, Malasia, Indonesia y Vietnam como se puede apreciar en la Figura 5.12.

Figura 5.12. Principales países de destino de las exportaciones peruanas según volumen en el año 2003



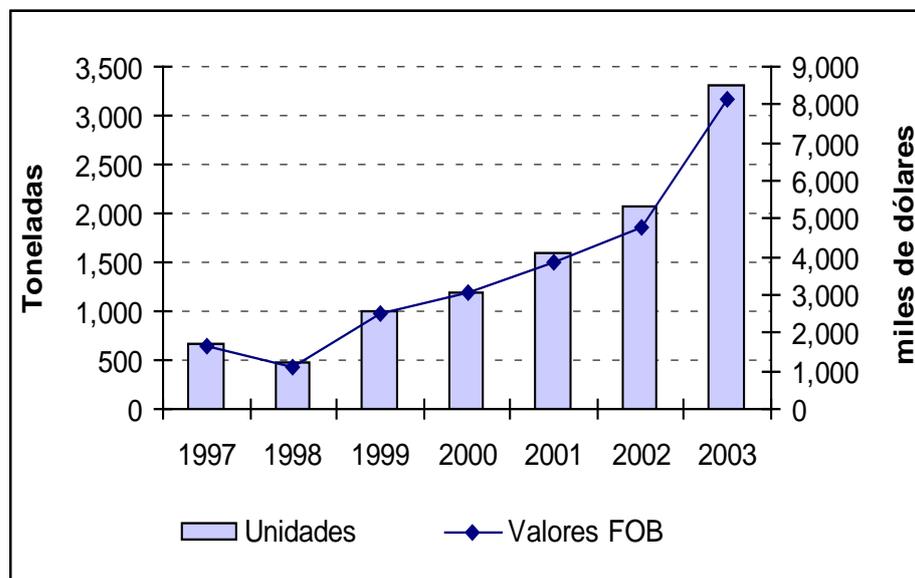
Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

5.7.1. Reino Unido

Las exportaciones al Reino Unido fueron de US \$ 8.11 millones con un aumento del 70% con respecto al año 2002. Debido a este incremento, estas exportaciones superaron en términos monetarios a las de Hong Kong en el 2003.

En relación a los volúmenes exportados, en el año 2003 se colocaron 3,302 toneladas de uvas de mesa, lo que supone un aumento del 59% respecto al año 2002. A pesar de este aumento, las exportaciones al Reino Unido en toneladas se mantuvieron por detrás de las exportaciones a Hong Kong, en donde se colocaron un poco más de cuatro mil toneladas en el 2003. (véase la Figura 5.13.)

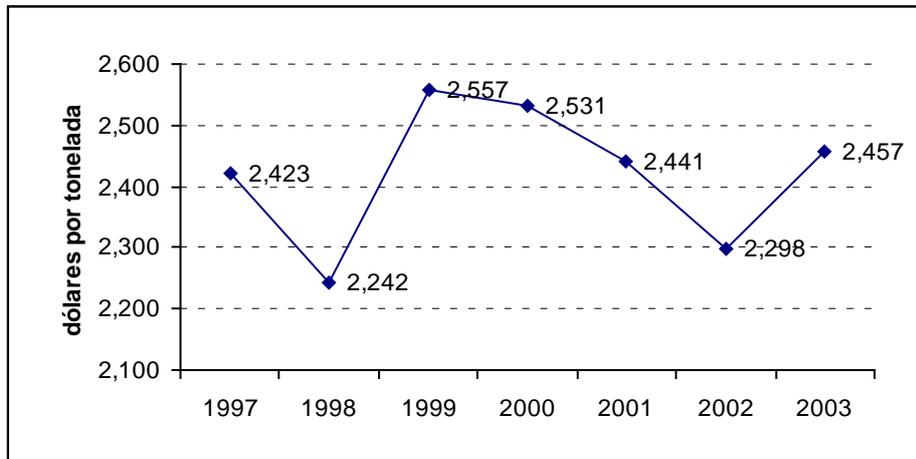
Figura 5.13. Exportaciones de uvas de mesa al Reino Unido durante el periodo 1997-2003



Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

El valor promedio de las exportaciones en el año 2003 fue de US\$. 2,456 por tonelada, con un aumento del 6.92% con respecto al valor promedio del año 2002. (véase la Figura 5.14.)

Figura 5.14. Evolución de las exportaciones peruanas al Reino Unido en valores promedio FOB durante el periodo 1997-2003

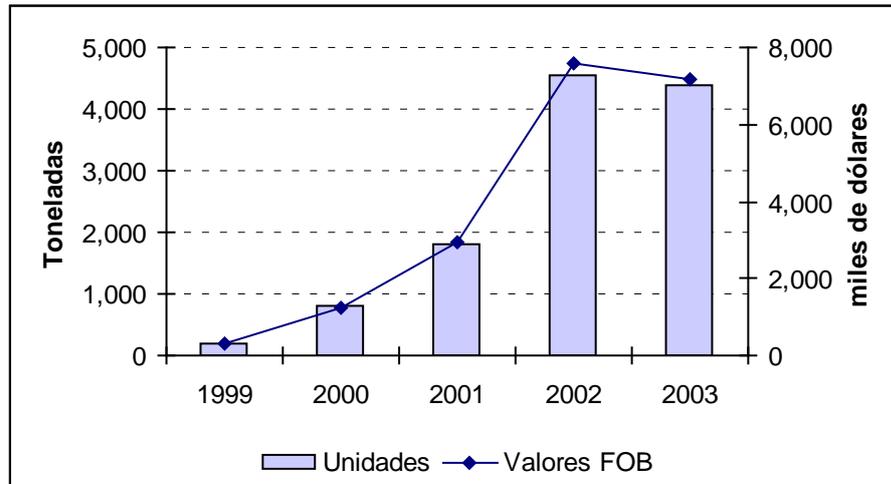


Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

5.7.2. Hong Kong

Las exportaciones a Hong Kong fueron de US\$ 7.18 millones con una disminución del 5.57 % con respecto al año 2002. En relación a los volúmenes exportados, en el año 2003 se colocaron 4,381 toneladas de uvas de mesa, con una disminución del 3.84% con respecto al año 2002. (véase la Figura 5.15.)

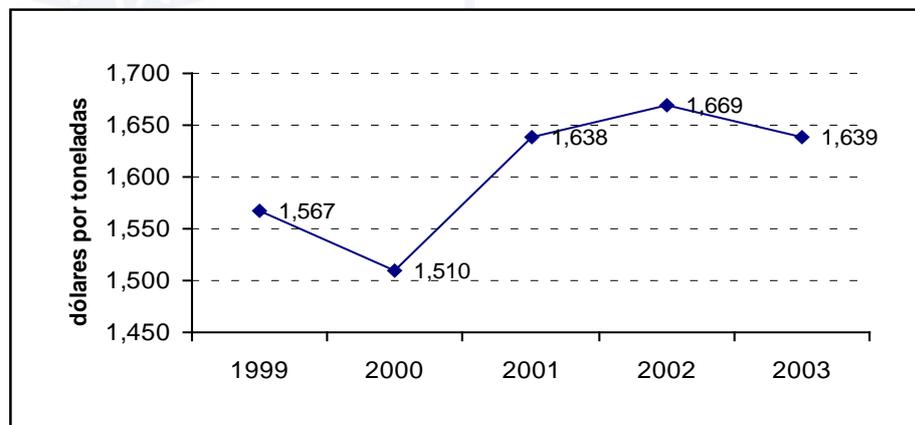
Figura 5.15. Exportaciones de uva de mesa a Hong Kong durante el periodo 1999-2003



Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

El valor promedio de las exportaciones en el año 2003 fue de US\$ 1,638 por tonelada, con una disminución del 1.80% con respecto al valor promedio del año 2002. (véase la Figura 5.16.)

Figura 5.16. Evolución de las exportaciones peruanas a Hong Kong en valores promedio FOB durante el periodo 1999-2003

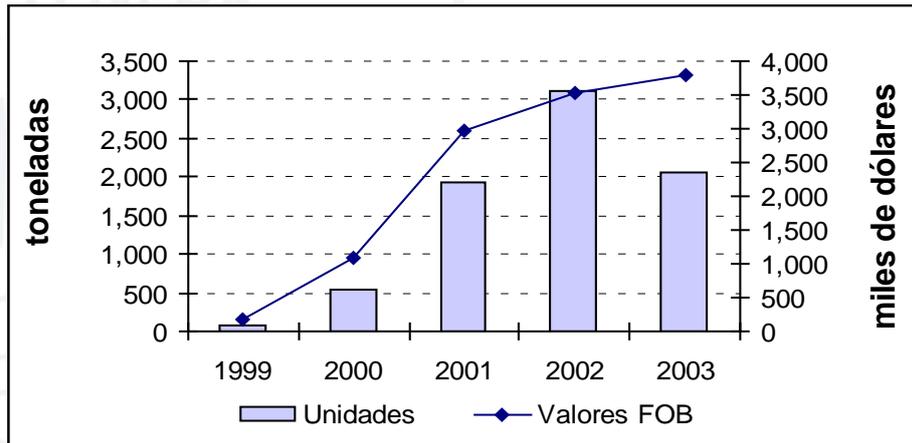


Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

5.7.3. Estados Unidos

Las exportaciones a los Estados Unidos fueron de US\$. 3.80 millones con un aumento del 7.98% con respecto al año 2002. En relación a los volúmenes exportados, en el año 2003 se colocaron 2,064 toneladas de uvas de mesa, con una disminución del 33.44% con respecto al año 2002 (Véase la Figura 5.17.).

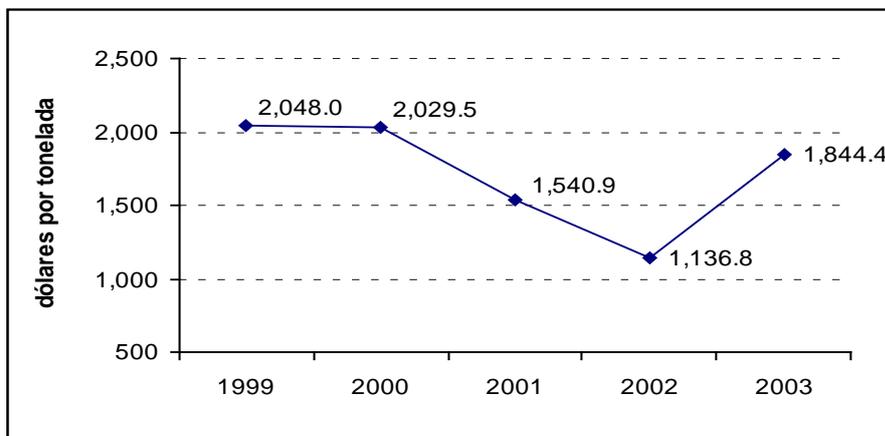
Figura 5.17. Exportaciones de uvas de mesa a EE.UU. durante el periodo 1999-2003.



Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
 web_ <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

El valor promedio de las exportaciones en el año 2003 fue de US\$ 1,844 por tonelada, con un aumento del 62.24% con respecto al valor promedio del año 2002. (véase la Figura 5.18.)

Figura 5.18. Evolución de las exportaciones peruanas a EE.UU. a valores promedio FOB durante el periodo 1999-2003



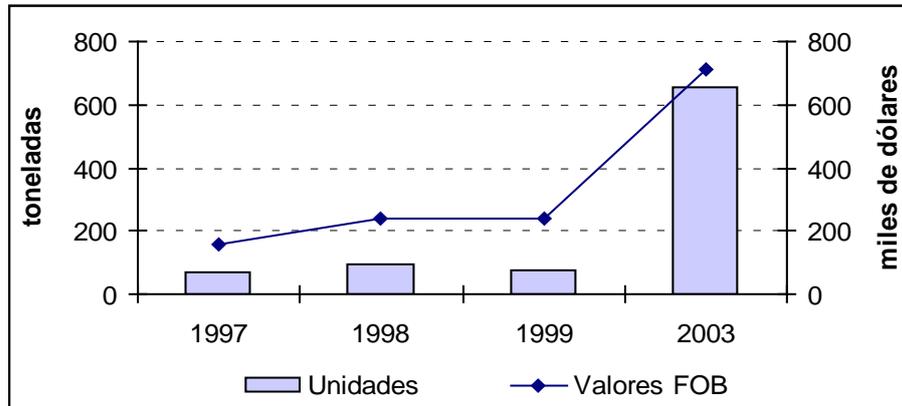
Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

5.7.4. Países Bajos

Las exportaciones a los Países Bajos fueron de US\$ 711,254 con un aumento del 198% con respecto al año 1999. En el período 2000-2002 no hubieron ventas de uvas a este país.

En relación a los volúmenes exportados, en el año 2003 se colocaron 657.77 toneladas de uvas de mesa, más de 7 veces lo colocado en el año 1999 (véase la Figura 5.19.).

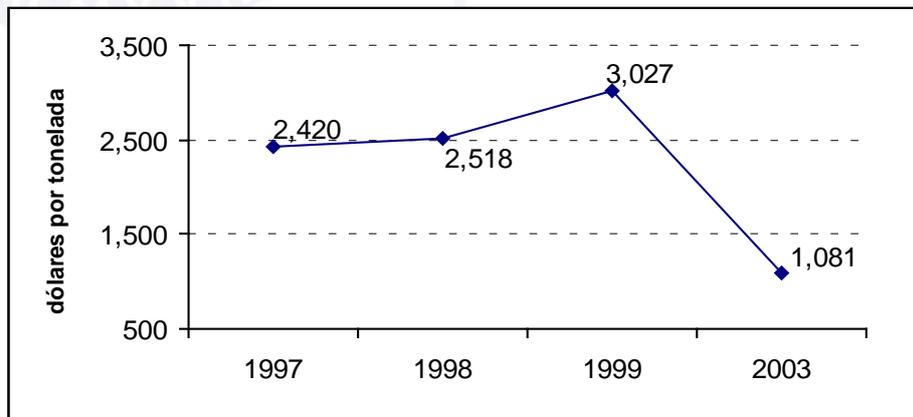
Figura 5.19. Exportaciones de uva de mesa a Los Países Bajos durante el periodo 1997-2003



Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

El valor promedio de las exportaciones en el año 2003 fue de US\$ 1,081 por tonelada, con una disminución del 64.28% con respecto al valor promedio del año 1999. (Véase la Figura 5.20.)

Figura 5.20. Evolución de las exportaciones peruanas a Los Países Bajos a valores promedio FOB durante el periodo 1997-2003



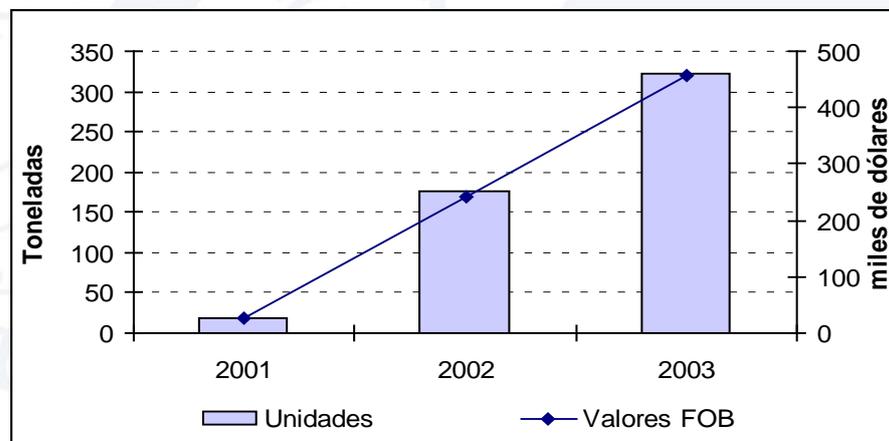
Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

5.7.5. Malasia

Las exportaciones al Reino de Malasia en el año 2003 fueron de US\$ 458,081 con un aumento del 88% con respecto al año 2002. Las exportaciones a este país se iniciaron en el año 2001.

En relación a los volúmenes exportados, en el año 2003 se colocaron 322.75 toneladas de uvas de mesa, con un aumento del 82% con respecto al año 2002. (Véase la Figura 5.21.)

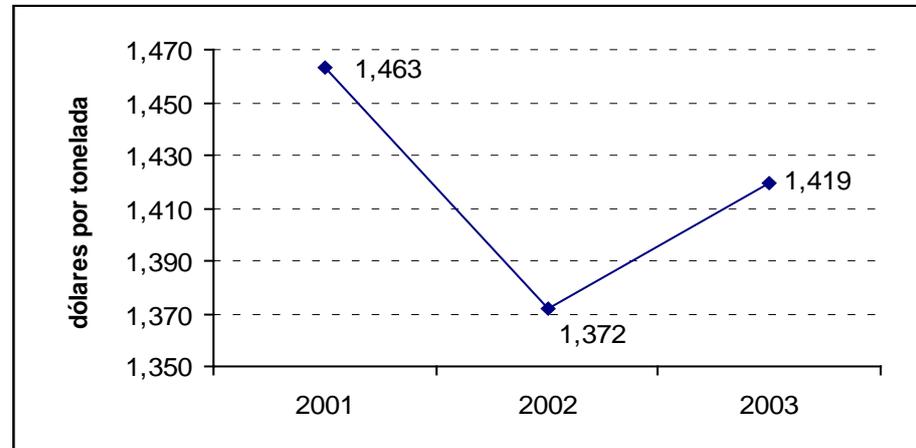
Figura 5.21. Exportaciones de uva de mesa a Malasia durante el periodo 2001-2003



Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

El valor promedio de las exportaciones en el año 2003 fue de US\$ 1,419 por tonelada, con un aumento del 3.44% con respecto al valor promedio del año 2002. (Véase la Figura 5.22.)

Figura 5.22. Evolución de las exportaciones peruanas a Malasia a valores promedio FOB durante el periodo 2001-2003



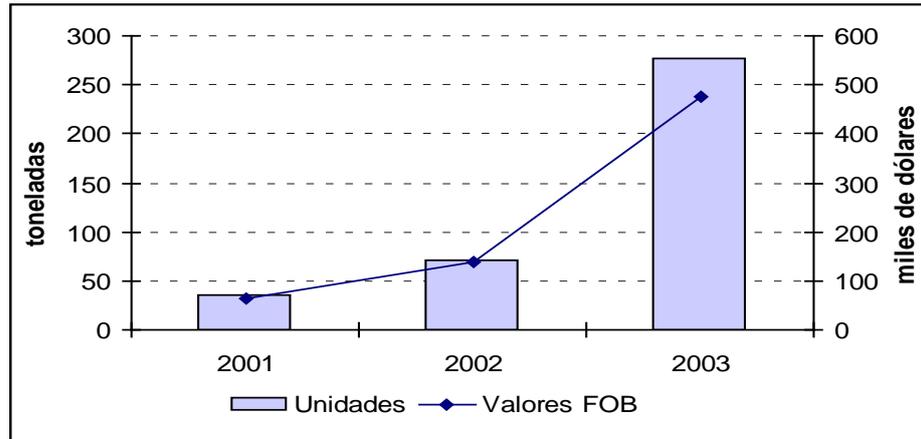
Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

5.7.6. Vietnam

Las exportaciones a Vietnam en el año 2003 fueron de US\$ 458,081 con un aumento de más del 200% con respecto al año 2002. Al igual que Malasia, las exportaciones a este país se iniciaron en el año 2001.

En relación a los volúmenes exportados, en el año 2003 se colocaron 277.48 toneladas de uvas de mesa, casi tres veces lo colocado en el año 2002. (véase la Figura 5.23.)

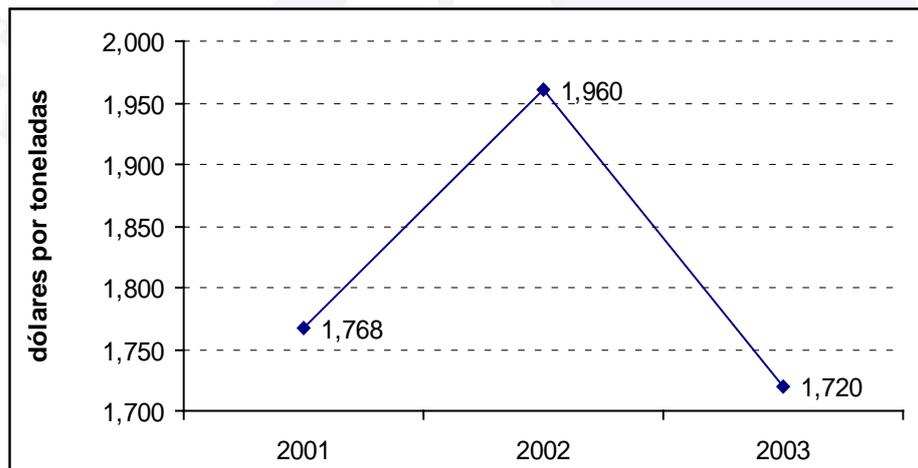
Figura 5.23. Exportaciones de uva de mesa a Vietnam durante el periodo 2001-2003



Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

El valor promedio de las exportaciones en el año 2003 fue de US\$ 1,719 por tonelada, con una disminución del 12% con respecto al valor promedio del año 2002. (Véase la Figura 5.24.)

Figura 5.24. Evolución de las exportaciones peruanas a Vietnam a valores promedio FOB durante el periodo 2001-2003



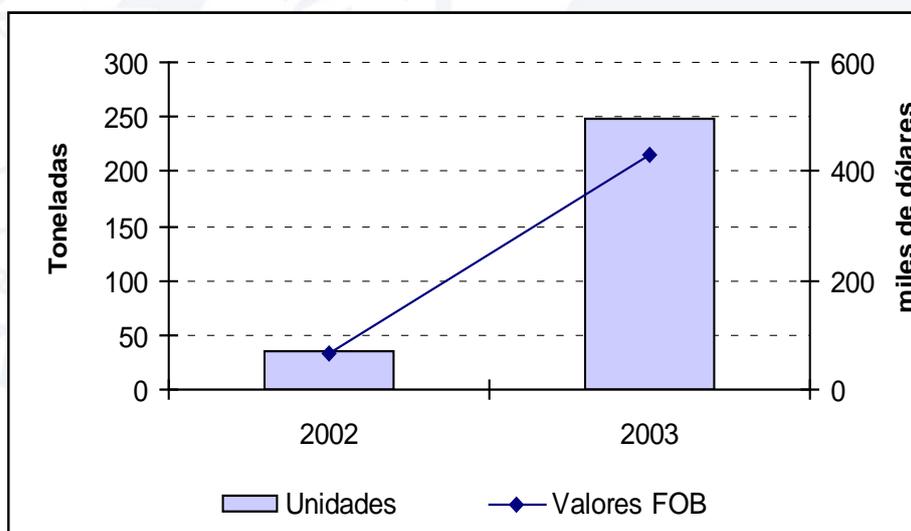
Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

5.7.7. Indonesia

Las exportaciones a Indonesia en el año 2003 fueron de US\$ 432,298 con un aumento de más de cinco veces con respecto al año 2002, período en el cual se iniciaron las ventas de uvas de mesa a este país.

En relación a los volúmenes exportados, en el año 2003 se colocaron 247.89 toneladas de uvas de mesa, casi seis veces lo colocado en el año 2002. (véase la Figura 5.25.)

Figura 5.25. Exportaciones de uva de mesa a Indonesia durante el periodo 2002-2003

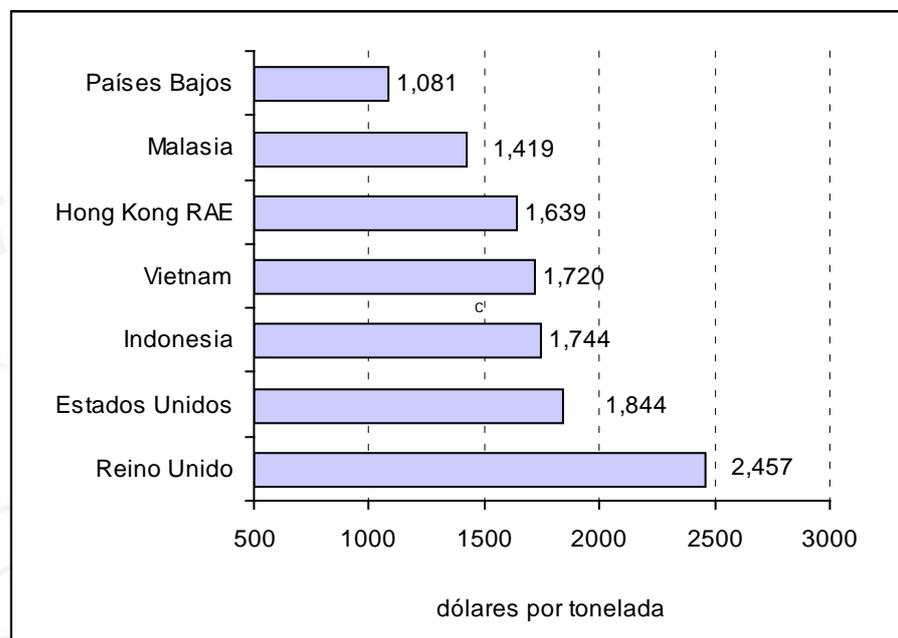


Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

5.7.8. Resumen

En la Figura 5.26., se muestra el resumen a los valores promedio FOB de los principales mercados de destino de las uvas de mesa. en el año 2003.

Figura 5.26. Resumen a valores promedio FOB de los principales destinos de exportación de la uva de mesa peruana en el año 2003



Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

A continuación presentamos un cuadro resumen de aquellos factores estudiados en el presente capítulo. (véase Tabla 5.3.)

Tabla 5.3. Principales características predominantes del mercado de la uva de mesa de exportación

Producción	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de 7.23% años 2002-2003 - Principales valles Ica, La Libertad y Lima
Consumo interno	<ul style="list-style-type: none"> - Bajo consumo per cápita de uvas de mesa <li style="padding-left: 20px;">48.4% como uvas frescas <li style="padding-left: 20px;">58.6% para la industria
Principales variedades exportadas	<ul style="list-style-type: none"> - 53.89% Red Globe - 27.36% Flame Seedless - 10.06% Superior - 8.21% Thompson Seedless - 0.48% Ribier
Estacionalidad	<ul style="list-style-type: none"> - Enero, febrero, marzo, abril - Febrero y marzo (50%) - Norte del país a partir de octubre
Rendimientos	<ul style="list-style-type: none"> - 13.41 tm por hectárea - 23.10 tm por hectárea en La Libertad
Valores de exportación	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de 28.88% 2002-2003 - Crecimiento promedio 61.18% (1998-2003) - US\$ FOB 23.26 Millones - Promedio US\$ 1,825 por TM (Aumento de 18.25% con respecto al 2002)
Volumenes de exportación	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de 8.99% 2002-2003 - 12,747 toneladas
Principales mercados de destino	<ul style="list-style-type: none"> - Reino Unido (35%) - Hong Kong (31%) - Estados Unidos (16%) - Resto (18%) - En toneladas Hong Kong desplaza a Reino Unido
Valores promedio US\$ / TM	<ul style="list-style-type: none"> - Reino Unido US\$ 2,457 - Estados Unidos US\$ 1,844 - Indonesia US\$ 1,744 - Vietnam US\$ 1,720 - Hong Kong US \$ 1,639

Elaboración propia

CAPITULO VI

ANÁLISIS COMPETITIVO DE LA UVA DE MESA DE EXPORTACIÓN

Para el análisis competitivo del presente trabajo de investigación se decidió la aplicación de las cinco fuerzas competitivas de Michael E. Porter, debido a que se considera de fácil entendimiento y de mayor aplicación. Así mismo se efectúa el análisis de las otras fuerzas competitivas para alcanzar un mejor entendimiento del aspecto competitivo del sub-sector de las uvas de mesa de exportación. Con el análisis de estas otras fuerzas competitivas se busca complementar aquellos aspectos no desarrollados por las cinco fuerzas de Porter.

6.1. Análisis de las cinco fuerzas competitivas

De acuerdo con el modelo teórico de Michael E. Porter, se analizan las cinco fuerzas competitivas que interactúan en el sub-sector de la uva de mesa de exportación.

6.1.1. Grado de rivalidad

Las empresas domiciliadas en el país dedicadas a la

exportación de uvas de mesa, son de capitales nacionales y sus viñedos están ubicados en la región Ica. Al cierre del año 2003, fueron veinte las empresas agrícolas que realizaron ventas al exterior, mientras que en el año 1999, sólo fueron diez.

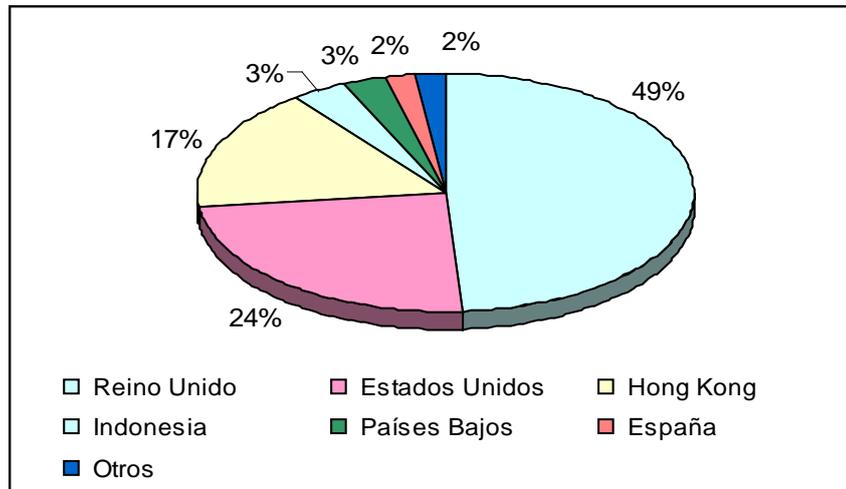
Las principales empresas exportadoras en el año 2003 fueron la Sociedad Agrícola Drokasa S.A. y Agropecuaria El Pedregal S.A., las cuales concentraron el 60% de las exportaciones en dicho año. Esta última fue la empresa que mayor volumen exportó, con el 38% del total de toneladas de uva de mesa.

a. Sociedad Agrícola Drokasa S.A.

Empresa fundada en el año 1997, dedicada principalmente a la producción y exportación de espárragos y de uvas de mesa. Sus cultivos de uva están ubicados en la provincia de Ica, en la región del mismo nombre.

En el año 2003, el 49% de sus exportaciones fueron destinadas al Reino Unido, el 27% a los Estados Unidos y el 17% a Hong Kong a valores FOB (véase la Figura 6.1.)

Figura 6.1. Principales destinos de las exportaciones de uva de mesa de la Sociedad Agrícola Drokasa S.A. a valores FOB en el año 2003



Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

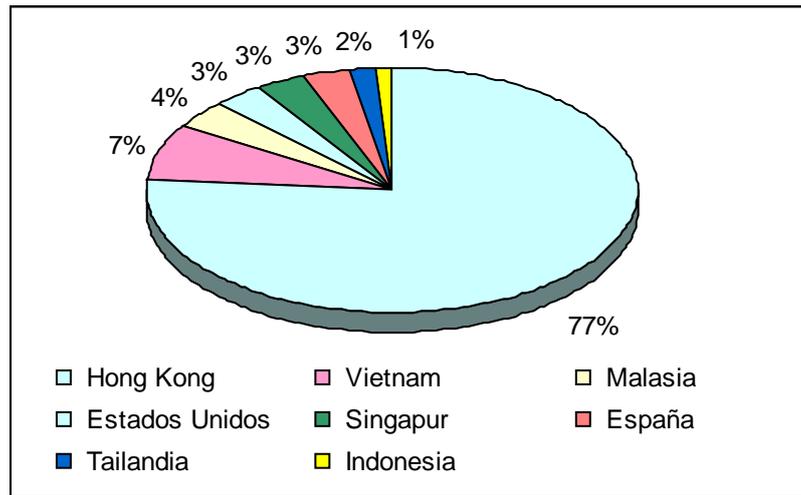
b. Agropecuaria El Pedregal S.A.

Empresa fundada en el año 1996, dedicada forma exclusiva a la producción y exportación de uva de mesa. Sus cultivos están ubicados en la provincia de Chincha, de la región Ica.

Sus exportaciones están destinadas en un 90% al continente asiático y un 10% a Estados Unidos y España.

En el año 2003, el 77% de sus exportaciones fueron destinadas a Hong Kong, el 7% a Vietnam y el 4% a Malasia, según valores FOB. (véase la Figura 6.2.)

Figura 6.2. Principales destinos de las exportaciones de uva de mesa del Pedregal S.A. a valores FOB en el año 2003



Fuente: SUNAT - Aduanas, Operatividad Aduanera
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPExp.htm>
 Elaboración propia

c. Agrícola Don Ricardo.

Empresa ubicada en la provincia de Ica, dedicada al cultivo de frutas, en especial al cultivo de la uva de mesa, exportando en su mayoría al Reino Unido.

En el año 2003, la empresa alcanzó el tercer puesto del total de las exportaciones peruanas de uvas de mesa a valores FOB con el 6.56%. En este año, sus exportaciones aumentaron en más del 115% respecto al año anterior.

d. Agrícola La Máquina S. A. C.

Empresa dedicada exclusivamente al cultivo y exportación de uvas de mesa. Sus exportaciones en el año 2003

representaron el 4.84% de las exportaciones de uva de mesa y, al igual que Agrícola Don Ricardo, sus ventas al exterior ascendieron en forma significativa, con más del 120% respecto al 2002.

Sus principales mercados de destino en el año 2003 fueron Estados Unidos y el Reino Unido

e. Corporación Agrícola del Sur S.A.

Empresa dedicada en forma exclusiva a la producción y comercialización de uva de mesa. Sus exportaciones representaron el 4.23% del total de las exportaciones peruanas en el año 2003 y se incrementaron en un 37.15% con respecto al anterior.

Sus principales mercados de destino en el año 2003 fueron Reino Unido y Estados Unidos.

f. Agrícola Andrea S.A.

Empresa que inició sus exportaciones a partir del año 2003.

Sus exportaciones representaron el 4.13% del total de las exportaciones de uva de mesa en dicho período y sus principales destinos fueron Reino Unido y Hong Kong.

g. Procesadora Larán S.A.C.

Empresa ubicada en la provincia de Chincha, en la región Ica. Sus exportaciones en el año 2003 representaron el 3.48% de las exportaciones de uva de mesa, mostrando una disminución de 32% con respecto al anterior.

Los principales destinos de sus exportaciones fueron Reino Unido y Puerto Rico.

h. Floridablanca S. A. C.

Empresa dedicada al cultivo y comercialización de frutas, en especial la uva de mesa. Sus exportaciones representaron el 3.22% del total de exportaciones peruanas en el año 2003 siendo estas 18% menos con respecto al año anterior.

Sus principales mercados de destino fueron Reino Unido y Hong Kong.

En resumen, si bien es cierto que existen dos empresas protagonistas en las cuales se concentra el 60% de las exportaciones nacionales, se puede concluir que el grado de intensidad de la rivalidad en el ámbito nacional es de leve a moderado.

Cabe resaltar que Agrícola Don Ricardo S.A. y Agrícola La Máquina S.A., aumentaron sus exportaciones en el año 2003 en forma muy significativa con respecto al año 2002, en un 115% y 120% respectivamente. Siendo sus ventas al exterior muy por debajo de Pedregal S.A. y Agrícola Drokasa S.A.

Con relación al grado de rivalidad en el ámbito internacional, ésta fuerza tiene como protagonistas a aquellos países que junto con el Perú ingresan en la temporada de contraestación en los países del hemisferio norte y con similares variedades de uva de mesa.

Por lo tanto, los países competidores son aquellos que se encuentran en el hemisferio sur, tales como Chile, Sudáfrica, Argentina, Australia y Namibia.

El hecho de que la oferta peruana sea menor en comparación con los volúmenes que se comercializan internacionalmente y que una parte importante de ésta ingresa al mercado durante los períodos de ventanas comerciales, hace que esta fuerza no sea muy importante para la uva de mesa peruana.

A medida que el ingreso se incremente en otros períodos del año en los que tradicionalmente no entraban, este grado de rivalidad será cada vez mayor.

6.1.2. Bienes sustitutos

La uva de mesa no cuenta con otra fruta con las mismas características de textura, forma y sabor. Diversas frutas, como el durazno, la ciruela, etc, podrían considerarse como sustitutos, pero no cuentan con la demanda constante que tiene la uva de mesa en los países del hemisferio norte.

En términos generales, el poder de los sustitutos puede ser considerado como de importancia baja.

6.1.3. Poder de negociación de los proveedores

Los bienes y servicios necesarios para el cultivo de la uva de mesa, y a su vez más importantes, son la mano de obra, fertilizantes, injertos y materiales de empaque.

En la actualidad no hay mayores problemas para conseguir mano de obra calificada pero conforme aumente la producción de uva de exportación, este podría ser un factor limitante a largo plazo.

En cuanto a los proveedores de los demás bienes necesarios, no poseen una fuerza importante, por la fuerte competencia en

precio que existe entre las empresas abastecedoras, especialmente entre los importadores de fertilizantes y fungicidas.

En general el poder de los proveedores puede ser considerado como de importancia baja a media.

6.1.4. Poder de negociación de los clientes

En el caso de la uva de mesa de exportación, los principales clientes lo constituyen grandes comercializadores que manejan volúmenes importantes y que en algunos casos venden la mercadería a consignación.

En este proceso, los productores locales aceptan las condiciones que les imponen los compradores.

En algunos casos los supermercados adquieren el producto en forma directa de los exportadores. Este tipo de clientes está aumentando su importancia por estar sufriendo un proceso de expansión y consolidación. Hasta el momento vienen siendo los supermercados europeos quienes comercializan más del 70% de la uva que ingresa a la Unión Europea.²⁰

²⁰ Fuente: Entrevista realizada al Ing. Jaime Castillo, gerente de ventas de Agrícola Drokasa S.A., el día 20 de agosto del 2004.

En el caso peruano el tamaño de los clientes es mayor que el de sus exportadores, lo que hace que su poder de negociación sea en un primer momento elevado. No obstante, este poder se reduce cuando se inicia la temporada de escasez, en donde los exportadores peruanos compiten con exportadores de otros países que tienen el mismo comportamiento estacional.

A largo plazo y más allá de los movimientos estacionales, la cantidad ofertada y los precios no pueden aumentar en forma inmediata ante un escenario de alta demanda, puesto que las plantaciones entran en su etapa comercial recién al tercer año de maduración.

En conclusión el poder de negociación de los clientes de la uva de mesa peruana puede considerarse como de importancia media a alta.

6.1.5. Potencial entrada de competidores

En el ámbito nacional, el incentivo para que la oferta aumente es fuerte, debido a la alta rentabilidad que ofrece la exportación de uvas de mesa. Se requiere de una gran inversión para la instalación, mantenimiento y manejo del cultivo, constituyéndose una alta barrera de entrada.

En el ámbito internacional debido al aumento de la producción de uva de mesa, debido al aumento de las exportaciones de los países competidores durante el período 2002-2003. La producción de los países competidores de la región, como Chile y Argentina, coinciden en determinados períodos con la producción peruana, por lo que se puede pronosticar un incremento de empresas exportadoras de uva de mesa de dichos países.

Por otro lado Namibia, país situado al suroeste de África, no había sido considerado tradicionalmente como competidor de la uva de mesa peruana, sin embargo a partir del año 1999 ha incrementado sus volúmenes de exportación al Reino Unido, en el cual competimos en la variedad Thompson Seedless.

Se puede concluir que el ingreso potencial de nuevos competidores es de importancia media.

En la Tabla 6.1., presenta un resumen de las principales características que se han desarrollado en el análisis de las cinco fuerzas competitivas.

Tabla 6.1. Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas aplicado al sub-sector de la uva de mesa de exportación

Grado de rivalidad	<ul style="list-style-type: none"> - Sólo veinte empresas exportan uvas de mesa - Pedregal y Drokasa concentran 60% de las exportaciones pero con oferta dispersa - Principales exportadores a nivel mundial, Chile, Sudáfrica, Argentina, Australia y aparición de Namibia como competidor directo con el Perú - De importancia leve a moderado, debido a la baja participación de las exportaciones peruanas en el ámbito internacional
Bienes sustitutos	<ul style="list-style-type: none"> - La uva de mesa no cuenta con una fruta sustituta de fuerza por sus características de textura , forma y sabor. - De importancia baja
Poder de negociación de los proveedores	<ul style="list-style-type: none"> - Disponibilidad de mano de obra - Fuerte competencia en precios entre abastecedores de fertilizantes - De importancia baja a media
Poder de negociación de los clientes	<ul style="list-style-type: none"> - Las condiciones las establece los compradores - Excepto en épocas de escasez en donde se reduce el poder de los compradores - De importancia media a alta
Potencial entrada de competidores	<ul style="list-style-type: none"> - Incentivos: Buenos precios, buena rentabilidad - Barreras de entrada: Fuerte inversión, medidas para-arancelarias - De importancia media

Elaboración Propia

6.2. Otros factores competitivos

Otros factores competitivos de importancia que influyen en la identificación de las fortalezas y debilidades del sub-sector de la uva de mesa para la exportación:

6.2.1. Factor clima

Uno de los factores competitivos para lograr mejores cosechas de uvas de mesa esta determinado por el clima, incluso su importancia esta por encima de la calidad del suelo.

La uva como planta de clima cálido (20° C a 25° C), se adapta al calor y es resistente a las condiciones de sequía, aunque también es capaz de vegetar en zonas frías y húmedas de influencia marítima ó fluvial, condiciones que posee la costa peruana.

La costa peruana es el único trópico seco del mundo con un clima estable que permite condiciones de invernadero natural. En el caso de la uva de mesa, una variación relativamente leve de la temperatura y humedad nocturna permite que la vid “descanse” mejor y se pueda obtener una mejor calidad de fruta.

El Perú, por su cercanía a la línea ecuatorial, tiene un mayor tiempo de irradiación solar que otros países. Esta mayor intensidad de luz permite desarrollar un grado de fotosíntesis²¹

²¹ Fotosíntesis: Proceso metabólico específico de ciertas células de la planta que consiste en la elaboración de sus propias sustancias orgánicas a partir de otras inorgánicas, utilizando la energía luminosa.

que mejora el color y el sabor de la uva de exportación.

Otra característica del clima costero, de los valles del región Ica, es que el período de cosecha de la uva permite exportarla en los meses de noviembre, diciembre y enero, época anterior a la cosecha chilena (febrero y marzo).

Con relación a los valles del norte del país, al estar ubicados más cerca de la línea ecuatorial hace que sus cultivos tengan una campaña más adelantada, incluso que los del valle de Ica, lo que facilita las exportaciones en los meses de octubre y noviembre, anticipándose a la producción de países como Sudáfrica y Chile.

6.2.2. Grado de integración vertical

Se define como integración vertical al proceso por el cual se produce una coordinación de todos los componentes de una cadena agrícola cuyos extremos son la producción en campo y el consumidor final.

En tal sentido el nivel de coordinación entre los agentes de la cadena agrícola del subsector uva de mesa es leve. Las principales empresas exportadoras han tenido la imperiosa

necesidad de realizar la mayoría de los procesos de la cadena agrícola de uva al no poder confiar en la calidad y cantidad de uva de mesa necesaria para cubrir sus contratos de exportación.

En algunos casos, cuando las empresas exportadoras se han encontrado con una demanda internacional mayor que su oferta, no han podido cubrir dichas expectativas, perdiendo muy buenas oportunidades de negocio al no poder contar con agricultores que cumplan con las exigencias de calidad del mercado internacional. Este hecho a mediano plazo ha generado que otros agricultores con potencialidades de producir uva de mesa de calidad de exportación sean excluidos.

Al cierre del año 2003 las empresas exportadoras prefirieron invertir en comprar nuevas tierras, no necesariamente con cultivos anteriores de uva, en lugar de diseñar formas contractuales ó de asociación a fin de incluir a los demás agricultores.

Con respecto al grado de integración vertical hacia delante, es decir hacia distribuidores y agentes (brokers), solo la empresa Agrícola Drokasa, que al ser también una de las principales

exportadoras de espárragos, le ha posibilitado asociarse con un grupo de empresarios americanos, creando un agente de exportación con oficinas en Miami y Philadelphia, en donde atienden en forma directa a los clientes locales.

6.2.3. Grado de integración horizontal

A nivel de grupos empresariales, solo se conoce a la Agrícola La Máquina, Corporación Agrícola del Sur y Floridablanca S.A., siendo la primera, la empresa matriz, quienes en su conjunto registraron el 12.55% del total de las exportaciones de uvas de mesa en el año 2003.

En el nivel de consorcio existe una experiencia bastante alentadora que surgió en la provincia de Chincha en el año 2001.

Un grupo de pequeños y medianos agricultores y empresarios, liderados por la empresa Agrícola San Fermín, constituyeron un consorcio empresarial a fin de unir esfuerzos para la exportación de uva. En el año 2002 el consorcio decidió transformarse en una empresa legalmente constituida (las leyes peruanas permiten crear consorcios sin la necesidad de constituir formalmente una nueva persona jurídica) con el

nombre de Corporación Frutícola de Chincha S.A., la cual al cierre del año 2003 estaba conformada por las siguientes empresas:

- Agrícola Don Fermín
- Alberto Masaro
- Agrícola El Rancho
- Agrícola Copacabana
- Agrícola Buenavista
- Fernando Ferrero
- Agrícola Venolsa

Corporación Agrícola Chincha S.A. en el año 2003 logró concretar ventas con algunos distribuidores de la ciudad de Philadelphia (EE.UU.) permitiéndole colocar 372 toneladas de uvas de mesa a un valor FOB de US\$ 415,000, ubicándose como la décima empresa con mayor valor de exportación en dicho año.

A pesar de los alentadores resultados del consorcio en Chincha, el grado de integración horizontal del subsector de la uva de mesa en general es leve.

6.2.4. Grado de asociatividad a nivel gremial

En relación al grado de asociatividad a nivel gremial, existen tres instituciones que agrupan de alguna manera a los productores y exportadores de uva.

a. Asociación de Productores de Uva del Perú

La Asociación de Productores de Uva del Perú (Provid) que es una institución fundada en el año 2002 conformada por un grupo de empresas productoras de uva. Tiene como objetivo principal transferir tecnología al subsector a fin de optimizar todo el proceso que requiere la viticultura para alcanzar las producciones y calidades de acuerdo a las exigencias internacionales.

En el año 2003 esta asociación realizó diversos seminarios e instaló una red de información comercial, meteorológica y de intercambio de información de costos de producción.

La asociación viene trabajando en concertación con SENASA en el establecimiento de un acuerdo fitosanitario entre el Perú y China, el cual a la fecha de elaboración de este trabajo de investigación aún no se ha concretado.

Los esfuerzos realizados por la asociación en su corto tiempo de vida han sido alentadores no siendo aun suficientes para incorporar al grueso de medianos productores. En la actualidad se encuentra integrada por diez empresas exportadoras de uva de mesa.

b. Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex)

La Sociedad de Comercio Exterior es un gremio privado fundado en agosto de 1998 (antes se denominaba Sociedad Nacional de Exportadores) que agrupa a las principales empresas vinculadas al comercio exterior en el Perú. Tiene como principal misión promover e incentivar el comercio exterior en un entorno de libre mercado y contribuir a la competitividad de las empresas peruanas.

Esta institución comienza a fortalecerse a partir del año 1996 cuando inician un consistente programa de ampliación de actividades, las cuales incluyen estudios económicos, consultoría empresarial, defensa gremial, publicaciones etc.

A partir del año 2002, la institución concentra una gran parte de sus esfuerzos a la promoción de las exportaciones agrícolas y agroindustriales, gracias a la directiva vigente, la

cual está presidida por la Empresa Agrícola Drokasa S.A., una de las principales empresas exportadoras de espárragos y uvas de mesa del país.

c. Asociación de Exportadores (ADEX)

La Asociación de Exportadores (ADEX) es una institución empresarial fundada en 1973 para representar y prestar servicios a sus asociados: exportadores, importadores y prestadores de Servicios al Comercio.

Sus servicios están divididos en tres grandes líneas de acción, defensa gremial, apoyo sectorial y S. O. S. Exportador. Este último diseñado para actuar de manera inmediata, en la solución de los problemas que se les puedan presentar a los exportadores en sus gestiones y trámites ante las diversas entidades públicas y privadas vinculadas al comercio exterior, buscando que los procedimientos administrativos sean transparentes y eficientes.

La Asociación de Exportadores (Adex) y la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex) si bien es cierto que agrupan a casi la totalidad de empresas exportadoras del

país, no constituyen un gremio frutícola exportador propiamente dicho. Las empresas exportadoras de uva de mesa se agrupan dentro de estos gremios a través de comisiones afines.

6.2.5. Instituciones de Apoyo

El objetivo de las instituciones de Apoyo es contribuir al desarrollo de la sociedad agraria y rural, para que los grandes y pequeños agricultores tengan un papel protagónico. Desde esta perspectiva deben de buscar contribuir al desarrollo de la agricultura nacional, buscando que los productores puedan acceder a tecnologías modernas, crédito, mercados, información e investigación.

a. Comisión para la Promoción de Exportaciones (Prompex)

La Comisión para la Promoción de Exportaciones-PROMPEX, fue creada mediante Decreto Legislativo N°805, de fecha 3 de abril de 1996, con el propósito de conducir las actividades de promoción comercial de las exportaciones de bienes y servicios peruanos en el exterior.

PROMPEX constituye la agencia estatal de promoción de las exportaciones del Perú, y esta integrada a un sistema de comercio exterior que lidera una red de instituciones vinculada a la promoción y desarrollo de las exportaciones peruanas.

Esta institución ejecuta acciones destinadas a contribuir a generar una oferta competitiva, diversificada y con valor agregado, actuando como organismo estatal para las políticas de promoción de exportaciones, promoviendo estas a través de herramientas para el desarrollo de una oferta exportable, apertura de mercados internacionales y acciones de apoyo a la gestión empresarial.

Los esfuerzos de Prompex han sido intensos, sobre todo en los años 2002 y 2003. No siendo suficientes aún, en especial los dirigidos al sub-sector agro-exportador de la uva de mesa. Durante el año 2003 la institución ha promovido como productos bandera, el pisco y la lúcuma.

b. Centro de Investigación Tecnológica de la vid (Citevid)

Los centros de investigación tecnológica son organismos del Ministerio de la Producción creados con el objetivo de brindar capacitación, asistencia técnica, información

actualizada, mejora de la productividad y manejo ambiental a través de la coordinación y concertación de acciones por parte de las diferentes entidades públicas y privadas, en innovación y transferencia de tecnología.

El Centro de Innovación Tecnológica de la Vid (Citevid) fue creado el 6 de octubre del año 2000, teniendo como objetivo contribuir a mejorar la calidad, productividad, información e innovación para el desarrollo competitivo de las diferentes etapas de transformación y producción de la uva, vino y pisco.

Citevid cuenta con el apoyo de la agencia española de Cooperación Internacional y con dos áreas de desarrollo, un área vitivinícola y un área enológica.

El área vitivinícola, brinda los servicios de laboratorio (análisis microbiológico, entomológico, de suelos y de agua), asistencia técnica, venta de material vegetal, información técnica y asesoría personalizada.

En el área enológica cuenta además del laboratorio, una bodega piloto que brinda servicios de destilación de vino y pisco.

En abril del año 2002, el instituto instaló un vivero cerrado con riego tecnificado y comenzó a brindar servicios de asesoría técnica y capacitación a los productores del valle de la provincia de Ica.

c. Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)

SENASA es la autoridad nacional y el organismo oficial del Perú en materia de sanidad agraria, y actúa como una institución descentralizada del Ministerio de Agricultura del Perú, con autonomía técnica, administrativa, económica y financiera.

La misión principal de esta entidad es la de velar por la sanidad agraria, promoviendo un marco de seguridad fitosanitaria a través de programas de control, supresión y erradicación de plagas y enfermedades que puedan afectar la agricultura nacional.

La labor de SENASA tiene un papel importante en la producción de la uva de mesa, pues busca en forma conjunta con los agricultores exportadores, el combatir los problemas de sanidad que presenten en estos cultivos.

Al cierre del año 2003, el organismo ha trabajado en forma coordinada con la Universidad San Luis Gonzaga de Ica un estudio acerca del control de filoxera mediante el uso de hongos antagónicos.

El instituto tiene previsto para el año 2004, en coordinación con autoridades sanitarias de la República Popular China y la Asociación de Productores de Uva de Mesa, concretar el protocolo fitosanitario de la uva de mesa de exportación para dicho país.

d. Programa de entrenamiento en riego y asistencia técnica (PERAT)

El Programa de entrenamiento en riego y asistencia técnica promueve el riego por goteo y otras formas de riego presurizado (aspersión, micro aspersión, etc.), las cuales no sólo permiten ahorrar la mitad del agua que se emplea para riego con las técnicas tradicionales, como también obtener rendimientos en las cosechas mucho mayores de las normales y productos de mejor calidad.

En el caso de la vid se ha instalado parcelas Integradas demostrativas, que son pequeños predios que sirve para impartir actividades de capacitación y charlas técnicas a los

agricultores. En las parcelas demostrativas se impartirán innovaciones técnicas de riego para elevar la eficiencia del uso del agua. Además se difunden las alternativas tecnológicas para mejorar la competitividad y por ende los ingresos de los agricultores. En el año 2003 en la zona de Ica, el programa ha firmado un convenio con el Citevid, con quien viene trabajando por segundo año consecutivo en un programa de capacitación del cultivo de la uva en la región.

Hasta el año 2003 el programa se propuso una meta nacional de cobertura de 6,000 a 7,000 hectáreas, con riego tecnificado que iba a beneficiar a unos 1,500 agricultores en el país.

A la fecha de elaboración de este trabajo de investigación, no se conoce el grado de cumplimiento de dicha meta ni el número de agricultores de uva beneficiados.

Cabe señalar que el presupuesto del año 2003 ascendió a US\$ 11 millones, monto relativamente pequeño tomando en cuenta que el programa no solo está destinado a la uva sino a toda la agricultura nacional. Este presupuesto proviene en un 50% del Banco Mundial, y el resto del Tesoro Público y los agricultores en porcentajes iguales.

6.2.6. Aspectos fitosanitarios

Los principales problemas fitosanitarios que afectan a la uva en el Perú son la filoxera y la mosca de la fruta. Estas plagas afectan a los cultivos de manera importante y mientras no se realice un manejo adecuado y oportuno de las mismas seguirán siendo un grave problema.

A pesar de los esfuerzos de las instituciones de apoyo en especial de SENASA y Citevid, se sigue registrando una alta incidencia de la Mosca de la Fruta y la Filoxera, en especial en aquellos agricultores pequeños y medianos que o bien no tiene alcance o conocimiento sobre las buenas prácticas agrícolas ó por la falta de asistencia técnica de dichas instituciones, las cuales por límites presupuestarios no alcanzan a cubrir a la totalidad de agricultores de los valles frutícolas.

En 1998, cuando empezó a crecer la exportación de uva, se presentaron diversos problemas de sanidad que ocasionaron pérdidas a algunos inversionistas, la causa principal fue la instalación de plantas francas es decir la siembra conservando su raíz original método que permite que la Mosca de la Fruta y el pulgón de la Filoxera ataquen a la planta matándola rápidamente.

A partir del año 1999 se comienzan a difundir acciones preventivas que consiste en la utilización de patrones (base de injertos) resistentes a estas plagas, en vez del sembrado tradicional a pie franco.

Es relevante señalar que la tecnología empleada en las plantas de empaque permite un tratamiento eficiente de fumigantes químicos destinado a eliminar otras posibles plagas contraídas en el campo como los ácaros y los nematodos.

La puesta en marcha de este subproceso encarece los costos del packing y disminuye su competitividad en precio con los países competidores, quienes una mayor asistencia técnica en campo, les permite que este subproceso sea de menor intensidad.

6.2.7. Empaque

El proceso de empaque conocido como Packing está compuesto por la recepción, embalaje, acondicionamiento y control de calidad, por lo tanto representa un aspecto fundamental que eleva los costos y limita la competitividad de precio.

Se calcula que en el costo de instalación de una planta de empaque en el país con una capacidad de 500 toneladas por campaña alcanza a US\$ 1 millón.²²

En el Perú sólo existen 8 plantas de Packing, siete ubicadas en la provincia de Ica y una ubicada en la provincia de Chincha, las cuales en el 2003 produjeron 1600 toneladas por planta en promedio y sólo estarían dispuestas a empaclar 1800 toneladas, es decir un aumento de 15% con respecto a la exportación del año 2003.

Los insumos, materiales y capacidad instalada para el proceso de empaque, son costosos y además no son producidos en el país. Los materiales de empaque son importados de varios países y tienen un arancel de 12% a 15%.(véase Tabla 6.2.)

²² Fuente: Entrevista realizada al Ing. Armando Quispe de la empresa Pedregal S.A. el día 12 de setiembre del 2004.

Tabla 6.2. Los principales insumos necesarios para el empaque

Insumos	País de Origen	Arancel %
Bolsas	Chile	12%
Cajas de cartón	Chile	12%
Esquineros para las cajas	Argentina	12%
	Chile	12%
Almohadillas de anhídrido sulfúrico	Sudáfrica	15%

Fuente: SUNAT-Aduanas, Operatividad aduanera

Web: <http://aduanas-gob.pe/aduanas/>

Elaboración propia

6.2.8. Costos de mano de obra

Una de los factores competitivos que cuenta la uva de mesa peruana es el bajo costo de mano de obra, el cual representa cerca del 20% del costo total en el campo.²³ Al cierre del año 2003 se pagó al trabajador un promedio de S/ 15.00 diarios, mientras que en Chile dicho costo bordea entre US \$ 10 a US \$ 12 diarios.

²³ Fuente: Reporte Sectorial Uva 2003 del Departamento de Estudios Económicos del Banco Wiese Sudameris.

En los Estados Unidos el costo de la mano de obra puede llegar a US \$ 4 por hora además que en los países mencionados esta mano de obra es más calificada que la peruana, lo que constituye un factor importante para obtener la calidad requerida. Es posible que conforme la mano de obra en el Perú se vuelva más experimentada aumente su costo, aunque difícilmente llegará a niveles de dichos países debido a la cantidad de personas desempleadas en el campo.

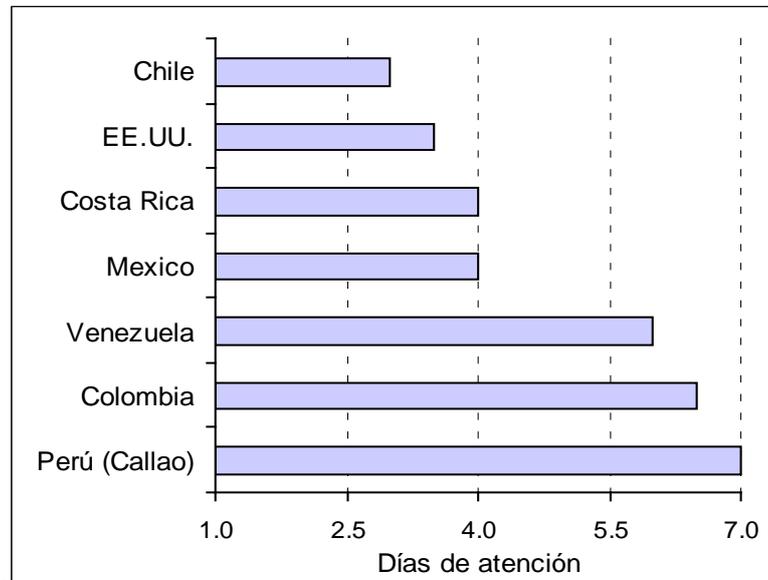
6.2.9. Infraestructura portuaria

La uva de mesa peruana, al ser producida en su totalidad en el región Ica, tiene como único puerto de embarque el puerto del Callao.

Según fuentes del Banco Mundial ²⁴, en el ámbito nacional, el puerto del Callao atiende el 70% del total de la exportación del país, situación adicionada a la falta de modernización de dicho terminal, ocasiona que el promedio de embarque sea de 7 días, aumentando el costo logístico de la uva de mesa al ser un producto perecedero que requiere un manejo adecuado (véase la Figura 6.3)

²⁴ Fuente: Entrevista realizada al señor José Guasch, asesor regional en Competitividad y Regulación para América Latina del Banco Mundial, efectuada en el diario Gestión el día 23 de noviembre del 2004.

Figura 6.3. Tiempo promedio de despacho en principales puertos de la región.



Fuente: Informe Portuario, Banco Mundial

6.2.10. Extensión de cultivos

Se estima que existen 2,400 hectáreas de uva de mesa destinadas a la exportación, al cierre del año 2003.

El número de cultivos de vid en la región Ica alcanzaron las 4,928 hectáreas mientras que a nivel nacional el número total fue de 10,884 hectáreas (véase Tabla 6.3).

Tabla 6.3. Extensión de los cultivos de uvas en el 2003

Extensión de cultivos de uva	Has. 2003
Hectáreas uvas de exportación	2,400
Hectáreas uvas Ica otros destinos	2,528
Subtotal hectáreas de uva en Ica	4,928
Hectáreas uva resto del país	5,956
Total nacional de hectáreas de uva	10,884

Fuente: Actividad Agrícola, Ministerio de Agricultura del Perú

Web: <http://www.minag.gob.pe/agricola.shtml>

Elaboración propia

Las hectáreas destinadas al cultivo de uvas de mesa, representan el 22% del total de hectáreas a nivel nacional, lo que permitiría un potencial crecimiento debido a la disponibilidad de cultivos existentes en el país.

En la Tabla 6.4., se presentan otros factores competitivos importantes a ser considerados.

Tabla 6.4. Análisis de otros factores competitivos en el sub-sector de la uva de mesa de exportación

Clima de la costa peruana	<ul style="list-style-type: none"> - Unico trópico seco, invernadero natural - Clima relativamente estable - Mayor radiación solar - Campaña más adelantada que Chile
Grado de integración vertical	<ul style="list-style-type: none"> - Principales exportadores han tenido que realizar la mayoría de los pasos de la cadena. - Grado de coordinación leve
Grado de integración horizontal	<ul style="list-style-type: none"> - Sólo existe un grupo empresarial conformado por 3 empresas (12.55% de las exportaciones) - Caso de consorcio en Chincha con mediano éxito. - Grado de integración leve
Grado de asociatividad a nivel gremial	<ul style="list-style-type: none"> - Provid (sólo diez empresas) - Comex y Adex (gremios exportadores) - Grado leve
Instituciones de apoyo	<ul style="list-style-type: none"> - Prompex - Citevid - SENASA - PERAT
Aspectos fitosanitarios	<ul style="list-style-type: none"> - Prevención y protección contra: Mosca de la fruta y filoxera.
Empaque	<ul style="list-style-type: none"> - 8 plantas de empaque, 7 en Ica y una en Chincha - Principales suministros son importados
Mano de obra	<ul style="list-style-type: none"> - S/ 15.00 diarios x cosechador (Chile US\$10-\$12)
Infraestructura portuaria	<ul style="list-style-type: none"> - Unico puerto de embarque Callao (deficiente y caro)
Extensión de cultivos	<ul style="list-style-type: none"> - Disponibilidad de cultivos: 2,400 has. de uvas de exportación 4,928 has. de uvas de Ica 10,884 has. en todo el Perú

Elaboración propia

6.3. Identificación de factores críticos de éxito

Se han identificado los factores críticos por área de influencia que se requieren dominar, reforzar o incluso adquirir para que la uva de mesa peruana tenga éxito en el mercado internacional.

6.3.1. Factores críticos de éxito en la etapa pre-productiva

a. Selección de las variedades a producir

Un factor inicial de éxito consiste en seleccionar la variedad de uva que se puede producir y exportar, tomando en cuenta los factores climáticos, tipo de tierra más adecuado, nivel de susceptibilidad a plagas y enfermedades, entre otras variables a fin de satisfacer la demanda de los mercados internacionales por alguna variedad específica de uva.

b. Selección de la época de siembra

La elección de una fecha apropiada de siembra, puede favorecer el control de plagas, realizando la siembra en las épocas en que la plaga se encuentre ausente, o su nivel de

infestación sea menor y sobretodo aprovechando las ventanas comerciales que surgen en los mercados de destino al momento de la comercialización de la uva.

c. Nivel de inversión

El nivel de inversión es un factor importante de éxito, debido que condiciona el número de hectáreas a producir así como los gastos que se deben incurrir para producir una uva de mesa de calidad de exportación, el proceso de empaque así como los medios y gestiones necesarias para su distribución internacional.

Se estima que el costo de instalación de un viñedo de exportación se encuentra entre los US\$ 10,000 y US\$ 14,000 por hectárea, dependiendo si se incluye el sistema de riego por goteo y el costo de la tierra, mientras el mantenimiento de la plantación supone aproximadamente US\$ 5,500 por hectárea al año.

d. Financiamiento

Factor directamente relacionado con el punto anterior. El acceso a financiamientos acordes con la actividad frutícola

será fundamental, en especial para el pequeño y mediano agricultor. El Estado con apoyo de instituciones no gubernamentales especializadas en financiamiento agrario son los indicados en crear y/o fomentar créditos acordes con la realidad de la uva de mesa peruana.

6.3.2. Factores críticos de éxito en la etapa de producción agrícola

a. Uva libre de la Filoxera y la mosca de la fruta.

La ausencia de plagas, en especial la que afectan con mayor intensidad a los cultivos de vid como son la filoxera y la mosca de la fruta, constituyen un factor determinante en la producción y comercialización de las uvas de mesa.

Es por eso que la certificación de Producto Libre de Filoxera o mosca de la fruta por parte del organismo de salud pública del país importador es un gran paso para el éxito comercial del país productor.

El uso de medidas preventivas que permitan la utilización de patrones resistentes a las plagas será uno de los métodos más recomendados.

b. Límites permisibles de residuos (LMR)

Los límites permisibles de residuos establecidos en el ámbito internacional a través de la Comisión del *Codex Alimentarius*, programa de la Organización Mundial de Comercio y a nivel de cada país a través de sus respectivos organismos de salud pública, constituyen una de las principales exigencias fitosanitarias necesarias para el ingreso a los mercados de destino. El grado de conocimiento de límites permisibles de plaguicidas y el manejo de los mismos, constituyen un factor crítico de éxito para la producción y exportación de la uva de mesa.

c. Programas vinculados a las buenas prácticas agrícolas

Programas relacionados con el riego por goteo, fertilización adecuada, control de malezas, prácticas de poda y raleo generan mayor rendimiento por hectárea, disminuyendo el costo de producción de la uva.

d. Inversión en investigación y desarrollo

La investigación y desarrollo de la uva de mesa, relativo a procesos agronómicos más eficientes y de nuevos ó

mejores tratamientos para prevención de plagas, constituyen un factor clave para el futuro de la uva de mesa, sobre todo en el caso de la uva de mesa peruana, en donde la inversión en investigación y desarrollo por parte del gobierno y del sector agro-exportador aún es insuficiente y menor en comparación con nuestros países competidores.

e. Acceso a la asistencia e innovación tecnológica

Los medianos agricultores que se inician en la actividad exportadora, y que no cuentan aún con los recursos económicos ni logísticos para iniciar investigaciones relacionadas con la producción de uvas. Necesitan un acceso a la asistencia e innovación tecnológica que constituye un factor clave de éxito y poder contar los últimos métodos de tratamiento de plagas, nuevas técnicas de riego, manejo de suelo, entre otros aspectos.

f. Acceso a la información estadística y especializada sobre la actividad productiva.

La posibilidad de acceder a información estadística y especializada acerca de la actividad productiva, como nuevas técnicas usadas por otros agricultores del país y

sobre todo de otros países de la región, establece una guía referencial con el objeto de evaluar nuestra actividad agrícola a la luz de nuevas y mejores prácticas llevadas a cabo por otros agricultores de uva.

g. Experiencia empresarial en la conducción de la etapa de la producción.

La experiencia del empresario agrario en la conducción del todo el proceso productivo de la uva es fundamental. Factores como la tecnología, nivel de inversión, momento oportuno de la siembra, volúmenes de producción, selección de la variedad a producir, aspectos sanitarios y fitosanitarios, exigen un alto grado de experiencia por parte del empresario agricultor.

6.3.3. Factores críticos de éxito en la post cosecha, transformación y transporte

a. Operarios especializados en labores de calificación y limpieza.

En la etapa de calificación y limpieza es importante la calidad en la mano de obra del operario, por lo cual se requiere de una capacitación previa en el uso de las tijeras especiales que permiten realizar la labor correcta, para lograr los racimos de calidad de exportación.

b. Tecnología en pre-enfriamiento y almacenamiento

El proceso de pre enfriamiento y almacenamiento en cámaras refrigeradas permiten que la uva al ser una fruta muy delicada pueda llegar en las mejores condiciones al consumidor final.

c. Tratamiento de frío o *Cold Treatment*

El tratamiento de frío específico exigido por el Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (Animal and Plant Health Inspection Service, APHIS) de los Estados Unidos constituye una barrera para-arancelaria importante en dicho país, uno de los principales mercados de destino. El conocimiento y eficiente manejo de dicho procedimiento permitirán una mayor penetración de la uva de mesa a dicho mercado.

d. Adecuado material de empaque

La selección de un adecuado material de embalaje a precios razonables tiene un papel importante debido a las exigencias de calidad de los clientes en especial de los agentes recibidores de la uva.

e. Concepto de trazabilidad

El concepto de trazabilidad constituye otro aspecto cada más exigido por los mercados internacionales. Una adecuada aplicación de un sistema de trazabilidad se convierte en la carta de presentación de la uva de mesa, y su vez permite remontar su cadena productiva.

f. Adecuada infraestructura terrestre

Una infraestructura terrestre, entre los viñedos, la planta de empaque y el puerto más cercano, constituyen un factor determinante debido que una ineficiente red vial conlleva a un mucho mayor cuidado en el despacho, almacenamiento y traslado al puerto de embarque que originan un aumento en los costos de distribución.

g. Adecuada infraestructura portuaria.

Una adecuada infraestructura portuaria permite tiempos de despacho razonables y un buen manejo de la mercadería a exportar. La administración eficiente de un puerto de embarque permite que los costos por dicho servicio sean razonables y comparables con las tarifas de

los principales puertos del mundo, en especial de los puertos de nuestros principales competidores.

6.3.4. Factores críticos de éxito en el proceso de comercialización

a. Conocimiento de las preferencias en los principales mercados internacionales

El grado de conocimiento de las preferencias actuales y sus posibles cambios en los principales mercados de destino permitirá una mejor planificación del negocio agro exportador e incluso la posibilidad de mejorar el poder de negociación al ofrecer una uva de calidad al cliente adecuado en el momento adecuado.

b. Inteligencia comercial de mercados nuevos o emergentes

La investigación de nuevos nichos de mercados ó mercados emergentes, como por ejemplo Indonesia, Singapur, Malasia algunas zonas de Japón y algunas ciudades chinas, constituyen un factor crítico fundamental de éxito. Debido que en los principales mercados de destino como los Estados Unidos y la Comunidad Europea, la intensidad de la rivalidad es cada vez más

fuerte y el poder de negociación de los compradores es cada vez más fuerte, la búsqueda de nuevos mercados juega un rol fundamental, en especial para la uva de mesa peruana.

c. Promoción del producto en los mercados de destino a través de asociaciones ó gremios agro- exportadores.

Las asociaciones ó gremios de agro exportadores de la uva de mesa tienen un papel fundamental en la promoción de sus productos en los mercados internacionales. El incremento de la demanda de la uva de mesa puede ser factible si se encuentran formas adecuadas e imaginativas de promocionar la uva de mesa peruana, en especial en los puntos de venta final como lo son los grandes supermercados.

d. Apoyo gubernamental en la promoción de la uva en el exterior.

El apoyo del gobierno en la promoción del consumo de la uva de mesa en el exterior juega un papel muy importante, especialmente en aquellos mercados a los cuales la uva no ha ingresado ó ha ingresado en pequeñas cantidades. La promoción del consumo de la uva peruana como un producto de calidad, es importante

tan igual como ya es reconocido el espárrago peruano; y estará supeditada a los esfuerzos que pueda realizar la Comisión para la Promoción de Exportaciones (Prompex), la agencia estatal creada para ese objetivo en forma conjunta con el Ministerio de Relaciones Exteriores a través de sus agregadurías comerciales.

e. Acuerdos comerciales con países compradores

Los acuerdos comerciales tienen como objetivo el aumento del intercambio de bienes y servicios entre los países firmantes. Existen varios casos de éxito en los cuales los acuerdos comerciales han permitido, a través de aranceles preferenciales, el ingreso ó una mayor penetración de fruta en el país comprador, debido que por lo general al ser los países compradores también productores de uva, protegen su sector frutícola con aranceles generales altos lo que constituye una barrera comercial por excelencia.

f. Homologación de medidas fitosanitarias.

La homologación de medidas fitosanitarias a través de convenios entre los organismos de sanidad agraria de los

países interesados constituye un factor de éxito, incluso más importante que la negociación de aranceles preferenciales a través de acuerdos comerciales.

Un ejemplo de éxito es el convenio de homologación fitosanitaria suscrito entre los Estados Unidos y Chile en el marco de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio suscrito entre ambos países, cuyo resultado permitió un mayor demanda de la fruta chilena, a pesar de la determinación de un arancel escalonado en base al periodo de ingreso de la uva chilena a los Estados Unidos.

En la Tabla 6.5., presenta un resumen de los factores críticos de éxito en el sub-sector de la uva de mesa de exportación.

Tabla 6.5. Factores críticos de éxito en el sub-sector de la uva de mesa de exportación

Pre-productiva	<ul style="list-style-type: none"> - Seleccionar la variedad a producir - Determinar la mejor época de siembra - Nivel de inversión
Producción agrícola	<ul style="list-style-type: none"> - Uva libre de Filoxera y mosca de la fruta - Límites permisibles de residuos (LMR) - Buenas prácticas agrícolas - Inversión en investigación y desarrollo - Acceso a la asistencia e innovación tecnológica - Acceso a la información estadística especializada - Experiencia empresarial
Post cosecha , transformación y transporte	<ul style="list-style-type: none"> - Adecuada infraestructura de <i>packing</i> - Operarios especializados en calificación y limpieza - Tecnología en pre enfriamiento y almacenamiento - Tratamiento de frío o <i>Cold Treatment</i>
Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> - Adecuado material de empaque - Trazabilidad - Adecuada infraestructura terrestre - Adecuada infraestructura portuaria - Conocimiento de las preferencias de los principales mercados - Inteligencia comercial en los mercados de destino - Apoyo gubernamental en la promoción en el exterior - Acuerdos comerciales con países compradores - Homologación de medidas fitosanitarias

Elaboración propia

CAPITULO VII

ANÁLISIS FODA DEL SUBSECTOR DE LA UVA DE MESA

El análisis FODA es una herramienta útil para definir las estrategias futuras del sub-sector de uva de mesa de exportación peruana, con el fin de disminuir las debilidades, incrementar las fortalezas, considerar el impacto de las amenazas y aprovechar las oportunidades.

Se han identificado las oportunidades y amenazas en el análisis del ambiente externo, y las debilidades y fortalezas en análisis del ambiente interno.

7.1. Oportunidades

Las oportunidades externas del sub sector de uva de mesa peruana, son las siguientes:

- **Comunidad Andina.**

El Perú como parte de La Comunidad Andina tiene la posibilidad de negociar con otros países acuerdos comerciales con preferencias arancelarias lo cual constituye una gran oportunidad de expansión para la uva de mesa peruana.

- **Sistema General de Preferencias Andino de la Unión Europea (SGP Andino)**

El arancel para el ingreso de la uva de mesa proveniente de los países andinos a la Unión Europea fluctúa entre el 8% y el 15%, dependiendo de la fecha de ingreso de la fruta y es menor al arancel general.

- **Protocolo fitosanitario con China.**

SENASA tiene previsto para el periodo 2004-2005 en coordinación con las autoridades sanitarias de la República Popular China concretar la firma del protocolo fitosanitario de la uva de mesa de exportación a dicho país.

- **Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.**

La posible firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, es una gran oportunidad de negocio para la uva de mesa peruana, si las condiciones arancelarias y para-arancelarias son iguales o mejores que las actuales.

- **Estados Unidos, principal comprador de fruta peruana.**

Estados Unidos es el principal importador de fruta peruana, generando oportunidades de expansión para la uva de mesa.

- **Aumento del consumo per capita de uvas de mesa en Estados Unidos.**

El consumo per capita de uvas de mesa en Estados Unidos ha aumentado en un 12% durante el período 2002-2003, lo que representa una oportunidad de expansión para la uva de mesa peruana.

- **Aumento del valor promedio US\$ FOB de la uva peruana en el Reino Unido.**

Los valores promedios colocados en el Reino Unido tuvieron un incremento de 7% en el período 2002-2003, convirtiéndose en el mercado más atractivo en precios, con un valor FOB promedio de US \$ 2,457 por tonelada, en segundo lugar se encuentra Estados Unidos con un valor promedio de US \$ 1,844 por tonelada.

- **Aumento de las importaciones de uva de mesa por parte de China.**

La República Popular China es un gran mercado de consumo de uvas, sus importaciones fueron de 270,000 toneladas en el año 2003, con un aumento de 4 % con respecto al año anterior. El abastecido es a través de Hong Kong, debido a su característica particular de Región Administrativa Especial (RAE), que permite el ingreso de la uva de mesa peruana.

- **Incremento de las exportaciones en nuevos mercados: Malasia, Vietnam e Indonesia.**

El incremento de las exportaciones de uva de mesa peruana en países como Malasia, Vietnam e Indonesia genera una gran expectativa para los exportadores peruanos, dicho incremento es un signo inequívoco de la gran aceptación de la uva de mesa peruana, especialmente de la variedad con semilla Red Globe.

- **Demanda de la variedad de uva Gross Colman en Canadá.**

Se ha identificado una oportunidad de negocio en Canadá, mercado que tiene como preferencia el tipo de uva Gross Colman, variedad con semilla.

- **Ley de Promoción Agraria.**

La Ley de Promoción Agraria establece una serie de beneficios para los empresarios que se dedican a la agricultura. Estos beneficios no han sido utilizados en forma masiva por los agricultores, debido a su poca difusión.

- **Banco Agropecuario.**

El Banco Agropecuario tiene previsto para el año 2005 colocar préstamos en el sector agrario, para lo cual dispone de S/.180 millones, los cuales se colocarán a través de instituciones financieras y en forma directa.

- **Crecimiento de la economía peruana.**

El crecimiento de la economía peruana es una oportunidad para el sector agrícola y en especial para el sub-sector de la uva de mesa, promoviendo la oferta de bienes y servicios, así como la demanda de productos perecibles.

- **Recuperación de la agricultura peruana a partir del año 2001.**

La recuperación de la agricultura peruana devuelve la confianza al sector privado y genera mayores expectativas de inversión agraria, tanto en el ámbito gubernamental como privado.

- **Crecimiento del total de exportaciones peruanas.**

El crecimiento del total de exportaciones peruanas, incluyendo las frutas, representa una oportunidad para la uva de mesa, ya que permitirá aumentar la oferta exportable y el poder de negociación del Perú con el mercado internacional.

Seguir creciendo en nuestras exportaciones trae consigo beneficios como el de nuevas industrias, mayor tecnificación, competitividad, poder de negociación y mejores precios; los cuales serán absorbidos directamente o indirectamente por todos los sectores y nuestras industrias estarán mejor preparadas.

Es de resaltar como ejemplo, que cada logro obtenido en la industria del polipropileno, madera o cartón, beneficiaría al país en su conjunto, ya que nuestros empaques de exportación para el sector agrario y otros estarían con los estándares de los países consumidores a un costo menor además de disminuir la importación de insumos.

- **Ausencia del Fenómeno del Niño.**

El Senamhi ha pronosticado para los años 2004-2005 la ausencia del Fenómeno del Niño, convirtiéndose en una gran oportunidad para el crecimiento de la producción de uva de mesa, aumentando así la oferta exportable. Sin embargo, esta oportunidad podría convertirse en una amenaza cuando se confirme la presencia del Fenómeno del Niño, por lo que los exportadores deberán tomar acciones preventivas. La presencia de cualquier fenómeno natural es una variable no predecible.

- **Valles con cultivos de uva con doble producción anual.**

En la Región La Libertad, específicamente en el valle del Cascas, el rendimiento anual por hectárea de uva de mesa, es mayor que en el resto del Perú.

- **Disponibilidad de otras tierras de cultivo.**

Al cierre del año 2003, se estima que 45 mil hectáreas de la costa

del Perú se encuentran destinadas al cultivo de productos no tradicionales de alta rentabilidad potencial, mientras que el 1.2 millones de hectáreas se dedican a la agricultura extensiva de cultivos tradicionales.

7.2. Amenazas

Las amenazas del sub-sector de la uva de mesa peruana son las siguientes:

- **Aumento de las exigencias fitosanitarias de los principales mercados.**

El aumento de las exigencias fitosanitarias en los principales mercados constituye una grave amenaza para la exportación de la uva de mesa peruana.

- **Alteraciones climáticas.**

Las alteraciones climáticas podría afectar la producción de la uva de mesa, retrasando su periodo de producción y comercialización en los mercados del hemisferio norte.

- **Aparición de nuevos competidores.**

Namibia se ha convertido en un nuevo competidor, exportó al Reino Unido aproximadamente 2,000 toneladas de la uva de mesa de la variedad Thompson Seedless en el año 2003, variedad que ingresa

al Reino Unido en el mismo período que ingresa la uva Thompson Seedless de origen peruano.

- **Depreciación del dólar americano.**

La depreciación de la moneda americana se convierte en una amenaza para el sector agro exportador, en especial si los Estados Unidos es uno de los principales compradores de uva de mesa.

- **Ley de Bioterrorismo.**

La adecuación de la Ley de Bioterrorismo se convierte en una barrera de entrada para las empresas exportadoras que deseen comercializar sus productos a los Estados Unidos.

- **Vencimiento del ATPDEA y no firma del TLC.**

El ATPDEA vence en diciembre del 2006 y genera inestabilidad en las condiciones preferenciales de acceso que tiene la uva de mesa peruana en el mercado estadounidense, así mismo las especulaciones acerca de las condiciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, crean un entorno inestable.

7.3. Evaluación de factores externos (EFE)

Oportunidades

- Comunidad Andina.
- SGP Andino (Unión Europea).
- Protocolo fitosanitario con China.
- TLC con Estados Unidos.
- Estados Unidos, principal comprador de fruta peruana.
- Aumento de consumo per capita de uva de mesa en Estados Unidos.
- Aumento de valor promedio US\$ FOB de la uva peruana en el Reino Unido.
- Aumento de las importaciones de uva de mesa por parte de China.
- Incremento de las exportaciones en nuevos mercados: Malasia, Vietnam e Indonesia.
- Demanda de la variedad de uva Gross Colman en Canadá.
- Ley de Promoción Agraria
- Banco Agropecuario.
- Crecimiento de la economía peruana.
- Recuperación de la agricultura peruana a partir del año 2001.
- Crecimiento del total de exportaciones peruanas.
- Ausencia del fenómeno del Niño.
- Valles con cultivos de uva con doble producción anual.
- Disponibilidad de otras tierras de cultivo.

Amenazas

- Aumento de las exigencias fitosanitarias de los principales mercados.
- Alteraciones climáticas
- Aparición de nuevos competidores
- Depreciación del dólar americano
- Ley de Bioterrorismo
- Vencimiento del ATPDEA y no firma del TLC

7.4. Fortalezas

Las fortalezas del sub-sector de la uva de mesa peruana son las siguientes.

- **Producción agrícola en contraestación**

La producción de la uva de mesa en el periodo de contraestación con el hemisferio norte, es una de las principales fortalezas de la uva de mesa de exportación peruana.

- **Clima óptimo en la costa peruana.**

La costa peruana posee un clima estable el cual favorece las condiciones de invernadero natural. Una variación relativamente leve de la temperatura y humedad, le permite obtener una mejor calidad de la uva de mesa.

- **Capacidad de expansión de tierras.**

Al cierre del año 2003, se estima que existen 2,400 hectáreas de uva de mesa destinadas a la exportación de un total de 4,928 hectáreas de cultivos de uva en la región Ica. A nivel nacional la cifra es de 10,884 hectáreas.

- **Disponibilidad y bajo costo de mano de obra.**

Una de las ventajas comparativas del Perú es la disponibilidad y bajo costo de la mano de obra, la cual representa el 20% del costo de producción en el campo.

- **Mayor cercanía a principales mercados con relación a la competencia.**

La mayor cercanía a los principales mercados de Estados Unidos y Europa con relación a la competencia, permite un menor costo de flete marítimo con respecto a países como Chile y Argentina.

- **Buena aceptación de la uva de mesa peruana en nuevos mercados.**

La uva de mesa peruana tiene buena aceptación en los nuevos mercados gracias a su sabor agradable y nivel de azúcar.

7.5. Debilidades

Las debilidades del sub-sector de la uva de mesa peruana son las siguientes.

- **Bajo nivel de asociatividad.**

La asociación más representativa de los productores de la uva de mesa es Provid, quien agrupa únicamente a 10 miembros, de las 20 empresas exportadoras al cierre del año 2003.

No existe una asociación o un gremio que involucre a la totalidad de los productores de uva de mesa peruanos.

- **Ausencia de una cadena productiva integrada.**

El nivel de coordinación entre los agentes de la cadena productiva agrícola del sub-sector de uva de mesa es bajo, debido a la falta de comunicación entre dichos agentes. Los exportadores se han visto en la necesidad de realizar la mayor parte de los pasos de la cadena productiva agrícola al no poder comprar a otros agricultores sus producciones de uva de mesa y cubrir los contratos de exportación.

- **Poca inversión en investigación y desarrollo.**

A pesar del esfuerzo del gobierno peruano en la investigación agraria, estos aún son insuficientes debido a su bajo presupuesto y a su poca difusión.

- **Financiamiento privado escaso.**

El financiamiento privado de los productores de uva ha sido limitado, el poco interés del sistema financiero en proyectos agrícolas se debe principalmente a su alta calificación de riesgo por su exposición a factores exógenos que afectan su producción; por lo cual el sistema orienta sus esfuerzos crediticios a sectores con menor riesgo.

- **Reducida sanidad agrícola.**

El problema de la presencia de diversas plagas, principalmente la mosca de la fruta y la filoxera, ocasiona problemas al agricultor al no poder cumplir con los estándares sanitarios requeridos por el mercado internacional, siendo una de las principales barreras de ingreso a los mercados más exigentes.

- **Deficiente infraestructura vial y portuaria en el Perú.**

La infraestructura vial que permite el transporte de la uva desde los campos de cultivos a las plantas de empaque y de ahí al puerto de embarque se encuentra en su mayoría en mal estado. La exportación de uva de mesa, cuenta con sólo un puerto de embarque, el cual es deficiente y caro, por lo que constituye un factor limitante para su desarrollo.

- **Escasa infraestructura de packing**

Sólo existen 8 plantas de packing en el Perú, todos ubicados en la región Ica, lo que limita la producción exportable de uva de mesa de otras regiones del país.

- **Altos costos de insumos de packing**

Todos los insumos del proceso de packing son importados, por lo que sus costos son relativamente altos en comparación a otros países competidores de la región.

- **Limitado conocimiento del mercado internacional.**

Existe un limitado conocimiento del mercado internacional, en aspectos como: (i) exigencias fitosanitarias, (ii) tratamiento arancelario y (iii) tendencias de consumo.

- **Baja participación de las exportaciones mundiales de uva de mesa.**

Las exportaciones de uva de mesa representaron el 0.17% del total de volumen de exportación mundial en el año 2003. Por otro, Chile alcanzó una participación del 28.50%, Sudáfrica 6.36%, Argentina 1.25% y Australia 1.24% en el mismo período.

- **Limitada producción de uva de mesa de exportación.**

Existe una limitada producción de uva de mesa por varios factores entre ellos las escasas tierras de cultivo destinadas a esta actividad, la dificultad de contar con el financiamiento para iniciar y mantener la producción, el no contar con especialistas para el manejo del cultivo, entre otros, lo que ha generado un limitado volumen de producción de uvas de mesa para satisfacer la demanda mundial.

- **Producción concentrada en la Región Ica**

La producción de la uva de mesa de exportación sólo se realiza en la región Ica, a pesar con contar con valles disponibles en otras

regiones del país (La Libertad y Lima) que podrían producir uvas de mesa de exportación.

- **Inestabilidad política**

La inestabilidad política en el Perú aleja a los inversionistas potenciales y desanima a los empresarios en general ha aumentar sus inversiones.

7.6. Evaluación de factores internos (EFI)

Fortalezas
<ul style="list-style-type: none">- Producción agrícola en contraestación- Clima óptimo en la costa peruana- Capacidad de expansión de tierras- Disponibilidad y bajo costo de mano de obra- Mayor cercanía a principales mercados con relación a la competencia- Buena aceptación de la uva de mesa peruana en nuevos mercados.

Debilidades

- Bajo nivel de asociatividad
- Ausencia de una cadena productiva integrada
- Poca inversión en investigación y desarrollo
- Financiamiento privado escaso
- Reducida sanidad agrícola.
- Deficiente infraestructura vial y portuaria en el Perú
- Escasa infraestructura de parking
- Altos costos de insumos de parking
- Limitado conocimiento del mercado internacional
- Baja participación de las exportaciones mundiales de uva de mesa
- Limitada producción de uva de mesa de exportación.
- Producción concentrada en la Región Ica.
- Inestabilidad política.

7.7. Matriz F.O.D.A.

La matriz F.O.D.A, en inglés SWOT, es una herramienta analítica empleada para examinar la situación interna de una empresa y su relación con el entorno, permitiendo identificar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Esta herramienta es utilizada a continuación para definir las estrategias que permitan hacer más competitiva a la uva de mesa peruana en el mercado internacional.

7.7.1. Estrategias FO

A continuación se definen las estrategias resultado del análisis de las fortalezas y las oportunidades:

FO1: Crear equipos de inteligencia comercial a fin de encontrar nuevos nichos de mercado en Malasia, Indonesia y Vietnam.

Crear equipos de inteligencia comercial a fin de identificar los precios que se pagan en Malasia, Indonesia y Vietnam por la uva de mesa, así como los volúmenes y hábitos de consumo, y las ventanas comerciales, para lo cual los exportadores y el gobierno peruano deben unir esfuerzos.

FO2: Crear equipos de inteligencia comercial para encontrar nuevos nichos de mercado en otras ciudades de la República Popular China.

La República Popular China es uno de los principales compradores de la uva de mesa peruana, faltando incursionar en otros nuevos mercados dentro del país como son Tiajin y Shanghai, ciudades grandes e importantes por su alta concentración de habitantes y nivel adquisitivo de los mismos.

FO3: Concretar en el año 2005 la aprobación del protocolo fitosanitario por parte de China.

Uno de los mayores retos del gobierno peruano a través de SENASA es conseguir la aprobación del protocolo fitosanitario

para la uva de mesa peruana. El protocolo por sí solo no incrementará las exportaciones ya que el mercado internacional es altamente competitivo.

FO4: Promoción de la uva de mesa peruana en el exterior por parte de las instituciones gremiales a través de misiones de negocios en los principales mercados (Reino Unido, Hong Kong y Estados Unidos).

Se debe promocionar la uva de mesa peruana a través de misiones de negocios, efectuadas en forma conjunta por parte de los exportadores de uva, visitando a los principales importadores de cada ciudad o puerto de desembarque de la uva, como son Liverpool, Hong Kong, Philadelphia, Los Angeles y Miami.

FO5: Promocionar la uva de mesa en otros países de la Unión Europea, como España y Bélgica a través de misiones de negocios.

Promocionar el consumo de la uva de mesa peruana en países como España y Bélgica a través de misiones de negocios, en la cual la participación del gremio exportador es de vital importancia.

FO6: Organizar un sistema de monitoreo en los principales supermercados de Estados Unidos.

Se debe elaborar un sistema de monitoreo en los principales supermercados de Estados Unidos, evaluando la frecuencia de compra, los hábitos del consumidor final, etc.

FO7: Organizar un sistema de monitoreo en los principales supermercados de Reino Unido, Países Bajos y Alemania.

Al igual que en los Estados Unidos, se debe elaborar un sistema de monitoreo en los supermercados de Reino Unido, Los Países Bajos y Alemania, en estos casos con mayor intensidad por la fuerza que tiene la asociación de productores Eurep.

FO8: Negociar un acuerdo comercial entre la Unión Europea y la Comunidad Andina.

Concretar un acuerdo comercial entre la Unión Europea y la Comunidad Andina con el objetivo de incrementar la exportación de productos agrícolas y en especial la uva de mesa peruana sería una estrategia idónea tomando en cuenta el próximo vencimiento, a fines del 2005, de los aranceles preferenciales del SGP Andino.

FO9: Coordinar acciones y realizar estudios a fin de implementar la Denominación de Origen de la Uva de Ica.

La “Denominación de Origen” es el nombre de una región, de un lugar determinado o de un país, que sirve para designar un producto agrícola o alimenticio, cuya calidad ó características propias y únicas se deban fundamental o exclusivamente a la ubicación geográfica.

Este concepto fomenta la organización del sector productivo, facilita el acceso a otros mercados, proporcionando un marco estricto y legal de defensa y protección ante cualquier acción desleal de algún competidor.

Por lo tanto se deben coordinar acciones entre todos los agentes involucrados, para la implementación de la denominación de origen de la uva de mesa en un mediano plazo.

7.7.2. Estrategias DO

Se detallan las estrategias resultado del análisis de las debilidades y las oportunidades anteriormente definidas:

DO1: Crear un gremio que involucre a todos los productores de uva de mesa del Perú.

Existe la Asociación de Productores de Uva (Provid) cuyos miembros son 10 de un total de 20 empresas exportadoras, lo que se propone es la creación de un gremio que incorpore no solo ha Provid, sino que también al resto de las empresas productoras y exportadoras de todo el territorio peruano.

DO2: Mejorar la eficiencia y capacidad de las plantas de *packing* en Ica.

Mejorar la eficiencia de las plantas de *packing* generaría una reducción de los costos de exportación ya que facilitará la exportación de las nuevas variedades a producir. El nivel de inversión en las plantas de *packing* es elevado, por lo que conseguir financiamiento extranjero es una estrategia mucho más viable que conseguir financiamiento local, ya que el nivel de inversión en este sector es muy pobre.

DO3: Adecuación del puerto de Chimbote para el embarque de la uva de mesa.

Para embarcar hacia el extranjero las uvas de mesa producidas en los valles de La Libertad es necesarios equipar el puerto de Chimbote, con lo cual el costo del transporte se reduciría significativamente por su cercanía a dichos valles.

DO4: Adecuación del puerto de Pisco para el embarque de la uva de mesa

Con el fin de reducir los costos de transporte de las uvas de mesa producidas en los valles de la Región Ica, los cuales son enviados hasta el puerto del Callao se propone la adecuación del puerto de Pisco que por su cercanía reducirá el costo del respectivo flete.

DO5: Implementar una planta piloto de *packing* en el Valle del Cascas.

La implementación de una planta piloto de *packing* en la Región La Libertad, con una infraestructura mínima para la exportación de las uvas de mesa al mercado canadiense, será una estrategia importante para el ingreso a dicho mercado.

DO6: Mejorar la infraestructura vial.

Mejorar la infraestructura vial en todo el territorio peruano y en especial en las regiones de producción de uva de mesa (Ica, Lima y La Libertad) con el fin de evitar la merma en el transporte y disminuir los tiempos de entrega.

DO7: Privatizar el puerto del Callao.

La modernización del puerto del Callao es de gran importancia para las exportaciones peruanas, siendo la principal puerta de salida al exterior. Por tal motivo, contar con una infraestructura capaz de atender eficientemente a todos los exportadores peruanos es de vital importancia. La modernización del puerto del Callao implica contar con un alto presupuesto, por lo cual se propone la privatización de este importante puerto nacional con el fin de convertirlo en un centro eficiente y moderno. Dicha inversión podría ser de alguna empresa extranjera con experiencia en este rubro.

DO8: Iniciar la producción de uvas Gross Colman en el valle del Cascas para el mercado canadiense.

El valle del Cascas se caracteriza por su doble producción anual de uvas de mesa y por tener cultivos de la variedad Gross Colman, la cual cuenta con buena aceptación en el mercado canadiense.

DO9: Implementar viveros pilotos con riego tecnificado en los valles de Chepen, Chavimochic y Cascas (La Libertad).

Se deben implementar tres viveros pilotos con riego presurizado o por aspersion, en los valles de Chepen,

Chavimochic y Cascas, que permitirán un mejor uso del agua, reduciendo el costo de producción en el campo.

DO10: Elaborar una norma técnica de la uva de mesa de calidad de exportación.

Las normas técnicas son documentos de aplicación voluntaria, que establecen las especificaciones de calidad de los productos, procesos y servicios; debiendo este ser el resultado del consenso entre las partes involucradas.

La elaboración de una norma técnica para la uva de mesa de exportación será una tarea importante, sirviendo como guía a los productores y comercializadores para la estandarización de las diferentes variedades de uva.

DO11: Difundir el concepto de trazabilidad.

Difundir el concepto de trazabilidad entre los productores de uva, es importante, ya que dicho concepto es cada día más exigido por los mercados internacionales, en especial en los Estados Unidos y la Unión Europea.

DO12: Fomentar la formación de consorcios de exportación entre los productores de la uva.

La formación de consorcios de exportación que conlleve a la unión de esfuerzos organizacionales, tales como unir las capacidades agro-técnicas que contribuyan de manera decisiva al éxito en el negocio exportador.

DO13: Elaborar un plan de prevención y control de riesgos por fenómenos naturales.

A pesar de la ausencia del fenómeno del Niño para el periodo 2004-2005, se debe elaborar un plan de prevención y reducción de riesgos que involucre a todos los productores de uva del Perú.

DO14: Implementar un vivero piloto con riego tecnificado en los valles de la provincia de Chincha y del Valle de Cañete (Lima).

En los valles de Chincha y Cañete hay condiciones naturales para la producción de uva de mesa de exportación, la difusión de un correcto uso del agua será un buen soporte para comenzar a producir uvas de calidad de exportación.

DO15: Crear una base de datos del historial de tierras cultivadas.

Crear una base de datos del historial de las tierras cultivadas de uva de mesa, a fin de registrar los riesgos de plagas, la siembra de las variedades de uvas, el tipo de suelo, etc, como parte de las BPA que se deben implementar.

DO16: Desarrollar y difundir mejores injertos contra la filoxera y nuevos métodos de raleo y poda.

Desarrollar y difundir mejores injertos contra la filoxera, que permitirán aumentar el rendimiento de los cultivos de la uva, reducir el tratamiento post cosecha y disminuir los costos de producción de la uva de mesa de exportación.

Desarrollar nuevos métodos de raleo y poda que permitan obtener un mejor calibre ó diámetro de las bayas y mejorar la uniformidad de color en las uvas rojas y negras.

7.7.3. Estrategias FA

Las estrategias resultado del cruce de las fortalezas y las amenazas, son las siguientes:

FA1: Crear agregadurías comerciales especializadas en agro exportación.

Se deben crear agregadurías comercializadas en agro exportación, capaces de servir de enlace entre los exportadores, las empresas compradoras y las instituciones gubernamentales de cada país, tal como lo hace Chile.

FA2: Difundir la uva de mesa peruana como producto de bandera a través de Prompex.

Impulsar la difusión de la uva de mesa peruana como producto de bandera, aprovechando el éxito de otros productos como el espárrago y el mango.

FA3: Concretar la firma del Tratado de Libre de Comercio con Estados Unidos.

Un tratado de libre comercio que por lo menos mantenga las actuales preferencias arancelarias del ATPDEA, será de gran importancia para el desarrollo de la uva de mesa en los Estados Unidos.

FA4: Instalar una oficina de representación comercial a nivel gremial en Hong Kong.

Es importante la implementación de una oficina de representación comercial a nivel gremial en Hong Kong,

porque por su condición de puerta de acceso al mercado chino también permite el ingreso a otros países del Asia.

FA5: Incrementar la venta de uva de mesa peruana en los países de la Unión Europea.

Incrementar las ventas en los países de la Unión Europea representaría el contar con mayores niveles de calidad y de rentabilidad por las exigencias mismas de este mercado. El fortalecimiento del euro frente al dólar, permitirá contar con mayores ganancias al utilizar esta moneda.

7.7.4. Estrategias DA

Las estrategias DA son el resultado de las debilidades y amenazas anteriormente identificadas:

DA1: Implementar un taller de capacitación para la certificación EuroGap.

La capacitación para la certificación EuroGap será una estrategia determinante para el ingreso de la uva peruana en los países de la Unión Europea.

DA2: Instalar talleres acerca del Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP).

Para ingresar a los mercados de Estados Unidos es necesario Implementar talleres que difundan el sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP).

DA3: Implementar una base de datos de profesionales y técnicos.

Implementar una base de datos de profesionales y técnicos especializados en la producción y comercialización de la uva de mesa de exportación par contar con mano de obra calificada oportunamente.

DA4: Implementar un programa de capacitación en comercio exterior.

Se deberá instalar un programa de capacitación en comercio exterior, especialmente para los medianos agricultores, mejorando así su limitado conocimiento de las reglas de comercio exterior.

DA5: Realizar un nuevo censo de productores de uva

Realizar un nuevo censo en todo el territorio peruano de productores de uva, para conocer con mayor profundidad la

problemática que enfrentan y analizar cada uno de los factores involucrados sus problemas.

DA6: Implementar una red meteorológica especializada.

Es necesario implementar una red meteorológica especializada para el monitoreo de los cambios climáticos que puedan afectar la producción de uva de mesa.



7.8. Evaluación de estrategias

La evaluación de estrategias consiste en la aplicación de cuatro pruebas basadas en los principios elaborados por Richard Rumelt, consistencia, consonancia, ventaja y factibilidad. Los resultados conforme a cada estrategia planteada son:

Matriz de evaluación de acuerdo a los principios de Rumelt					
		Consistencia	Consonancia	Ventaja	Factibilidad
Estrategias FO					
F01	Crear equipos de inteligencia comercial a fin de encontrar nuevos nichos de mercado en Malasia, Indonesia y Vietnam.	Si	Si	Si	Si
F02	Crear equipos de inteligencia comercial para encontrar nuevos nichos de mercado en otras ciudades de La República Popular China.	Si	Si	Si	Si
F03	Concretar en el año 2005 la aprobación del protocolo fitosanitario por parte de China.	Si	Si	Si	Si
F04	Promoción de la uva peruana en el exterior por parte de las instituciones gremiales a través de misiones de negocios en los principales mercados. (Reino Unido, Hong Kong y Estados Unidos).	Si	Si	Si	Si
F05	Promocionar la uva de mesa en otros países de la Unión Europea como España y Bélgica a través de misiones de negocios.	Si	Si	Si	Si
F06	Organizar un sistema de monitoreo en los principales supermercados de Estados Unidos.	Si	Si	Si	Si
F07	Organizar un sistema de monitoreo en los principales supermercados del Reino Unido, los Países Bajos y Alemania.	Si	Si	Si	Si
F08	Negociar un acuerdo comercial entre la Unión Europea y la Comunidad Andina.	Si	Si	Si	Si
F09	Coordinar acciones y realizar estudios a fin de implementar la denominación de Origen de la Uva de Ica.	Si	Si	Si	Si

Matriz de evaluación de acuerdo a los principios de Rummelt					
		Consistencia	Consonancia	Ventaja	Factibilidad
Estrategias DO					
DO1	Crear un gremio que involucre a todos los productores de uva de mesa del Perú.	Si	Si	Si	Si
DO2	Mejorar la eficiencia y capacidad de las plantas de <i>packing</i> en Ica.	Si	Si	Si	Si
DO3	Adecuación del puerto de Chimbote para el embarque de la uva de mesa.	Si	Si	Si	No
DO4	Adecuación del puerto de Pisco para el embarque de la uva de mesa.	Si	Si	Si	Si
DO5	Implementar una planta piloto de <i>packing</i> en el Valle del Cascas.	Si	Si	Si	Si
DO6	Mejorar la infraestructura vial.	Si	Si	Si	Si
DO7	Privatizar el puerto del Callao.	Si	Si	Si	Si
DO8	Iniciar la producción de uvas Gross Colman en el valle del Cascas para el mercado canadiense.	Si	Si	Si	Si
DO9	Implementar viveros pilotos con riego tecnificado en los valles de Chepen, Chavimochic y Cascas (La Libertad).	Si	Si	Si	Si
DO10	Elaborar una norma técnica de la uva de mesa de calidad de exportación.	Si	Si	Si	Si
DO11	Difundir el concepto de trazabilidad.	Si	Si	Si	Si
DO12	Fomentar la formación de consorcios de exportación entre los productores de uva.	Si	Si	Si	Si
DO13	Elaborar un plan de prevención y mitigación de riesgos por fenómenos naturales.	Si	Si	Si	Si
DO14	Implementar un vivero piloto con riego tecnificado en los valles de la provincia de Chincha y del Valle de Cañete (Lima).	Si	Si	Si	Si
DO15	Crear una base de datos del historial de tierras cultivadas.	Si	Si	Si	No
DO16	Desarrollar y difundir nuevos injertos contra la filoxera y nuevos métodos de raleo y poda.	Si	Si	Si	Si

Matriz de evaluación de acuerdo a los principios de Rummelt					
		Consistencia	Consonancia	Ventaja	Factibilidad
Estrategias FA					
FA1	Crear agregadurías comerciales especializadas en agro exportación.	Si	Si	Si	Si
FA2	Difundir la uva de mesa como producto de bandera a través de Prompex.	Si	Si	Si	Si
FA3	Concretar la firma del Tratado de Libre de Comercio con Estados Unidos.	Si	Si	Si	Si
FA4	Instalar una oficina de representación comercial a nivel gremial en Hong Kong.	Si	Si	Si	No
FA5	Incrementar la venta de la uva de mesa peruana en los países de la Unión Europea.	Si	Si	Si	Si

Matriz de evaluación de acuerdo a los principios de Rummelt

		Consistencia	Consonancia	Ventaja	Factibilidad
Estrategias DA					
DA1	Implementar un taller de capacitación para la certificación EuroGap.	Si	Si	Si	Si
DA2	Instalar talleres acerca del Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP).	Si	Si	Si	Si
DA3	Implementar base de datos de profesionales y técnicos.	Si	Si	Si	Si
DA4	Implementar un programa de capacitación en comercio exterior.	Si	Si	Si	Si
DA5	Realizar un nuevo censo de productores de uva.	Si	Si	Si	Si
DA6	Implementar una red meteorológica especializada.	Si	Si	Si	No



CAPITULO VIII

FORMULACION DE OBJETIVOS Y ADECUACIÓN DE ESTRATEGIAS

8.1. Objetivos estratégicos

Luego de evaluar las estrategias a seguir, se proponen cinco objetivos estratégicos:

- Profundización en los principales mercados.
- Desarrollo de mercados emergentes.
- Incremento de la oferta exportable.
- Mejoramiento de la infraestructura logística.
- Fortalecimiento de las capacidades empresariales y de asociación gremial.

Las estrategias seleccionadas se han agrupado conforme a los cinco objetivos estratégicos, obteniéndose los siguientes resultados:

Objetivos estratégicos

		Profundización en los principales mercados	Desarrollo de mercados emergentes	Incremento de la oferta exportable	Mejoramiento de la infraestructura logística	Fortalecimiento de las capacidades empresariales y de asociación gremial
Estrategias FO						
FO1	Crear equipos de inteligencia comercial a fin de encontrar nuevos nichos de mercado en Malasia, Indonesia y Vietnam.		X			
FO2	Crear equipos de inteligencia comercial para encontrar nuevos nichos de mercado en otras ciudades de La República Popular China.		X			
FO3	Concretar en el año 2005 la aprobación del protocolo fitosanitario por parte de China.		X			
FO4	Promoción de la uva peruana en el exterior por parte de las instituciones gremiales a través de misiones de negocios en los principales mercados. (Reino Unido, Hong Kong y Estados Unidos).	X				
FO5	Promocionar la uva de mesa en otros países de la Unión Europea como España y Bélgica a través de misiones de negocios.		X			
FO6	Organizar un sistema de monitoreo en los principales supermercados de Estados Unidos.	X				
FO7	Organizar un sistema de monitoreo en los principales supermercados de Reino Unido, Los Países Bajos y Alemania.	X				
FO8	Negociar un acuerdo comercial entre la Unión Europea y la Comunidad Andina.	X				
FO9	Coordinar acciones y realizar estudios a fin de implementar la denominación de Origen de la Uva de Ica.	X				

Objetivos estratégicos

		Profundización en los principales mercados	Desarrollo de mercados emergentes	Incremento de la oferta exportable	Mejoramiento de la infraestructura logística	Fortalecimiento de las capacidades empresariales y de asociación gremial
Estrategias DO						
DO1	Crear un gremio que involucre a todos los productores de uva de mesa del Perú.					X
DO2	Mejorar la eficiencia y capacidad de las plantas de packing en Ica.				X	
DO3	Adecuación del puerto de Pisco para el embarque de la uva de mesa.				X	
DO5	Implementar una planta piloto de packing en el Valle del Cascas.				X	
DO6	Mejorar la infraestructura vial.				X	
DO7	Privatizar el puerto del Callao.				X	
DO8	Iniciar la producción de uvas Gross Colman en el valle de Cascas para el mercado canadiense.			X		
DO9	Implementar viveros pilotos con riego tecnificado en los valles de Chepen, Chavimochic y Cascas (La Libertad).			X		
DO10	Elaborar una norma técnica de la uva de mesa de calidad de exportación.			X		
DO11	Difundir el concepto de trazabilidad.			X		
DO12	Fomentar la formación de consorcios de exportación entre los productores de uva.			X		
DO13	Elaborar un plan de prevención y mitigación de riesgos por fenómenos naturales.			X		
DO14	Implementar un vivero piloto con riego tecnificado en los valles de la provincia de Chíncha y del Valle de Cañete (Lima).			X		
DO15	Crear una base de datos del historial de tierras cultivadas.			X		
DO16	Desarrollar y difundir nuevos injertos contra la filoxera y nuevos métodos de raleo y poda.			X		

		Objetivos estratégicos				
		Profundización en los principales mercados	Desarrollo de mercados emergentes	Incremento de la oferta exportable	Mejoramiento de la infraestructura logística	Fortalecimiento de las capacidades empresariales y de asociación gremial
Estrategias FA						
FA1	Crear agregadurías comerciales especializadas en agro exportación.		X			
FA2	Difundir la uva de mesa como producto bandera a través de Prompex.		X			
FA3	Concretar la firma del Tratado de Libre de Comercio con Estados Unidos.	X				
FA5	Incrementar la venta de la uva de mesa peruana en los países de la Unión Europea.			X		

		Objetivos estratégicos				
		Profundización en los principales mercados	Desarrollo de mercados emergentes	Incremento de la oferta exportable	Mejoramiento de la infraestructura logística	Fortalecimiento de las capacidades empresariales y de asociación gremial
Estrategias DA						
DA1	Implementar un taller de capacitación para la certificación EuroGap.					X
DA2	Instalar talleres acerca del Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP).					X
DA3	Implementar base de datos de profesionales y técnicos.					X
DA4	Implementar un programa de capacitación en comercio exterior.					X
DA5	Realizar un nuevo censo de productores de uva.			X		

8.2. Adecuación de estrategias

La adecuación de estrategias consiste en generar dentro de los cinco lineamientos estratégicos planteados un orden prioritario de implementación, obteniéndose los siguientes resultados

Objetivo:		Grado de prioridad		
Estrategias	Estrategias para la profundización en los principales mercados	Baja	Media	Alta
FO4	Promoción de la uva peruana en el exterior por parte de las instituciones gremiales a través de misiones de negocios en los principales mercados. (Reino Unido, Hong Kong y Estados Unidos).		➤	
FO6	Organizar un sistema de monitoreo en los principales supermercados de Estados Unidos.	➤		
FO7	Organizar un sistema de monitoreo en los principales supermercados de Reino Unido, Los Países Bajos y Alemania.			➤
FO8	Negociar un acuerdo comercial entre la Unión Europea y la Comunidad Andina.		➤	
FA3	Concretar la firma del Tratado de Libre de Comercio con Estados Unidos.			➤
FO9	Coordinar acciones y realizar estudios a fin de implementar la denominación de Origen de la Uva de Ica.		➤	

Objetivo:		Grado de prioridad		
Estrategias	Desarrollo de mercados emergentes.	Baja	Media	Alta
FO1	Crear equipos de inteligencia comercial a fin de encontrar nuevos nichos de mercado en Malasia, Indonesia y Vietnam.			➤
FO2	Crear equipos de inteligencia comercial para encontrar nuevos nichos de mercado en otras ciudades de La Republica Popular China.			➤
FO3	Concretar en el año 2005 la aprobación del protocolo fitosanitario por parte de China.			➤
FO5	Promocionar la uva de mesa en otros países de la Unión Europea como España y Bélgica a través de misiones de negocios.			➤
FA1	Crear agregadurías comerciales especializadas en agro exportación.			➤
FA2	Difundir la uva de mesa peruana como producto de bandera a través de Prompex.		➤	

Objetivo:		Grado de prioridad		
Estrategias	Incremento de la oferta exportable	Baja	Media	Alta
DO8	Iniciar la producción de uvas Gross Colman en el valle del Cascas para el mercado canadiense.			➤
DO9	Implementar viveros pilotos con riego tecnificado en los valles de Chepen, Chavimochic y Cascas (La Libertad)			➤
DO10	Elaborar una norma técnica de la uva de mesa de calidad de exportación.			➤
DO11	Difundir el concepto de trazabilidad.		➤	
DO12	Fomentar la formación de consorcios de exportación entre los productores de uva.		➤	
DO13	Elaborar un plan de prevención y mitigación de riesgos por fenómenos naturales.		➤	
DO14	Implementar un vivero piloto con riego tecnificado en los valles de la provincia de Chincha y del Valle de Cañete (Lima).			➤
DO15	Crear una base de datos del historial de tierras cultivadas.		➤	
DO16	Desarrollar y difundir nuevos injertos contra la filoxera y nuevos métodos de raleo y poda			➤
FA5	Incrementar la venta de la uva de mesa peruana en los países de la Unión Europea			➤
DA5	Realizar un nuevo censo de productores de uva.			➤

Objetivo:		Grado de prioridad		
Estrategias	Mejoramiento de la infraestructura logística	Baja	Media	Alta
DO2	Mejorar la eficiencia y capacidad de las plantas de packing en Ica			➤
DO4	Adecuación del puerto de Pisco para el embarque de la uva de mesa			➤
DO5	Implementar una planta piloto de packing en el Valle del Cascas.		➤	
DO6	Mejorar la infraestructura vial		➤	
DO7	Privatizar el puerto del Callao.			➤

Objetivo:		Grado de prioridad		
Estrategias	Fortalecimiento de las capacidades empresariales y de asociación gremial	Baja	Media	Alta
DO1	Crear un gremio que involucre a todos los productores de uva de mesa del Perú.			➤
DA1	Implementar un taller de capacitación para la certificación EuroGap.			➤
DA2	Instalar talleres acerca del Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP).		➤	
DA3	Implementar base de datos de profesionales y técnicos.		➤	
DA4	Implementar un programa de capacitación en comercio exterior.	➤		

Una vez establecido el orden prioritario a las estrategias a seguir se determinan los agentes interventores en cada una de ellas, obteniéndose los siguientes resultados:



Estrategias de alta prioridad

Agentes interventores		
Gobierno	Empresa	Gremio / Asociación

Estrategias para la profundización en principales mercados

Organizar un sistema de monitoreo itinerante en los principales supermercados de Reino Unido, Los Países Bajos y Alemania.		X	X
Concretar la firma del Tratado de Libre de Comercio con Estados Unidos.	X	X	X

Estrategias para el desarrollo de mercados emergentes.

Crear equipos de inteligencia comercial a fin de encontrar nuevos nichos de mercado en Malasia, Indonesia y Vietnam.		X	X
Crear equipos de inteligencia comercial para encontrar nuevos nichos de mercado en otras ciudades de La República Popular China.		X	X
Concretar en el año 2005 la aprobación del protocolo fitosanitario por parte de China.	Senasa	X	X
Promocionar la uva de mesa en otros países de la Unión Europea como España y Bélgica a través de misiones de negocios.		X	X
Crear agregadurías comerciales especializadas en agro exportación.	X		

Estrategias para el incremento de la oferta exportable

Iniciar la producción de uvas Gross Colman en el valle del Cascas para el mercado canadiense.			X
Implementar viveros pilotos con riego tecnificado en los valles de Chepen, Chavimochic y Cascas (La Libertad)		X	
Elaborar una norma técnica de la uva de mesa de calidad de exportación.	Senasa/ Citevid		
Implementar un vivero piloto con riego tecnificado en los valles de la provincia de Chincha y del Valle de Cañete (Lima).	X		
Desarrollar y difundir nuevos injertos contra la filoxera y nuevos métodos de raleo y poda	Senasa/ Citevid	X	
Incrementar la venta de la uva de mesa peruana en los países de la Unión Europea	X	X	X
Realizar un nuevo censo de productores de uva.	X	X	X

Estrategias para el mejoramiento de la infraestructura logística

Mejorar la eficiencia y capacidad de las plantas de packing en Ica		X	X
Adecuación del puerto de Pisco para el embarque de la uva de mesa	Gobierno Regional		
Privatizar el puerto del Callao.	Gobierno Central		

Estrategias para el fortalecimiento de las capacidades empresariales y de asociación gremial

Crear un gremio que involucre a todos los productores de uva de mesa del Perú.		X	X
Implementar un taller de capacitación para la certificación EuroGap.	Prompex	X	X

Estrategias de mediana prioridad

	Agentes interventores		
	Gobierno	Empresa	Gremio / Asociación
Estrategias para la profundización en principales mercados			
Promoción de la uva peruana en el exterior por parte de las instituciones gremiales a través de misiones de negocios en los principales mercados. (Reino Unido, Hong Kong y Estados Unidos).		X	X
Negociar un acuerdo comercial entre la Unión Europea y la Comunidad Andina.	X		
Coordinar acciones y realizar estudios a fin de implementar la denominación de Origen de la Uva de Ica.	X	X	X
Estrategias para el desarrollo de mercados emergentes.			
Difundir la uva de mesa peruana como producto de bandera a través de Prompex.	Prompex		
Estrategias para el incremento de la oferta exportable			
Difundir el concepto de trazabilidad.		X	X
Fomentar la formación de consorcios de exportación entre los productores de uva.		X	X
Elaborar un plan de prevención y mitigación de riesgos por fenómenos naturales.		X	
Crear una base de datos del historial de tierras cultivadas	X	X	X
Estrategias para el mejoramiento de la infraestructura logística			
Implementar una planta piloto de packing en el Valle del Cascas.		X	X
Mejorar la infraestructura vial	Gobierno Regional		
Estrategias para el fortalecimiento de las capacidades empresariales y de asociación gremial			
Instalar talleres acerca del Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP).		X	X
Implementar base de datos de profesionales y técnicos.		X	X

Estrategias de baja prioridad

	Agentes interventores		
	Gobierno	Empresa	Gremio / Asociación
Estrategias para la profundización en principales mercados			
Organizar un sistema de monitoreo en los principales supermercados de Estados Unidos.		X	X
Estrategias para el mejoramiento de la infraestructura logística			
Implementar una red meteorológica especializada		X	X
Estrategias para el fortalecimiento de las capacidades empresariales y de asociación gremial			
Implementar un programa de capacitación en comercio exterior.			X

CAPITULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1. Conclusiones

- a. La uva de mesa forma parte de los productos agro exportadores de mayor crecimiento en el Perú, por lo que su aporte en la generación de empleos e incremento de divisas es de suma importancia para el desarrollo de la economía del Perú.
- b. La contraestación es la principal característica de uva de mesa peruana, brindando una ventaja competitiva frente a los demás competidores, por la cual los exportadores peruanos son los primeros en colocar sus productos en los principales mercados del hemisferio norte.
- c. La uva de mesa peruana tiene gran aceptación en los mercados internacionales principalmente en el Reino Unido, Estados Unidos y Hong Kong, por su sabor agradable y nivel de azúcar.

- d. La mayor producción de uvas para exportación se encuentran concentradas en la Región Ica, a pesar de contar con valles disponibles en otras regiones del Perú (Lima y La Libertad), las cuales no producen uvas con calidad de exportación.
- e. En la Región Ica se cuenta con tan solo 2,400 hectáreas para la producción de uvas de mesa destinadas para la exportación de un total de 4,928 hectáreas.
- f. Existe una limitada producción peruana de uvas de mesa para la exportación, por no disponer de la suficiente cantidad de tierras destinadas a esta actividad, la dificultad de contar con financiamientos, el no contar con especialistas para el manejo del cultivo, entre otros factores, han generado pocos volúmenes exportables para satisfacer la demanda mundial.
- g. En la Región La Libertad, específicamente en el Valle del Casca se cuenta con tierras de doble producción de uvas de mesa, cuya la calidad de los frutos no son exportables, por lo tanto con un adecuado tratamiento y manejo del cultivo podría generar productos de calidad y aceptación internacional.

- h.** La apertura a nuevos mercados es de vital importancia para el desarrollo de la exportación de la uva de mesa peruana, ya que permitirá ingresar a otros mercados como Vietnam, Indonesia y Malasia.
- i.** Se ha identificado la necesidad de diversificar las variedades de uva de mesa que el Perú exporta, ya que existen mercados como Canadá donde la variedad de uva Gross Colman tiene gran aceptación, la cual podría cosecharse en los valles la Región La Libertad, principalmente en Cascas, valles que por su doble producción anual tienen un rendimiento mayor que el promedio del Perú.
- j.** Para el éxito del Perú en la exportación de uva de mesa es necesario contar con la unión de esfuerzos tanto del sector empresarial como del gobierno, a fin de lograr la competitividad de la uva de mesa peruana en el exterior.
- k.** El papel del gobierno como agente interventor para la ejecución de estrategias y logro de objetivos estratégicos juega un rol importante, sin embargo eso no significa que la inacción del gobierno paralizaría la puesta en marcha de dichas estrategias y objetivos, ya que no se puede esperar todo el apoyo por parte del

gobierno, sino por el contrario realizar una sinergia de fuerzas entre los exportadores que los haga competitivos en el mercado internacional.

- I. Para lograr la competitividad de la uva de mesa peruana se deberán considerar varios aspectos como: mejorar los marcos institucionales para promover las exportaciones, adopción e implementación de prácticas efectivas de calidad, mejorar en el acceso al financiamiento de las exportaciones, reducción de costos logísticos y mejorar los servicios e infraestructura pública.

9.2. Recomendaciones

9.2.1. Asociación gremial.

Una de las acciones estratégicas de alta prioridad con el objeto de fortalecer la capacidad empresarial de los productores de uva de mesa, consiste en la implementación de un gremio que involucre a todos o a la mayoría de productores de uvas de mesa.

En tal sentido, será recomendable seguir las siguientes pautas:

a. Implementar una base de datos de cada miembro con información acerca de:

1. Número de hectáreas de uvas de mesa en propiedad.
2. Número de hectáreas cosechadas en las últimas tres campañas agrícolas.
3. Principales problemas fitosanitarios, descripción de cada problema, cómo se solucionó, cómo afectó su producción, etc.
4. Producción de variedades y toneladas.
5. Uso de fertilizantes: principales fertilizantes utilizados, cantidad por hectárea, en que momento de la producción se utilizaron, etc.
6. Tipo de riego, tecnificado o no tecnificado descripción.
7. Profesional o técnico, a cargo de la producción, centro de estudios de pre-grado y post-grado, teléfono, dirección postal y correo electrónico.
8. Cualquier información relevante de utilidad para los otros miembros.

b. Implementar una página web de la asociación, que contenga principalmente:

1. Diseño de un correo electrónico para cada profesional o técnico a cargo de una producción. Se sugiere diseñar un correo electrónico de la siguiente forma:
nombreakellido@productoresdeuva.com.pe
2. Diseño de encuestas permanentes de la problemática de la producción de uvas de mesa, posterior a cada campaña ó año calendario. También información de las perspectivas de producción para la próxima campaña o año calendario.
3. Información comercial de los principales mercados con enlaces a otras páginas especializadas o artículos que puedan publicar los gerentes comerciales de las empresas exportadoras del Perú. Además, se podrá plantear un sistema rotatorio de artículos por cada exportador.
4. Información arancelaria, con enlaces a páginas web de aduanas de otros países, ó a través de convenios con las embajadas de los países compradores.
5. Información de la situación fitosanitaria interna, a través de convenios que se puedan establecer con el Ministerio de Agricultura y Senasa.

6. Información de las exigencias fitosanitarias de los países compradores, a través de convenios que se puedan establecer con los organismos sanitarios de dicho países.

Se recomienda también suscribir contratos con empresas especializadas del Perú, en la cual se establezcan tarifas más económicas a los miembros de la asociación.

c. Revista institucional.

La información contenida en la página web, también deberá ser publicada a través de una revista institucional, en forma mensual.

d. Afiliación

Se recomienda establecer una escala de suscripción mensual de acuerdo al volumen de exportación.

Las empresas o agricultores que no tengan exportaciones, se le podría cobrar una tarifa plana menor.

9.2.2. Norma técnica de la uva de mesa

Con el objetivo de incrementar la oferta exportable de uvas de mesa es necesario que se elabore una norma técnica para la uva de mesa peruana de exportación.

Se recomienda que se elabore dos normas técnicas, una para el mercado interno y otra para el mercado externo, las cuales deben de ser discutidas y analizadas por las partes involucradas.

9.2.3. Denominación de origen

La coordinación de acciones a fin de implementar la Denominación de Origen de la uva de mesa en el Perú es una acción estratégica de alta importancia ya que permitirá aumentar la oferta exportable. En tal sentido se recomienda que la Denominación de Origen sea:

Uva de mesa de Ica.
PERUVA

Nombre que se asignaría a la uva de mesa proveniente de la Región Ica.

Se requiere que en el mediano plazo se elabore un plan de trabajo con los siguientes alcances:

a. Instalar un grupo de trabajo, conformado por los siguientes miembros:

1. Dos representantes del gremio de productores de la uva de mesa.
2. Un representante del Ministerio de Agricultura.
3. Un representante del SENASA
4. Un representante de Prompex
5. Un representante del gobierno de la región Ica.
6. Un representante del Citevid.
7. Un representante del Banco Agropecuario.

b. Principales tareas del grupo de trabajo:

1. Designar los valles que comprendan la zona geográfica con “Denominación de Origen”.
2. Establecer un Consejo Regulador de la Denominación de Origen.

La ejecución de dichas tareas y otras que sean necesarias, deberán estar comprendidas en el proyecto del Reglamento de Denominación de Origen de la uva de mesa de Ica, para su aprobación por parte de cada uno de los organismos representados en el grupo de trabajo y su posterior solicitud de registro en INDECOPI.

9.2.4. Consorcios de exportación

“Se define consorcio como la participación y comunicación de una misma suerte con una o varias personas o como la agrupación de entidades para negocios importantes.”

(Diccionario de la lengua española, consulta en línea, web: <http://buscon.rae.es/diccionario/drae.htm>)

Bajo este concepto se plantea que el nuevo consorcio a crear no tendría como fin el de competir con las fundaciones o asociaciones existentes, sino mas bien la de unificar sinergias, ventajas y experiencias para poder atender a las demandas mundiales cada vez mayores.

Una estrategia de fomento de esta figura empresarial conlleva a la unión de esfuerzos organizacionales y de capacidades agro técnicas entre los productores de uva que aún no incursionan en el negocio exportador.

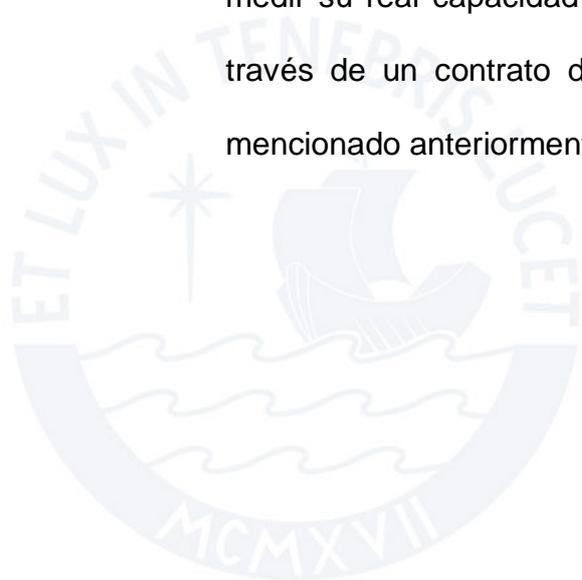
Tomando en cuenta el nivel de exigencia de calidad en el mercado interno, el cual aún dista de los altos niveles de exigencia de calidad de los mercados internacionales, se recomienda que el fomento a la formación de consorcios de exportación sólo involucre a aquellos productores de la uva de mesa que individualmente cumplan con algunos de los siguientes requisitos:

1. Número mínimo de hectáreas en uso: 10 hectáreas.
2. Deberá estar a cargo de un profesional o técnico en agronomía.
3. Buen manejo en el control de la filoxera y la mosca de la fruta.
4. Uso de sistemas de riego tecnificado.
5. Experiencia en prácticas de poda y raleo.
6. Buen manejo de fertilizantes.
7. Contrato de servicio de una planta de packing o un sistema en el cual se incorpore a la cadena de aprovisionamiento al propietario de dicha planta, permitirá que los productores se

dediquen solo a la producción y participarían del margen de las ventas al propietario de la planta de parking.

8. Si el consorcio está conformado por mayor número de productores de uva, la posibilidad de financiamiento de una planta de empaque con tasas preferenciales del Banco Agropecuario, es una posibilidad que no se puede descartar.

Se recomienda que el consorcio exportador con el objeto de medir su real capacidad de negocio, incursione en principio a través de un contrato de servicio de empaque, conforme lo mencionado anteriormente.



BIBLIOGRAFÍA

Agencia de noticias Xinhua de China (2004). Exportaciones Chinas, centro mundial de investigaciones antidumping en 2004. Acceso: noviembre, 11 2004. web: http://www.spanish.xinhuanet.com/spanish/2004-11/11/conten_45940.htm

Asociación de Exportadores del Perú – ADEX. Acceso: noviembre, 17 2004. web: <http://www.adexperu.org.pe/>

Asociación de Exportadores del Perú – ADEX. La Uva ADEX%20-%20Uvas.pdf Acceso: junio, 16 2004. web: <http://www.adexperu.org.pe>

Centro Peruano de Estudios Sociales – CEPES (2004). Aguas subterráneas. La revista agraria N° 56 – Lima – Perú. Acceso: agosto, 11 2004. web: <http://cepes.org.pe/revista/r-agra56/arti-01a.htm>

Centro Peruano de Estudios Sociales – CEPES. (2000). Rescate financiero, salvando a pocos. La revista agraria N° 18, Lima – Perú. Acceso: noviembre, 11 2004. web: <http://cepes.org.pe/revista/r-agra18/coyu-01.htm>

Comisión para la Promoción de Exportaciones (2004). Acceso: noviembre, 28 2004. web: <http://www.prompex.gob.pe>

Corporación Agrícola Drokasa – Agrokasa. Acceso: noviembre, 16 2004. web: <http://www.agrokasa.com/español/uvas/>

Dess, G. G., & Lumpkin, G. T. (2003). Dirección Estratégica; ed. McGraw-Hill.

Economía On Line, (2004). Ica exporta a la UE. Acceso: agosto 18, 2004 web: <http://www.peru.com/finanzas/idocs2/2004/7/30/DetalleDocumento157475.asp>

Estación Experimental Las Palmerillas. (2004). Variedades apirenas de uvas de mesa. Acceso: octubre, 15 2004. web: <http://laspalmerillas.cajamar.es/temagr.es/uvas/apirenas.htm>

FAOSTAT (2004), Base de datos estadísticos integrada on line. (2004). Producción Mundial, Rendimientos, Exportaciones e Importaciones. Acceso octubre, 2004. web: <http://www.fao.org/es/ess/watf.asp>

FAOSTAT, Base de datos estadísticos integrada on-line, (2004). Exportación por País de Destino. Acceso: Octubre 2004, web: <http://faostat.fao.org/faostat/form?collection=ExportByDestination&Domain=ExportByDestination&servlet=1&hasbulk=0&version=ext&language=ES>

FAOSTAT, Base de datos estadísticos integrada on-line. (2004) Producción (2004) Acceso: Octubre 2004 web: <http://faostat.fao.org/faostat/form?collection=Production.Crops.Primary&Domain=Production&servlet=1&hasbulk=0&version=ext&language=ES>

FAOSTAT, Base de datos estadísticos integrada on-line. (2004). Suministros de Alimentos (2004). Acceso: Octubre 2004., web: <http://faostat.fao.org/faostat/form?collection=FS.CropsAndProducts&Domain=FS&servlet=1&hasbulk=0&version=ext&language=ES>

Fundación Grupo Eroski, (2004) “Frutas sabrosas, saludables, imprescindibles – La Uva”. Acceso: noviembre 04, 2004. web: <http://frutas.consumer.es/documentos/frescas/uva.imprimir>

Gobierno de la Región Ica (2004). Información De Cultivos En El Valle De Ica. Acceso: setiembre, 09 2004. web: <http://www.agroica.gob.pe/vid.shtmlhttp://www.agroica.gob.pe/vid.shtml>

Goodstein, L. D., Nolan, T. M. & Pfeiffer J. W. (2001). Planeación Estratégica Aplicada; ed. McGraw-Hill.

Hax, A. & Majluf, N. (1996). Gestión de Empresas, Con una Visión Estratégica, ed Dolmen.

Ikuska on line, (2004). Namibia, datos del país. Acceso: noviembre, 25 2004. web: <http://www.ikuska.com/africa/paises/namibia.htm>.

Indacochea, A. (2002) “Ayacucho competitivo” CARE, Perú-USAID-CENTRUM Católica.

Inform@ccion, (2004). Base de Datos Agrícola, Estadísticas Provid. Acceso: setiembre 10, 2004. web: <http://www.informaccion.com/agricultura/aguvprovid.html>.

Estudio Agroalimentario: Uva de mesa (2003) Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA–Argentina)

Instituto Nacional de Estadística e Informática. Acceso: setiembre, 15 2004. web: <http://inei.gob.pe>

Instituto Nacional De Investigación Agraria (INIA). Acceso: agosto 14, 2004. web: <http://www.inia.gob.pe/>

Intendencia Nacional De Técnica Aduanera, Gobierno del Perú. (2004). Descarga de información por subpartidas On line. Acceso: Agosto, 2004., web: <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/SEDetSubPEExp.htm>

Manual del exportador de Frutas, Hortalizas y Tubérculos en Colombia. (2004) Acceso: diciembre, 2 2004. web: <http://www.cci.org.co/>
Martinez Cutillas, A. & Carreño Espin, J. (2004). Uvas de mesa sin semillas. Acceso: setiembre 07, 2004 web: <http://www.terralia.com/revista12/pagina27.htm>.

Ministerio De Agricultura (2004). Vitis (Vitis vinifera(Linn)) Acceso: setiembre 08, 2004 <http://www.minag.gob.pe/vid.shtml>

Ministerio de agricultura Gobierno de Chile (2004). SAG abrió mercado chino para uvas de mesa y carne de ave chilenas. Acceso: noviembre, 18 2004. web: <http://www.agricultura.gob.cl/noticias/detallenoticia.php?noticia=1408>

Ministerio De Agricultura, Estadísticas y Dispositivos Legales. Acceso: setiembre 07, 2004. web: <http://www.minag.gob.pe/>

Ministerio De Agricultura. (2004). Actividad agrícola. Acceso: setiembre 07, 2004. web: <http://www.portalagrario.gob.pe/agricola.shtml>

Ministerio de Comercio. (2004) Ley de EEUU contra el Bioterrorismo. Acceso: noviembre, 15 2004. web: <http://mincetur.gob.pe/comercio/otros/bioterrorismo/>

Mintzberg H., Quinn J. B. & Voyer, J. (1997). El Proceso Estratégico, Conceptos, Contextos y Casos. México: Prentice Hall Hispanoamérica.

Miranda Souza Díaz, J. "La agricultura chilena es diferente a la peruana". Acceso: octubre 25, 2004. web: <http://www.ileperu.org/contenidos/articulos>.

Piura on line. Ficha técnica: Uva. Acceso: noviembre, 03 2004. web: http://www.cipca.org.pe/cipca/informacion_y_desarrollo/agraria/fichas/uva.htm

Porter, Michael. (1994) Ventaja Competitiva de las Naciones. Mexico: Patria cultural S.A.

PROMPEX, Base de Datos de Exportaciones. Acceso: setiembre 08,2004. web: <http://www.prompex.gob.pe>

Servicio nacional de aduanas Gobierno de Chile (2004). Información estadística de comercio exterior Exportaciones. Acceso: agosto, 15 2004. web: <http://200.72.133.19/estacomex/asp/exportaciones.asp>

Servicio nacional de aduanas Gobierno de Chile (2004) Exportaciones, Valor de las exportaciones chilenas en el mes de diciembre de 2004. Acceso: diciembre, 23 2004 web: http://www.aduana.cl/p4_principal/antialone.html?page=http://www.aduana.cl/p4_principal/site/edic/base/port/estudios_publicaciones.html

Universidad Agraria De La Molina, Portal información en su web: <http://www.lamolina.edu.pe/portada/portal.htm>

Wikipedia, Consultas por países. Acceso: Noviembre - Diciembre (2004). web: http://www.es.wikipedia.org/wiki/hong_kong

Anexo N°1

Límites permisible de Pesticidas (mg/ kg) para la Uva de Mesa según Codex Alimentarius			
No	Pesticida	Base	Unidad permisible
1	ALDICARB	mg/kg de peso corporal	0.200
2	AZOCICLOTIN	mg/kg de peso corporal	0.200
3	BENALAXILO	mg/kg de peso corporal	0.200
4	BROMOPROPILATO	mg/kg de peso corporal	2.000
5	CARBARILO	mg/kg de peso corporal	5.000
6	CICLOXIDIM	mg/kg de peso corporal	0.500
7	CIHEXATIN	mg/kg de peso corporal	0.200
8	CLOFENTEZINA	mg/kg de peso corporal	1.000
9	CLOROTALONILO	mg/kg de peso corporal	0.500
10	CLORPIRIFOS	mg/kg de peso corporal	1.000
11	CLORPIRIFOS-METIL	mg/kg de peso corporal	0.200
12	DELTAMETRIN	mg/kg de peso corporal	0.050
13	DICLOFLUANIDA	mg/kg de peso corporal	15.000
14	DICLORAN	mg/kg de peso corporal	10.000
15	DICOFOL	mg/kg de peso corporal	5.000
16	DIMETOATO	mg/kg de peso corporal	1.000
17	DITIANON	mg/kg de peso corporal	3.000
18	DITIOCARBAMATOS	mg/kg de peso corporal	5.000
19	DODINA	mg/kg de peso corporal	5.000
20	ETOPROFOS	mg/kg de peso corporal	0.020
21	FENAMIFOS	mg/kg de peso corporal	0.100
22	FENARIMOL	mg/kg de peso corporal	0.300
23	FENBUCONAZOL	mg/kg de peso corporal	1.000
24	FENBUTATIN OXIDO	mg/kg de peso corporal	5.000
25	FENITROTION	mg/kg de peso corporal	0.500
26	FENPROPATRIN	mg/kg de peso corporal	5.000

No	Pesticida	Base	Unidad permisible
27	FLUCITRINATO	mg/kg de peso corporal	1.000
28	FLUSILAZOL	mg/kg de peso corporal	0.500
29	FOLPET	mg/kg de peso corporal	2.000
30	FOSMET	mg/kg de peso corporal	10.000
31	HEXACONAZOL	mg/kg de peso corporal	0.100
32	HEXITIAZOX	mg/kg de peso corporal	1.000
33	IPRODIONA	mg/kg de peso corporal	10.000
34	LINDANO	mg/kg de peso corporal	0.500
35	MALATION	mg/kg de peso corporal	8.000
36	METALAXIL	mg/kg de peso corporal	1.000
37	METIDATION	mg/kg de peso corporal	1.000
38	METOMILO	mg/kg de peso corporal	5.000
39	MEVINFOS	mg/kg de peso corporal	0.500
40	MICLOBUTANIL	mg/kg de peso corporal	1.000
41	PENCONAZOL	mg/kg de peso corporal	0.200
42	PERMETRIN	mg/kg de peso corporal	2.000
43	PROCIMIDONA	mg/kg de peso corporal	5.000
44	PROPARGITA	mg/kg de peso corporal	10.000
45	PROPICONAZOL	mg/kg de peso corporal	0.500
46	QUINOMETIONATO	mg/kg de peso corporal	0.100
47	TIOFANATO-METIL	mg/kg de peso corporal	10.000
48	TRIADIMEFON	mg/kg de peso corporal	0.500
49	TRIADIMENOL	mg/kg de peso corporal	2.000
50	VAMIDOTION	mg/kg de peso corporal	0.500
51	VINCLOZOLIN	mg/kg de peso corporal	5.000

Fuente : www.codexalimentarius.net

Anexo N° 2

Principios del Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control (Hazard Analysis and Critical Control Point, HACCP)

El Sistema de Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control consta de siete Principios que engloban la implantación y el mantenimiento de un plan HACCP aplicado a un proceso determinado.

Estos principios han sido aceptados internacionalmente y publicados en detalle por el *Codex Alimentarius* en el año 1999. A continuación, se describen estos principios:

Principio 1. Realizar un análisis de peligros.

En este punto se establece cómo comenzar a implantar el Sistema HACCP. Se prepara una lista de etapas del proceso, se elabora un Diagrama de Flujo del proceso donde se detallan todas las etapas del mismo, desde las materias primas hasta el producto final.

Principio 2. Identificar los Puntos de Control Críticos (PCC) del proceso.

Una vez descritos todos los peligros y medidas de control, el equipo HACCP decide en qué puntos es crítico el control para la seguridad del producto. Son los Puntos de Control Críticos.

Principio 3. Establecer los Límites Críticos para las medidas preventivas asociadas a cada PCC.

El rango confinado entre los Límites Críticos para un PCC establece la seguridad del producto en esa etapa. Los límites críticos deben basarse en parámetros cuantificables -puede existir un solo valor o establecerse un límite inferior y otro superior- y así asegurarnos su eficacia en la decisión de seguridad o peligrosidad en un PCC.

Principio 4. Establecer los criterios para la vigilancia de los PCC.

El equipo de trabajo debe especificar los criterios de vigilancia para mantener los PCC dentro de los Límites Críticos. Para ello se deben establecer acciones específicas de vigilancia que incluyan la frecuencia y los responsables de llevarlas a cabo. A partir de los resultados de la vigilancia se establece el procedimiento para ajustar el proceso y mantener su control.

Principio 5. Establecer las acciones correctoras

Si la vigilancia detecta una desviación fuera de un Límite Crítico deben existir acciones correctoras que restablezcan la seguridad en ese PCC. Las medidas o acciones correctoras deben incluir todos los pasos necesarios para poner el proceso bajo control y las acciones a realizar con los productos fabricados mientras el proceso estaba fuera de control. Siempre se ha de verificar qué personal está encargado de los procesos.

Principio 6. Implantar un sistema de registro de datos que documente el HACCP

Deben guardarse los registros para demostrar que el sistema está funcionando bajo control y que se han realizado las acciones correctoras adecuadas cuando existe una desviación de los límites críticos. Esta documentación demostrará la fabricación de productos seguros.

Principio 7. Establecer un sistema de verificación.

El sistema de verificación debe desarrollarse para mantener el HACCP y asegurar su eficacia.

Se inicia realizando un análisis de peligros, elaborando un Diagrama de Flujo del proceso en donde se detallan todas las etapas del mismo y se pueda identificar los riesgos potenciales para la seguridad de los alimentos.

Posteriormente, se identifica los Puntos de Control Críticos (PCC), para que posteriormente se establezcan los límites críticos, a través de parámetros cuantificables, para las medidas preventivas asociadas a cada punto de control.

Luego se establece los criterios para la vigilancia de los Puntos Críticos de Control, diseñando acciones específicas que incluyen la frecuencia y los

responsables de llevarlas a cabo. A partir de los resultados de la vigilancia se establece el procedimiento para ajustar el proceso y mantener el control.

Si la vigilancia detecta una desviación fuera de un Límite Crítico deben existir acciones correctoras que reestablezcan la seguridad de ese Punto Crítico.

Posteriormente se debe implementar un sistema de registro de datos que documente el Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP) para demostrar que el sistema está funcionando bajo control y que se han tomado todas las acciones correctoras adecuadas.

Finalmente se debe establecer un sistema de verificación a través de auditorías periódicas. El sistema de verificación debe desarrollarse para mantener el HACCP y asegurar su eficacia.

Anexo N° 3

Tratamientos cuarentenarios exigidos por los Estados Unidos para el ingreso de la uva de mesa

Plaga: Brotes externos

Tratamiento: T101-h-3 Bromuro de Metilo a Presión Atmosférica Normal - lona o cámara

Temperatura (gramos/m ³)	Dosificación	Lectura de Concentración Mínima (gramos) a:	
		0,5 horas	2 horas
26,67°C o más	24,0492	538,6405	396,893
21,11-26,11°C	32,0657	737,087	538,6405
15,56-20,56°C	40,0821	907,184	680,388

Plaga: *Ceratitis capitata* o *Eutetranychus orientalis*

Tratamiento: T107-a Tratamiento de frío

Temperatura	Periodo de Exposición al Tratamiento
0°C o menos	10 días
0,56°C o menos	11 días
1,11°C o menos	12 días
1,67°C o menos	14 días
2,22°C o menos	16 días

Plaga: *Ceratitis capitata* o *Ceratitis capitata* y *Lobesia botrana*

Tratamiento: T101-h-2-1 Bromuro de Metilo a Presión Atmosférica Normal - lona o cámara

Dosificación (gramos/m3)	Lectura de Concentración Mínima (gramos) a:					
	0,5 horas	2 horas	2,5 horas	3 horas	3,5 horas	4 horas
32,0657	737,087	623,689	623,689	-	595,339	-
32,0657	737,087	623,689	623,689	-	-	538,64

Plaga: *Bactrocera cucurbitae*, *Bactrocera dorsalis*, *Bactrocera tryoni*, *Brevipalpus chiliensis*, *Ceratitis capitata*, *Lobesia botrana*

Tratamiento: T108-a

Tres programas alternativos basados en el periodo de exposición al tratamiento.

Advertencia: Algunas variedades de frutas pueden dañarse por la exposición al tratamiento de 3 horas. Se les aconseja a los importadores que analicen pequeñas cantidades tratadas para determinar la tolerancia antes de enviar cantidades comerciales.

Importante: El periodo de tiempo entre fumigación y el comienzo del tratamiento de frío no debe exceder las 24 horas.

T108-a-1 Tratamiento: T108-a-1 (programa de 2 horas) Bromuro de Metilo a Presión Atmosférica Normal - lona o cámara seguido de tratamiento de frío

Temperatura	Dosificación (gramos/m ³)	Lectura de Concentración Mínima (gramos) a:	
		2 horas	0,5 horas
21,11°F o más	32,0657	708,7375	510,291
Seguido por tratamiento de frío			
Refrigeración Temperatura		Periodo de Exposición al Tratamiento	
0,56 a 2,78°C		4 días	
ó 3,33 a 8,33°C		11 días	

T108-a-2 Tratamiento: T108-a-2 (programa de 2,5 horas) Bromuro de Metilo a Presión Atmosférica Normal - Iona o cámara seguido de tratamiento de frío

Temperatura	Dosificación (gramos/m ³)	Lectura de Concentración Mínima (gramos) a:		
		0,5 horas	2 horas	2,5 horas
21,11°C o más	32,0657	708,7375	510,291	510,291
Seguido de tratamiento de frío				
Refrigeración Temperatura		Periodo de Exposición al Tratamiento		
1,11 a 4,44°C		4 días		
ó 5 a 8,33°C		6 días		
ó 8,89 a 13,33°C		10 días		

T108-a-3 Tratamiento: T108-a-3 (programa de 3 horas) Bromuro de Metilo a Presión Atmosférica Normal - Iona o cámara seguido de tratamiento de frío

Temperatura	Dosificación (gramos/m ³)	Lectura de Concentración Mínima (gramos) a:			
		0,5 horas	2 horas	2,5 horas	3 horas
21,11°C o más	32,0657	708,7375	510,291	510,291	481,9415
Seguido de tratamiento de frío					
Refrigeración		Periodo de Exposición al Tratamiento			
Temperatura					
0,56 a 2,78°C		4 días			
ó 3,33 a 8,33°C		11 días			

Importante: Algunos productos puede que sobrepasen la dosificación indicada. Compruebe la etiqueta del gas que se vaya a utilizar antes de fumigar.

Fuente: www.aphis.usda.gov (*Animal and Plant Health Inspection Service*)

Anexo N° 4

ARANCEL GENERAL Y SGP ANDINO PARA LA UVA DE MESA

Partida Arancelaria	Descripción	Arancel General	Sistema Generalizado de Preferencias Andinas -
0806	Uvas, frescas o secas		
0806.10.00	Uvas:		
0806.10.10	De mesa:		
	Del 1 de enero al 30 de abril	12,6%	8,0%
	Del 1 de mayo al 14 de julio	11,5%	8,0%
	Del 15 de julio al 20 de julio	14,1%	9,0%
	Del 21 de Julio al 31 de octubre		
	Con un precio de entrada por 100 kg de peso neto:		
	Superior o igual a 54,6 euros:	17,60%	9,00%
	Superior o igual a 53,5 euros, pero inferior a 54,6 euros:	17.6% + 1.10 Eur/100 Kg	9% + 1.10 Eur/100 Kg
	Superior o igual a 52,4 euros, pero inferior a 53,5 euros:	17.6% + 2.20 Eur/100 Kg	9% + 2.20 Eur/100 Kg
	Superior o igual a 51,3 euros, pero inferior a 52,4 euros:	17.6% + 3.30 Eur/100 Kg	9% + 3.30 Eur/100 Kg
	Superior o igual a 50,2 euros, pero inferior a 51,3 euros:	17.6% + 4.40 Eur/100 Kg	9% + 4.40 Eur/100 Kg
	Inferior a 50,2 euros:	17.6% + 9.60 Eur/100 Kg	9% + 9.60 Eur/100 Kg
	Del 1 al 20 de noviembre		
	Con un precio de entrada por 100 kg de peso neto:		
	Superior o igual a 47,6 euros:	11,50%	11,50%
	Superior o igual a 46,6 euros, pero inferior a 47,6 euros:	14.4% + 1.0 Eur/100 Kg	14.4% + 1.0 Eur/100 Kg
	Superior o igual a 45,7 euros, pero inferior a 46,6 euros:	14.4% + 1.90 Eur/100 Kg	14.4% + 1.90 Eur/100 Kg
	Superior o igual a 44,7 euros, pero inferior a 45,7 euros:	14.4% + 2.90 Eur/100 Kg	14.4% + 2.90 Eur/100 Kg
	Superior o igual a 43,8 euros, pero inferior a 44,7 euros:	14.4% + 3.80 Eur/100 Kg	14.4% + 3.80 Eur/100 Kg
	Inferior a 43,8 euros:	14.4% + 9.60 Eur/100 Kg	14.4% + 9.60 Eur/100 Kg
	Del 21 de noviembre al 31 de diciembre	8,00%	8,00%

Fuente: www.europa.eu.int (página web de la Unión Europea)

Anexo N° 5

Hechos posteriores a la investigación

Perú y China establecen estratégica asociación de cooperación integral.

”Se buscará diversificar exportaciones peruanas a China. Fueron ocho los acuerdos suscritos ayer por el Perú y China. Uno de los convenios suscritos más importantes es el conocido como ‘Protocolo Fitosanitario’ que permitirá el ingreso de uvas peruanas al gigantesco mercado chino. Las uvas de los valles del sur chico cruzarán el Pacífico para ingresar al mercado chino. Exportaremos uvas de Ica e importaremos manzanas de Pekín. Perú se convertirá en destino turístico oficial de ciudadanos chinos.” (El Comercio Pág. A2, Expreso Pág. 9, El Peruano Pág. 3, Correo Pág. 14, Ojo Pág. 5, Del País Pág. 7, La República Págs. 8 – 9, Perú.21 Pág. 10).

Uvas a China.

“La Asociación de Productores de Uva Provid) estimó que en el primer año del ingreso de las uvas a China, el Perú exportará unos doce millones de dólares de la fruta a ese país y en el corto plazo ampliará las áreas de siembras en 30 por ciento. El gremio exportador calificó como logro histórico la suscripción del protocolo fitosanitario que permite al Perú exportar uvas a China ya que es la primera vez que le venderá fruta fresca a ese país.” (Gestión Pág. IV, EL Peruano Pág. 11).

Uvas a Hong Kong.

“Durante el mes de enero el Perú exportó uvas por US\$ 5.5 millones a Hong Kong, informó el gerente de Inteligencia de Mercados de Prompex, gracias a la excelente calidad de la uva y su vistoso color. ‘El año nuevo chino se celebra en estos días y la tradición exige regalar frutas rojas, lo que ha significado una atractiva demanda para los empresarios peruanos’, afirmó”. (Gestión Pág. IV).

Exportaciones de uva de mesa

Valor US\$ FOB

