

**FACULTAD DE NEGOCIOS**

CARRERA DE **ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**“FACTORES DETERMINANTES PARA LA  
EXPORTACIÓN DE UVAS DE MESA DEL PERÚ HACIA EL  
MERCADO INTERNACIONAL DESDE EL AÑO 2018 AL 2021”**

Tesis para optar al título profesional de:

**Licenciada en Administración y Negocios internacionales.**

**Autores:**

Stefany Coronado Mattos  
Sonia Elena Garcia Portuguesez

**Asesor:**

Mg. Willy Frans Aguilar Morante  
<https://orcid.org/0000-0001-5542-1927>

Lima - Perú

2023

**JURADO EVALUADOR**

Jurado 1 Presidente(a)	VICTOR HUGO HARO HIDALGO	<b>09862514</b>
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 2	JUAN CARLOS GANOZA ALEMAN	<b>30835154</b>
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 3	HECTOR MANUEL TORRES OPORTO	<b>07967149</b>
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

## INFORME DE SIMILITUD

### factores

#### INFORME DE ORIGINALIDAD



#### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>hdl.handle.net</b> Fuente de Internet	<b>5%</b>
<b>2</b>	<b>repositorio.upn.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>3</b>	<b>repositorio.uss.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>4</b>	<b>core.ac.uk</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>5</b>	<b>Submitted to Universidad Cesar Vallejo</b> Trabajo del estudiante	<b>1%</b>
<b>6</b>	<b>repositorioacademico.upc.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>7</b>	<b>repositorio.ucv.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>8</b>	<b>upc.aws.openrepository.com</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>9</b>	<b>www.senasa.gob.pe</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>

## **DEDICATORIA**

La presente tesis se la dedicamos a Dios y a nuestras familias quienes han sido apoyo y resistencia en todo este proceso de la elaboración y preparación del trabajo de investigación, a ellos le dedicamos nuestro más sentido agradecimiento por el amor, confianza y empatía. También a nuestros amigos y compañeros de trabajo que nos brindaron aportes, sugerencias y más para poder llevar a cabo este proyecto.

## **AGRADECIMIENTO**

Nuestro agradecimiento en primer lugar a la Universidad Privada del Norte y a nuestra facultad, de igual forma a los docentes que se involucraron brindándonos su tiempo y conocimiento y aportando a nuestro desarrollo profesional.

Finalmente quisiéramos mencionar a nuestro asesor Willy Aguilar Morante, ya que nos brindó el soporte durante el proceso de investigación, aportando ideas y recomendaciones para culminar de manera exitosa la presente investigación.

## Tabla de contenido

Jurado calificador .....	2
Informe de similitud .....	3
Dedicatoria.....	4
Agradecimiento .....	5
Tabla de contenido .....	6
Índice de tablas .....	7
Índice de figuras .....	8
Resumen .....	9
Capítulo I: Introducción .....	10
Capítulo II: Metodología .....	30
Capítulo III: Resultados .....	37
Capítulo IV: Discusión y Conclusiones .....	79
Referencias .....	89
Anexos .....	93

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b>	Datos 5960
<b>Tabla 2</b>	5960
<b>Tabla 3</b>	6061
<b>Tabla 4</b>	601
<b>Tabla 5</b>	62
<b>Tabla 6</b>	62
<b>Tabla 7</b>	63
<b>Tabla 8</b>	63
<b>Tabla 9</b>	65
<b>Tabla 10</b>	65
<b>Tabla 11</b>	66
<b>Tabla 12</b>	66
<b>Tabla 13</b>	68
<b>Tabla 14</b>	680
<b>Tabla 15</b>	69
<b>Tabla 16</b>	70
<b>Tabla 17</b>	70
<b>Tabla 18</b>	71
<b>Tabla 19</b>	76
<b>Tabla 20</b>	76

## Índice de figuras

<b>Figura 1</b> <i>Evolución de producción en el Perú y exportaciones de la uva, 2018- 2021</i>	39
<b>Figura 2</b> <i>Porcentaje de participación de los 5 principales mercados importadores de uva de mesa desde el Perú, 2018 al 2021.</i>	41
<b>Figura 3</b> <i>Variedades de uvas peruanas exportadas entre 2018 al 2021.</i>	43
<b>Figura 4</b> <i>Producción mensual de uvas de mesa desde el Perú, año 2018-2021</i>	45
<b>Figura 5</b> <i>Exportación mensual de uvas de mesa desde el Perú, año 2018-2021</i>	46
<b>Figura 6</b> <i>Exportación de uvas de mesa por empresa año 2018.</i>	47
<b>Figura 7</b> <i>Exportación de uvas de mesa por empresa año 2019</i>	48
<b>Figura 8</b> <i>Exportación de uvas de mesa por empresa año 2020</i>	49
<b>Figura 9</b> <i>Exportación de uvas de mesa por empresa año 2021</i>	50
<b>Figura 10</b> <i>Norma Codex Stan 255-2077</i>	55



## RESUMEN

En el siguiente informe se tiene como finalidad determinar los factores determinantes para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021.

En la investigación, se menciona que las exportaciones de uva de mesa peruana crecieron, llegando a convertirse en el primer exportador de uvas de mesa dentro del comercio internacional durante el año 2021, teniendo un crecimiento constante desde el año 2018; asimismo, en la presente investigación se considera factores indispensables para la exportación de este producto.

La metodología aplicada para la investigación es de tipo no experimental y longitudinal.

En los principales resultados se tiene que para la exportación de uva de mesa peruana se detectó que existen factores determinantes como producción, transporte, calidad y tratados de libre comercio.

En conclusión, estos factores son considerados importantes ya que estos trabajan en conjunto para poder cumplir con una exportación exitosa, puesto que de no considerarse o no cumplirse de manera correcta dichos factores la exportación no podría llevarse a cabo y no sería viable cumplir con los países destinos.

**PALABRAS CLAVES:** Producción, calidad, transporte, tratados de libre comercio.

## CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

La producción y exportación de uva se ha incrementado en los últimos años incentivada por la demanda para el mercado externo, debido a las variedades, calidad y el precio.

En el comercio mundial, la uva se posiciona como el producto 390 en cuanto a la lista de los productos de mayor comercialización, alcanzando dentro del comercio mundial una representación porcentual del 0,045%, o expresado en cifras monetarias en \$9,43 MM (The Observatory off Economic Complexity [OEC],2021).

Internacionalmente la uva se ha convertido en uno de los productos no tradicionales más importantes de la agroindustria. Durante el año 2021 se incrementó su comercio mundial a US \$12,211.8 millones representando un 4.0% de crecimiento comparado al 2020.

Teniendo como sus tres principales países exportadores durante el periodo de 2022- 2023, a Perú, quien es el principal exportador de uva a nivel mundial, seguido por EE. UU y Chile. (Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales [CIEN], 2023). En cuanto a los principales importadores de uva a nivel mundial están EE. UU., Países Bajos y Alemania.

A nivel nacional, se ha ido manteniendo desde el 2019 como uno de los principales exportadores de uva de mesa, en la actualidad se ha consolidado como el primer exportador de uvas, representando un crecimiento de US\$ 1,368.1 millones (9.3%) respecto al 2021; teniendo como principal mercado importador a EE. UU. (Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales [CIEN], 2023).

La entidad de Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú (SENASA,2022), indico que la agroindustria peruana de exportación de uva continúa a la fecha consolidándose como el principal proveedor de uva a nivel internacional, pese a la coyuntura internacional, y la situación político socioeconómico del país, así como el factor ambiental, el gremio exportador junto a las organizaciones como esta, siguen trabajando en la apertura de nuevos mercados, puesto que se tiene hasta el momento 90 ventanas comerciales, la cual se busca ampliar.

Por ello en este caso la investigación se enfocó en el estudio la uva, debido a que se identificó un incremento desde 2018 al 2021 en un 52%, y esto ha sido reflejado en que logró pasar de ser el tercer exportador a nivel mundial en el 2020 para posicionarse como el primero en el 2021 logrando superar a la exportación chilena, como resultado es que el consumo de uva aporta una cantidad importante de valor nutricional, obteniéndose una creciente demanda para su exportación a los mercados más competitivos del mundo. Según señaló el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2022).

También se identifica que el aumento de la demanda se debe a que los tratados de libre comercio han impulsado y han contribuido en el desarrollo del comercio, debido a que permite la apertura de mercados libre de arancel, generando mayor oportunidad en comparación de los países que no gozan de beneficios de los tratados comerciales, lo cual propicia competitividad.

Para la fase de producción, comercialización, exportación se tiene aspectos relevantes para la continuidad del proceso en donde se menciona a la calidad tomándose en cuenta las especificaciones de los clientes, las certificaciones y salubridad del producto, como también el bienestar de los trabajadores, permite alcanzar a llegar a más mercados de manera segura.

En esta investigación se busca obtener información con el fin de poder analizar cuáles son los factores determinantes para la exportación del producto dentro del mercado internacional, así como lo mencionan los autores Day y Gastel (2008) en su libro "Cómo escribir y publicar trabajos científicos", una tesis puede incluir temas positivos, permitir identificar oportunidades y el reconocimiento de nuevas soluciones a problemas comunes. También Becker (2009) menciona en su libro "Trucos del oficio de investigar", que el investigador debe seleccionar un tema que le interese y que sea relevante para su campo de estudio, sin importar si se trata de un tema positivo o negativo.

Es por ello que en esta investigación se identificó factores determinantes para la agroexportación, que aporten como base para futuros estudios donde se pueda ampliar la información y se pueda aplicar a otros productos, como en el caso de la uva que en el transcurso de los últimos años ha logrado un ascenso importante en la exportación a nivel mundial, por lo cual en la actualidad es el primer exportador de uva, por tanto, es un producto atractivo para los diversos mercados.

## **1.2. Antecedentes**

### **Nacionales**

Rodríguez y Villafuerte (2021), en su tesis titulada "Factores que influyen en la exportación de arándanos frescos en la región de la libertad 2015 - 2019", Universidad San Ignacio de Loyola, tesis para otorgar el título profesional de Licenciado en International Business, la investigación es de tipo cualitativa en donde como instrumento emplearon las entrevistas a expertos, teniendo como método de investigación la teoría fundamentada por lo que el estudio evidenció que los elementos

que influyeron en la exportación del producto fueron la demanda internacional, el rendimiento exportador, la temporalidad de la cosecha y las nuevas modas en los patrones de consumo. Menciona estos como puntos importantes para la sostenibilidad del producto. Como primer factor menciona a la demanda, comenta que evidencia un crecimiento entre el periodo estudiado del 67 % y ha descubierto que se ha incrementado el conocimiento de las características nutricionales, el consumo internacional. Otro factor es la estacionalidad de la cosecha, el Perú puede garantizar el abastecimiento y elegir cuándo competir, debido a las condiciones favorables como suelo, clima y acceso a recursos hídricos. Y como resultado obtuvieron que se puede aprovechar las oportunidades comerciales de julio a marzo para convertirse en el minorista más grande del mundo de este superalimento. También el estudio reveló que los nuevos hábitos de consumo son un factor relevante debido a que el mercado está siendo impulsado por una tendencia mundial hacia el consumo de alimentos naturales, saludables y respetuosos con el medio ambiente. Por último, mencionan que el desempeño exportador también se considera importante y vale la pena señalar que el aumento en el volumen y el valor exportado es el resultado de la diversificación de variedades, mercados y las estrategias de precios.

Hawkins y Reyes (2022), en su tesis titulada "Factores determinantes para el desarrollo del limón Tahití peruano (citrus latifolio) a nivel internacional", Universidad de Lima, tesis para otorgar el título profesional de licenciado en Negocios Internacionales, la investigación es exploratoria y de tipo no experimental y transversal por lo cual aplicó entrevistas a profundidad con expertos del tema, una vez realizada el análisis de datos indica que 4 factores son determinantes, que son la demanda, oferta internacional, viabilidad de producción e inteligencia de mercados. En cuanto a la demanda menciona que el productor o exportador debe identificar los

meses de producción para que pueda negociar la venta en el mercado internacional considerando el desabastecimiento en otros países, por otro lado, la oferta también está relacionado ya que se debe considerar que incluya calidad y precio. En cuanto la viabilidad de producción también está relacionado a las buenas prácticas y eficiencia en costos que aun para este producto no se tiene indicadores de competitividad en costos y por último la inteligencia de mercados sí es un factor determinante ya que es la base principal para ofrecer el producto, conocer a los compradores y requisitos de cada mercado.

Jauregui y Ramirez (2021), en su tesis titulada "Factores que influyen en las exportaciones de palta Hass de las empresas de la región La Libertad - Perú: características de la empresa, nivel de producción, estándares y certificaciones de calidad en el periodo 2014-2018", la investigación es de tipo mixta y correlacional, en donde su muestra es de 25 empresas exportadoras. En la tesis presenta que en los últimos años se ha producido un aumento de las exportaciones no tradicionales peruanas. Después del análisis que realizaron obtuvieron como resultado tres factores importantes que son las características de la empresa, en la cual se refiere que depende del tamaño ya que con esto puede obtener mejor información y acceso a diversos recursos e innovación en tecnología, como segundo factor se tiene al nivel de producción que permite tener una venta más estable ya que se produce todo el año y se puede ofrecer a diversos mercados; por último y el que más resalta son los estándares y certificaciones de calidad ya que influye en las exportaciones en donde destaca las buenas prácticas agrícolas así como la responsabilidad social y ambiental, sobre todo ya que cada vez los mercados internacionales son exigentes con la calidad de productos.

Chipana y Velarde (2017), en su tesis titulada "Factores que impulsan a la exportación de arándanos frescos de la región de lima", la investigación es de tipo exploratoria, en donde como

instrumento se aplicó entrevista y cuestionarios a expertos y como muestras se seleccionó 20 empresa exportadoras. El estudio y en base a los resultados confirman que tiene 3 factores importantes que son demanda, estacionalidad y precio que contribuyen con el crecimiento de la exportación del producto. Comenta que la demanda de arándanos está en crecimiento y ocasionó que la producción sea destinada como prioridad a exportación con el fin de poder acceder a mayores mercados y con mayor volumen, con respecto al precio de exportación se ha incrementado ya que lo relaciona con la estacionalidad y en la cual ha permitido tener márgenes de ganancia, que a su vez motiva a que más empresas se unan al proceso de exportación, por ultimo menciona la estacionalidad, ya que el Perú aprovecha los meses de producción alta para abastecer los mercados, obteniendo un precio óptimo.

Bazán et al. (2017), en su tesis titulada "Factores críticos de éxito que impulsaron el incremento de las exportaciones de arándanos peruanos durante el periodo del 2011 – 2015 de la Región La Libertad hacia los Países Bajos", la tesis es de tipo cualitativa y su muestra fueron 12 expertos en el cuál aplicaron el instrumento de entrevista, por lo que indican en los resultados de las entrevistas realizadas permitieron identificar diversos factores que impulsan la exportación, los cuales son Certificación fitosanitaria, Costos logísticos, ventana de oportunidad, demandan internacional, clima, TLC, producto orgánico.

Aquino y Quijandria (2019), en su tesis titulada "Factores que influyeron en las exportaciones de uva fresca de las Pymes en la Región Ica: Periodo 2013-2017", en los hallazgos del estudio concluyen que existe relación entre la exportación y el factor producción ya que mientras más produzcan pueden abastecer al mercado internacional, generar empleo y ganancias. También concluyen que el transporte es importante para cumplir con los tiempos y sobre todo con

la frescura y mantenimiento del producto. Por último, también concluye que un factor importante es el apoyo del estado para el desarrollo de las pymes con el objetivo de aumentar el nivel en las exportaciones.

## **Internacionales**

Del Valle et al. (2008) en su artículo "Factores determinantes del éxito exportador. El papel de la estrategia exportadora en las cooperativas agrarias" para la Universidad de Castilla - La Mancha en España, indica que debido a la apertura económica y la globalización se presentan criterios determinantes que aplican las empresas como estrategia para la internacionalización y con el fin de cumplir con una adecuada exportación. Por ello consideran aplicar estrategias de exportación tomando como base, las estrategias de competitividad y expansión. Así también la importancia de aplicar una estrategia de producto. Los autores para ello lo enfocan en un análisis desde una perspectiva macroeconómica y empresarial en la cual resalta la importancia de la exportación, por otro lado, menciona que la comercialización en el extranjero está relacionado a la táctica de costos y precios de la amplia apertura de mercados.

Llanos Alzate (2012), en su tesis "Estudio para la determinación de los factores de éxito en la producción y exportación de cafés especiales o diferenciados en Colombia", menciona que debido a la competitividad de la industria cafetera como producto de exportación a diversos mercados internacionales, se produjo una aceptación de su comercialización internacional con precios tipo commodities, por ello implementaron estrategias con vista a brindar un producto con valor agregado, identificación y diferenciación, teniendo como factor a la calidad y origen relacionado con lograr un mejor estándar en los mercados internacionales. Para lo cual se identificó las limitaciones y las cualidades del mercado de caficultura colombiana, así como la cadena de



producción y comercialización dentro de la cual se da la localización de las características de origen y entorno agronómico que establezca sabor, calidad, atributos del café, la trilla del café, empaque, almacenamiento, certificado de calidad y origen.

Como resultado del estudio donde se identifica factores de éxito de diversos mercados internacionales exportadores de café, se encuentra encabezada por la producción y exportación de café, donde se indicó que la calidad en la producción, si como el uso de la investigación e innovación, la capacidad de las exportadoras de café en cuanto a posicionamiento, aprovechamiento de la biodiversidad para su producción, consolidación de las relaciones entre productores exportadores y cliente; las cuales son características y factores importantes para el fortalecimiento de la industria de exportación del café dentro de un mercado competitivo internacional, donde se resalta la capacidad la una producción con identidad diferenciada por la calidad.

### **1.3. Bases teóricas**

#### **Teorías sobre Factores que influyen en la exportación**

Los factores son variables que se deben tomar en cuenta, ya que aportan información valiosa para alcanzar las metas y objetivos. Sin embargo, la determinación de que es o que no, un factor se basa generalmente en un juicio subjetivo, ya que no existe una forma clara para determinar estos.

Para el autor Ronald, D. (1961), "define el concepto factores como un conjunto de acciones cuyo éxito se produce por una combinación de recursos que logran acrecentar la rentabilidad de una empresa" (p.121).

Por su lado el autor Eccles (1993), en su Teoría de Factores Críticos de Éxito menciona:

Que son condiciones internas o externas que influyen en la estrategia de la empresa para que sea exitosa (p. 53).

Para el autor Daniels (2018), las empresas con visión internacional deciden explorar los diversos mercados con un beneficio en común, crecer estratégicamente aprovechando los factores del entorno, los cuales se clasifican en factores físicos (geografía del país), factores sociales (políticas, leyes, cultura y economía) y factores competitivos (competidores, clientes, estrategia competitiva, y recursos y experiencia en el país anfitrión). Por lo que, en este nuevo escenario de negocios ha tenido gran alcance en la industria agroexportadora.

También el autor Porter (1989), en su libro La ventaja competitiva de las naciones, menciona su Teoría Diamante en donde explica y requiere entender como influyen diferentes factores nacionales para competir en la industria global, explica por qué algunas naciones tienen éxito frente a otras, en referencia a la competencia internacional y que generan ventaja competitiva. En este sentido menciona cuatro aspectos que son, condiciones de la demanda, condiciones de los factores, las industrias relacionadas y la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Para efectos de nuestra tesis, nos centramos en las condiciones de los factores y condiciones de la demanda.

### **Variable: Factores determinantes para la Exportación**

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2022)., en la guía práctica del exportador comenta que la exportación es el despacho de materiales al exterior con el fin que sean utilizadas y que dan como resultado aumento de ventas y ganancias. Así mismo, comenta los motivos por lo que una empresa decide exportar, que pueden ser responder a una solicitud de compra del exterior, búsqueda de nuevos mercados o generar ingresos adicionales para no solo depender del mercado nacional, obtener mejores costos o mejorando sus procesos para ser más competitivos.

MINCETUR (2014), indica que la exportación es realizada por una empresa nacional donde provee servicios y bienes al exterior, dándose la transferencia de propiedades y de los bienes y servicios al importador (consumidor fuera de territorio nacional).

El autor Assereto (s.f.) en su artículo "La Exportación como Concepto y su Aplicación con Relación al Impuesto General a las Ventas", define a la exportación como toda operación de libre circulación de mercancía, la cual salen de forma definitiva del país de origen para su consumo y uso en el exterior; dicha definición surge debido a considerarse la exportación como un régimen aduanero aplicable a los productos enviados fuera del país con la finalidad de que sea utilizado de manera definitiva en el extranjero según ley general de aduanas; asimismo también se es tomado de referencia la ley del impuesto general a las ventas donde en su art 33° indica que no se encuentra afecta al impuesto la exportación de bienes, en tanto en el art 10° indica como territorio aduanero parte del territorio nacional, sean espacios acuáticos y aéreos, donde es aplicable la legislación aduanera.

## **Dimensiones**

### **Producción**

La producción es la elaboración de un producto". También se puede definir como productos que se obtienen de manera natural de la tierra o los que se fabrican en la industria. Así misma producción en economía tiene dos conceptos, uno de ellos pasivo que se refiere a los bienes económicos adquiridos por la elaboración o producción y activo que se refiere a la cantidad producida, por ejemplo: si se fabrican carros, el número de carros obtenidos sería producción activa." (Gómez y Portilla, 2009).

Según Tawifk y Chauvel (1993), mencionan que producción es tener un valor agregado a un producto o servicio. Producir es eliminar o modificar los bienes para que puedan satisfacer ciertas necesidades. Por tanto, se dice que producción a pesar de estar asociada con la palabra fabricación también se relaciona con los servicios.

Para el autor James Riggs (2001), "producción es fabricar un producto útil, y se refiere tanto de mercancías, como de servicios. Indica que el producto debe tener valor agregado"

### ***Producción de uva***

Como primer paso se tiene la hinchazón de yemas; es decir, cuando las yemas aumentan de tamaño y donde se aprecia hojas finas. Posterior se tiene la apertura de yemas en la cual estas tienen un desarrollo, en donde las hojuelas que las tapan se separan. Posterior se tiene a la aparición de flores y frutos y por último la maduración, que es la última etapa en donde la uva llega a su color y sabor típico.

El período de cosecha de las uvas inicia en un intervalo de 30 a 70 días posterior a la fructificación. Para después ser recolectado de forma manual haciendo uso de cuchillos y/o cizallas, manuales o eléctricas. Asimismo, cortar los racimos enteros, en consecuencia, son puestos en cestas para llevarlos a bodegas en caso de vinos o almacenes especiales en caso de uvas. Asimismo, la uva es de cosecha manual, no de cosecha mecánica ya que se magullara. Posterior se tiene la Postcosecha comienza desde la salida del producto hasta el centro de acopio ya que tiene como fin eliminar partes no utilizables o que no estén en óptimas condiciones, este proceso es determinante para la calidad del producto a exportar. Una vez terminen se envía a la planta de empaquetado.

### **Calidad**

Según la Real Academia Española (Rae) “calidad es la propiedad o conjunto de propiedades inherentes a algo, que permiten juzgar su valor. También que son de superioridad o excelencia.”

Los autores Parasuraman y Berry (1985;1988) señalan que la calidad es la diferencia entre lo esperado y recibido.

Kaoru Ishikawa (1988), indica que está relacionada con implementar, crear, fabricar y conservar la calidad del producto, el cual tiene que ser de menor costo, de mayor utilidad así ser finalmente satisfactorio para el comprador.

James Harrington (1990), indica que la calidad debe cumplir las expectativas del consumidor con un menor costo o que pueda solventar.

Bayard Crosby (1996), concluyó que es la realización de los requisitos impuestos, así como el de las normas.

La Organización Internacional de Normalización (ISO,2005), afirma que la calidad comprende como el nivel de cualidades propias cumple con los requisitos.”

### ***Calidad en alimentos***

El término calidad de fruta es subjetivo, se refiere a una definición subjetiva donde se indica las cualidades esperadas por los consumidores en el destino final.

Habiendo indicado aquello se puede mencionar o establecer categorías de calidad, las cuales pueden causar reparación en el precio.

Según la norma Codex Alimentarius (CODEX STAN 255, 2007), establece como requisitos mínimos de calidad, frutos sanos, limpios, estar exentos de plagas y daños causados por estas.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, s.f.) la calidad de los alimentos está asociado de manera objetiva o subjetiva con las necesidades y las exigencias del cliente donde debe estar presente la inocuidad alimentaria, la calidad nutricional, y factores relacionados al medio ambiente, la cultura y la religión, respetando la ética y el entorno social.

### ***Atributo de calidad en alimentos***

Según Ministerio de Agricultura y Riego del Perú (Minagri, 2011) en su artículo el concepto en la calidad de los alimentos menciona los atributos de la calidad, uno de ellos es el atributo organoléptico, que hace referencia a la calidad como apariencia, frescura, presentación, oportunidad, así como valor nutritivo, salubridad e inocuidad del producto. Otro atributo es externo ya que hace referencia a que son percibidos por el sentido de la vista y el tacto, en donde se

determina la compra en base a la primera impresión (presentación, apariencia, uniformidad, madurez, frescura) y se da normalmente cuando el cliente lo ve en exhibición y este es el primer acercamiento con el producto. También se tiene el atributo interno, en donde hace referencia con el sentido del olfato y el gusto, por ejemplo, el sabor u olor del producto, por lo que la calidad interna no es perceptible en primera instancia, pero no por ello es menos importante para el cliente ya que también en ello basa su decisión de compra. Y por último se tiene el atributo escondido y se denomina así ya que es difícil de percibir directamente y está asociado a las cualidades nutritivas y frescura del producto, con la seguridad de que al consumirse no va a perjudicar la salud y con la certeza de una información correcta acerca del producto que se desea adquirir.

### **Transporte**

Según la revista Transporte y Territorio de Buenos Aires (2016), define al transporte como parte de la cadena de suministro y que cumple con un papel importante para la administración y planificación, que permite el traslado de materiales e incluso personas, considerando cumplir con despachos en el menor tiempo y con costos óptimos.

También nos comenta que en el transporte internacional de mercancías se deben cumplir con las varias actividades como carga en el país de origen, despacho, estiba en vehículo internacional, transporte internacional, descarga en destino, transporte interno y descarga en el punto final.

## **Acuerdos comerciales**

El Ministerio de economía y finanzas (MEF, s.f), menciona que los acuerdos comerciales se dan mínimo con dos o entre varios países, en base a un conjunto de instrumentos legales. Donde los beneficios básicamente son, el ingreso libre de aranceles de los productos peruanos y la facilidad de adquisición de tecnología en punta.

### ***Objetivos***

Eliminar todos los impedimentos o dificultades en el ingreso de productos a ambos países, asimismo eliminar los pagos arancelarios a las importaciones. Con respecto a las disposiciones legales, se debe establecer con la finalidad de que estas beneficien y/o este relacionadas al comercio. Otro objetivo es garantizar el cumplimiento de los derechos negociados en cuanto a la comercialización de productos o prestación de servicios e incluso temas relacionados a la inversión, estableciendo un mecanismo de rápida solución antes las problemáticas que se den.

También cabe mencionar que Perú cuenta con diversos tratados por ejemplo con Estados Unidos, Canadá, China, México, Reino Unido, entre otros.

## **Indicadores**

### **Variedad**

La Asociación de Productores de uva de mesa del Perú (Provid, 2021.) señala las primordiales diversidades de uvas de mesa en el Perú, las cuales 4 son las principales que se exportan, una de ellas es la Red Globe que se caracteriza por ser de cascara firme, pulpa crujiente



y carnosas, teniendo de forma de su baya redonda, asimismo es de color rojo oscuro poco brillante. También se tiene a la variedad Crimson (Red seedless) la cual no tiene presencia de semillas, es de color roja, es de sabor muy dulce, de cascara y pulpa crujiente de forma redonda a ovalada. De igual importancia se tiene la variedad Sugraone (White seedless) se reconoce por ser de color verde claro de pulpa crujiente y no poseer semillas, asimismo la forma de la baya es elíptico-ovalada.

Por otra parte, también mencionan la variedad Sable seedless (Black seedless) que presenta un color negro intenso perfecto, posee un sabor excelente dulce moscatel, es de aroma único y crujiente, asimismo es una baya cilíndrica uniforme firme y mediana.

### **Oferta exportable**

Según Minagri (s.f), la empresa debe asegurar los volúmenes requerida por el comprador, pero, también tiene otros factores como la competencia económica, financiera y de gestión de la empresa y ello lo define de la siguiente manera:

Disponibilidad de producto; es decir, contar en el momento que se requiera el producto a exportar, la empresa debe evaluar y determinar si puede cumplir con el volumen para atender al mercado de manera continua. También el producto debe cumplir con los requisitos del mercado.

Capacidad económica y financiera, para este punto la compañía tiene que contar con el financiamiento para poder llevar a cabo la exportación y que pueda obtener productos a menor costo, pero también podría contar con un préstamo que consigue a través del financiamiento de un banco para poder realizar la exportación.

Capacidad de gestión, en donde la empresa tiene que formar una cultura de comercio exterior, teniendo ideas, propósitos concisos y entendimiento de sus competencias y debilidades.

### **Inspección de producto**

La inspección puede ser usada como instrumento de gestión de calidad y de control para asegurar la seguridad del producto en el país de origen y que no sea dañino para la salud.

### **Certificado de calidad**

Los certificados de calidad resaltan el potencial de una empresa y son requisitos fundamentales para llevar a cabo el proceso de exportaciones y se puede tener la seguridad de que los productos no son dañinos para la salud y que son realizados en óptimas condiciones.

Según Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA, 2021), la certificación fitosanitaria se emite para las empresas empacadoras, a los transportes, a las empresas de producción entre otras, por ello se tiene como objetivo garantizar el proceso de certificación fitosanitaria de uvas para la exportación.

El Exportador/Empacadora/Productor debe cumplir responsabilidades y conocer el procedimiento presente en los planes de trabajo para la exportación de uvas de mesa, con respecto a la certificación de lugares de producción, se debe facilitar y apoyar a Senasa para ejecutar efectivamente la inspección de moscas de las frutas y otras plagas; garantizar que la uva dirigida a la exportación proceda de producción certificada; cosechar, procesar y almacenar la uva en lugares de producción que estén certificados; la empacadora debe mantener un programa de desinfección interna y externa; transporte limpio, cerrado o protegido contra insectos; asegurar el precinto de seguridad colocado por SENASA, el cual solo puede ser abierto o verificado por personal de ONPF del país de destino o del SENASA; gestionar con mínimo de 45 días antes de

la exportación la llegada a las Organizaciones nacionales de protección fitosanitaria (ONPF) de los países de destino; presentar el programa de certificaciones de volúmenes y de lugares de producción; si el país de destino requiere de autorización o programa de pre embarque el exportador debe asumir el costo; proporcionar materiales y equipos a SENASA para su inspección fitosanitaria, tratamiento y supervisión de empaque y embarque, en los casos que corresponde.

Asimismo se indica que las certificaciones fitosanitarias que se desarrollan durante el proceso son Certificación del lugar de producción; Certificación de la planta de empaque; Certificado de origen, el cual es necesario para que los productores y exportadores se acojan a los beneficios de las preferencias arancelarias y no arancelarias que están negociadas entre Perú y otros países en los distintos acuerdos comerciales y tratados internacionales (Ventanilla única de comercio exterior Perú [VUCE], 2014) ; Certificación del envío que incluye la inspección de contenedor; colocación de precinto de seguridad, documentos del tratamiento de frío.

### **Tipo de transporte**

Según la revista Transporte y Territorio de Buenos Aires (2016), define al tipo de transporte de carga en todas sus formas conocidas: aérea, marítima y terrestre, la cual transporta productos (materia prima, producto terminado) del punto de origen al destino final.

La decisión de utilizar alguno de los tipos de transporte dependerá de la distancia entre el punto de partida y llegada y considerando el costo.

### **Tiempo de transporte**

Según la revista Transporte y Territorio de Buenos Aires (2016), indica que el tiempo de transporte no solo se refiere al tránsito del producto, sino al tiempo desde que la mercancía se

encuentra en los muelles esperando que sea cargada hasta que el producto llegue físicamente a su destino, lo cual implica también considerar tiempos de espera, carga y descarga, transbordos, etc.

#### **1.4. Formulación del problema**

##### **1.4.1. Problema general**

¿Qué factores son determinantes para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021?

##### **1.4.2. Problema específico**

- ¿Cómo la producción de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021?
- ¿Cómo la calidad de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021?
- ¿Cómo los acuerdos comerciales son un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021?
- ¿Cómo el transporte de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021?

#### **1.5. Objetivos**

##### **1.5.1. Objetivo general**

Determinar los factores determinantes para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021.

### 1.5.2. Objetivo específico

- Determinar como la producción de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021.
- Determinar como la calidad de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021.
- Determinar cómo los acuerdos comerciales son un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021.
- Determinar como el transporte de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021.

## CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

### 2.1 Tipo de investigación

La tesis se considera de tipo básica en donde se caracteriza porque parte desde una base teoría y buscar información y el objetivo del estudio es entender y puntualizar los factores determinantes de la exportación de la fruta en este caso la uva y poder ampliar el conocimiento teórico.

También es considerada como investigación teórica o pura. Según Baena (2014):

La investigación básica es el estudio de un problema, enfocado específicamente en la recaudación de conocimientos. (p. 11). Así mismo, es el punto de apoyo inicial para las investigaciones.

Así mismo, la presente investigación es de estudio longitudinal que consiste en estudiar personas o hechos por un periodo de tiempo o diferentes momentos en el tiempo.

Se analizará y recolectarán datos en un tiempo específico para la presente investigación. Por ello se considera de tipo no experimental y longitudinal.

#### 2.1.1. Según alcance:

La investigación presenta un diseño descriptivo, según Hernández S. (2010) detalla las características de los fenómenos sometidos a un estudio, también recauda información de los conceptos de forma independiente o conjunta, su fin no es señalar cómo se relacionan.

### **2.1.2. Según enfoque:**

La investigación es cualitativa ya que en una investigación que es una realidad dinámica y subjetiva, la cual se compone por diversos contextos, teniendo este enfoque que favorece el estudio agudo y de consideración de los significados intersubjetivos y personales.

En la presente investigación tenemos datos cualitativos como detalle de certificados de calidad, tratados de libre comercio, tipos de variedades, tipo de transporte, entre otros.

Así mismo, la presente investigación es tipo documental que permite comprender y analizar teorías a través de la revisión, cotejo y comparación o comprensión de diversas fuentes documentales que aluden a un tema en específico. Además, este tipo de investigación tiene como material primordial de trabajo la recopilación documental escrita, audiovisual u otro que sirva de muestra. Está enfocado a la revisión de archivos, que permite obtener aprendizajes, la cual genera conocimientos y contribuye a ofrecer nuevas fuentes de información.

## **2.2 Población**

### **2.2.1. Población:**

La población es un grupo de elementos finitos o infinitos con particularidades similares, la cual está comprendida por los objetivos de la investigación y por el problema (Arias, 2006, p. 81).

En la investigación realizada la población está conformada por el mercado internacional de comercio de uva de mesa.

### **2.2.2. Muestra:**

En la presente investigación la muestra es por conveniencia, debido a que es una técnica

no probabilística, que permite seleccionar subjetivamente según la información que esté disponible para el investigador.

Casal y Mateu (2003), definen la muestra por conveniencia como la elección por métodos no aleatorios cuyas características sean similares a la de la población objetivo

Creswell (2008), comenta que es un muestreo cuantitativo en el que el investigador selecciona a los participantes ya que están disponibles para ser estudiados.

Para la investigación la muestra son los cinco principales mercados de importadores de uva de mesa peruana desde el año 2018 al 2021. En donde se tiene en primer lugar a Estados Unidos con el 41%, seguido de Holanda con el 14%, luego a China con el 13% y México y UK con el 5% cada uno en el periodo 2021. En donde representan el 78% del mercado.

## **2.3 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos**

### **2.3.1. Técnicas**

Las técnicas de recolección de datos son los procedimientos o métodos utilizados para que el investigador pueda obtener y analizar información. Según Monje (2011) "La recolección de datos se efectúa mediante la aplicación de instrumentos diseñados en la metodología, utilizando diferentes métodos como la observación, la entrevista, la encuesta, los cuestionarios, los test, la recopilación documental y otros" (p. 28). La técnica que se utilizará en la tesis será la revisión documentaria cuyo objetivo es obtener datos e información a partir de fuentes documentales con el fin de ser utilizados dentro de los límites de una investigación en concreto.

También se basa en la recopilación de información de diversas fuentes y documentos previamente elaborados por otros autores, para ello se recopiló diversas tesis nacionales e



internacionales que contribuyen con el estudio realizado, también se ha considerado documentos elaborados por Senasa y el ministerio de comercio exterior y turismo, entre otras entidades. Algunas de estas pueden ser libros físicos o virtuales, análisis estadísticos, también se tiene los documentos digitales como artículos, revistas, material audiovisual entre otros. Es importante aplicar esta técnica de forma idónea y tener clara la información que se utilizara para obtener buenos resultados en la investigación.

Para los datos de producción las fuentes de datos consideradas son Banco central de reserva del Perú donde se obtuvieron los datos de volumen de producción durante los años 2018 al 2021 y también de manera mensual, en Trade Map se obtuvieron los datos de volumen de exportación y principales países importadores de uva desde el Perú.

En la Asociación de Productores de uva de mesa del Perú se extrajo los datos de variedades de uvas exportadas y en el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego del Perú los datos obtenidos son las variedades exportadas mensual desde el Perú y las empresas que realizan esta operación.

Para el desarrollo de calidad la fuente de datos es la FAO- Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la agricultura. La cual comprende los estándares y condiciones fitosanitarias internacionales aplicadas para el comercio del producto en los diversos mercados internacionales. En cuanto del Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA se obtuvo datos de las condiciones fitosanitarias que el producto debe cumplir para su certificación la cual conlleva a el complemento se la norma CODEX STAN 255-2077 y con ello la norma técnica peruana (NTP 011.012).

Para los datos de Tratados de Libre Comercio como los datos generales, los puntos acordados, se extrajo de la fuente del Ministerio Comercio Exterior y Turismo. Y sobre aranceles se obtuvieron de la fuente International Trade Center ITC.

Para el desarrollo de transporte se obtuvieron los datos de PromPeru en cuanto a longitudes y peso de contenedor Reefer y en el Ministerio Comercio Exterior y Turismo se consiguió el tránsito aproximado de los puertos del Perú hacia los principales importadores y de también la logística desde la producción hasta el puerto para el traslado de uvas.

### **2.3.2. Instrumentos**

Los instrumentos de investigación son los materiales y procedimientos que el autor puede utilizar para extraer y registrar información como, por ejemplo: formularios, pruebas, test, escalas de opinión y lista de cotejo.

Para la tesis presentada se aplicará la lista de cotejo que también es conocida como lista de verificación en el que se detalla criterios para lograr resolver con eficacia la actividad de aprendizaje y permite observar si los indicadores se han cumplido. Esta tiene como diseño básico una tabla de tres columnas o más en las que se coloca información relevante y en orden.

Para la presente investigación se elaboró 1 lista de cotejo que previamente fue revisada con el asesor asignado y posteriormente se realizó la validación con el profesor designado para la aprobación del instrumento.

Así mismo, se tiene como revisión documental las siguientes fuentes:

- Boletines informativos (Provid, ministerios de transporte, PromPeru, Senasa, Minagri, Siicex, Mincetur)

- Tesis y artículos nacionales e internacionales.
- Informes comerciales de exportación.
- Páginas web de Cámara de comercio, Comex Perú, Ministerio de agricultura, Trade Map, Market Access Map, Inei, Siicex, FAO)

## 2.4 Procedimiento

El proceso en forma general conlleva a la recolección, modificación, selección y modelación de datos para obtener la información útil y de interés para investigación. Todos los datos obtenidos se transforman en conclusiones y se utilizan para la mostrar los resultados. En primer lugar, se realizó la búsqueda de información que sirvió como base para la investigación, en este caso se encontraron ocho tesis en total, siendo seis de ellas nacionales y dos internacionales, posterior se elaboró la matriz de operacionalización y se llevó a cabo las bases teóricas buscando en diversas fuentes como la Rae, ministerio de comercio exterior, agrario, de economía y finanzas, entre otros. Posterior se plantea el problema, objetivos y con ello poder elaborar los resultados.

Para construir los resultados se revisó el volumen exportado de la uva de mesa peruana desde el año 2018 al 2021 debido a que tuvo un crecimiento durante el periodo mencionado, por ello se decidió investigar los factores determinantes que influyen en la exportación de este producto. Se dio inicio a la investigación con la búsqueda de libros electrónicos, artículos, tesis, y revisión de páginas web como MINCETUR en donde obtenemos información sobre los tratados de libre comercio, en INEI encontramos datos estadísticos del volumen de producción, SENASA en donde obtenemos las especificaciones de calidad y procedimiento para la exportación, PROVID donde nos muestras las variedades de uvas y detalla los factores determinantes,

MINAGRI nos muestra noticias sobre el crecimiento de la exportación de uvas de mesa, herramientas como Trade Map y Market Access Map, entre otros.

En consecuencia, se elaboró el instrumento, en este caso se realizó una lista de cotejo debido a que este instrumento se adecuaba con el tema investigado ya que permite observar si los criterios e indicadores se han cumplido dentro de la investigación y así analizar cada uno de los resultados obtenidos y tener mayor conocimiento sobre los factores que determinan la exportación de uva de mesa peruana. Para el estudio realizado se desarrolló 1 lista de cotejo (ver anexo G) la cual se revisó previamente con nuestro asesor y posterior a ello se realizó la primera validación con el profesor asignado y en este se realizó correcciones para obtener la aprobación final del instrumento. Finalmente, se realizará el análisis de datos, en donde presentamos gráficos, tablas y figuras de cada dimensión que responde a los objetivos planteados, se tiene información detallada y relevante para la sustentación y una vez concluida la recolección y se presentará los resultados obtenidos.

## **2.5 Aspectos éticos**

El presente trabajo de investigación ha sido enfocado en respetar los aspectos éticos, los derechos de autor y protección intelectual, por ello se ha usado investigaciones que se pueden aprovechar de apoyo intelectual y como material de ayuda, los cuales han sido primordiales para lograr llevar a cabo el proyecto de investigación en la cual se ha actuado de manera honesta y responsable para respetar las ideas, teorías e informes de los autores mencionados en cada una de las fuentes y así respetar la autoría citando adecuadamente y aplicando las normas APA, por tanto se rechaza el plagio en todas sus formas.

### **CAPÍTULO III: RESULTADOS**

Para la investigación se recopiló datos acerca de los factores determinantes en la exportación de uva de mesa peruana desde el 2018-2021, al analizar la información recaudada tenemos lo siguiente:

Según Provid (2022) "El Perú ha logrado posicionarse mundialmente en el 2021 como el primer lugar en cuanto a volumen exportado de uva."

Con ello se puede decir que las empresas agroexportadoras peruanas de uva, la cual que, con una postura de diversificación y mejoras de calidad, han logrado cubrir una gran demanda internacional.

Destacan algunos factores que sustentan el crecimiento, el primero debido al incremento de la ventana de producción, estos son producidos en las zonas costeras del Perú (Ica, lima la libertad y Piura), principalmente en los valles cálidos, con un clima subtropical entre 2 y 24 °C, sin embargo, se adaptan a la variedad de climas y debido a su ubicación geográfica de producción, genera cierta ventaja en el proceso de exportación.

En el caso de las uvas sin semillas, son producidas entre los meses de septiembre a marzo en Ica, mientras que en Piura la cosecha culmina en abril, la cual es acompañada con el cambio varietal. En cuanto a la red globe se inicia su producción en junio culminando en marzo.

Por ello se considera relevante el cambio varietal en la oferta exportable peruana, la cual genera una diversificación de mercados internacionales.

En segundo lugar, como factor se tiene a la calidad ya que son requisitos indispensables para las exportaciones, tanto la calidad del producto y los factores que la conllevan, como las condiciones laborales en las que fueron elaboradas, que sean productos sanos y nutritivos, las condiciones ambientales, sociales y asimismo el precio de exportación. Agregando métodos tecnificados, su mejora en la cadena logística, eficiencia en la calidad y esto hace que compita en un mercado internacional.

En tercer lugar, se tiene el tema del transporte, conseguir contenedores fue un gran problema debido a que no había disponibilidad de estos, también hubo problemas en lograr espacios en las naves. Además, los puertos en Asia y Europa estaban congestionados. A esto habría que sumarle el aumento del flete de transporte marítimo (en algunos casos llegaron hasta el 100%) y los retrasos de las embarcaciones en el envío de la uva. Para poder superar todos estos obstáculos ha sido muy importante el tener un oportuno y adecuado empleo de la información, como también la realización de un trabajo planificado y responsable de los exportadores que permitió llegar a más de 50 destinos.

En cuarto lugar, según Mincetur (2021) "los tratados comerciales que tiene el Perú permiten obtener oportunidades y con ello resultados diversos generando una ventaja frente otros países, asimismo la uva peruana es hoy en día considerada uno de los productos de agroexportación más importantes, por tanto, se trabaja en una constante de fortalecer las promociones comerciales, así como las capacidades del exportador frente a la apertura de nuevos mercados".

### 3.1. Análisis de exportación

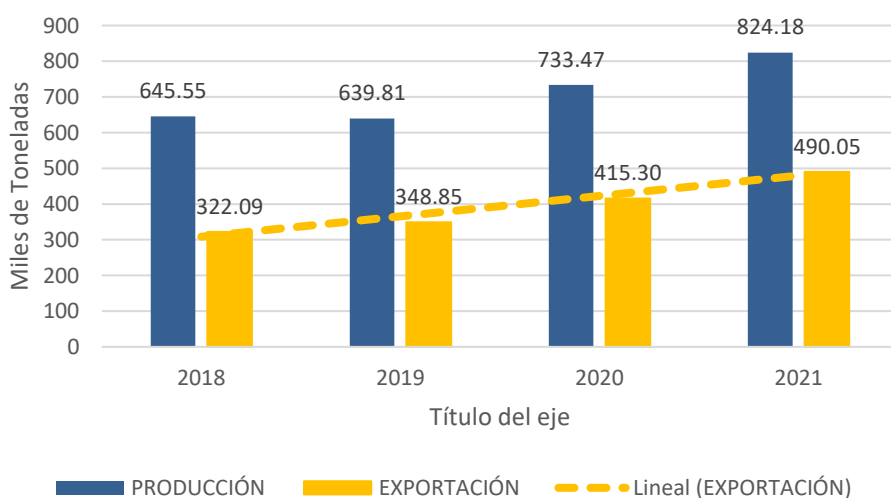
El Perú ha llegado a posicionarse en el 2021 en el primer lugar en volumen de exportación de uva de mesa a nivel mundial.

Llegando a ser uno de los principales productos de exportación peruana sostenible y asimismo el crecimiento de la exportación de uva de mesa peruana depende de todos los que conforman la cadena productiva y comercial. Siendo los principales involucrados los productores, procesadores, transportistas, acopiadores, agentes logísticos, navieras y autoridades fitosanitarias. También es importante mencionar que el sector agroexportador peruano ha ido implementando una agricultura de manejo altamente tecnificado, gestión eficiente e innovadora, que compite con un mercado internacional dinámico y en base a la calidad del producto.

#### 3.1.1. Evolución de producción en el Perú y exportación de la uva 2018- 2021

**Figura 1**

*Evolución de producción en el Perú y exportaciones de la uva, 2018- 2021*



Nota. La figura muestra la producción y exportación durante el año 2018 al 2021. Fuente: Trademap y Banco Central de Reserva del Perú.

En la figura nro. 1, se aprecia un aumento de exportación y alto rendimiento en la capacidad de cultivo, la cual permite abastecer los principales mercados internacionales e incluso podría atender una mayor demanda; como se observa, el nivel de producción y exportación se incrementaron durante los años 2018- 2021, en donde tenemos que en el caso de la exportación del 2018 al 2019 hay un incremento del 8%, del 2019 al 2020 hay un incremento del 19% y del 2020 al 2021 hay un incremento del 18% y en el caso de la producción en el año 2018 al 2019 no se aprecia incremento; sin embargo, del 2019 al 2020 hay un incremento del 14.7% y del 2020 al 2021 hay un incremento del 12.4%.

Por ende, se indica que la producción y exportación de uva peruana es un producto sostenible y de crecimiento.

Según Mincetur, los logros alcanzados son prueba de la superación de los exportadores y de crecimiento de la uva por lo cual seguirán impulsando el envío a través del fortalecer y desarrollar capacidades, fomentar las ventas y acceso a nuevos mercados, asimismo cabe mencionar que actualmente son 149 empresas peruanas que han realizado exportación de uvas de mesa, de los cuales el 38% fueron micro, pequeñas y medianas empresas.

También se considera que a pesar de que el objetivo es determinar los factores para la exportación de uva de mesa es relevante mostrar los siguientes puntos en la investigación para explicar que es uno de los productos fundamentales de agroexportación durante los últimos años,

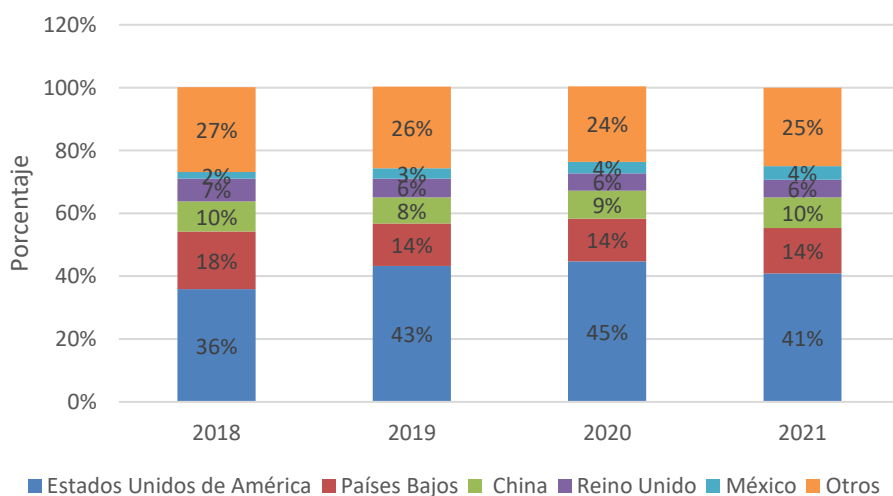


los cuales son los siguientes: principales importadores, variedades exportadas, producción mensual, exportación mensual y exportación por empresa.

### 3.1.2. Principales importadores de uva de mesa peruana

**Figura 2**

*Porcentaje de participación de los 5 principales mercados importadores de uva de mesa desde el Perú, 2018 al 2021.*



Nota. La figura muestra los principales importadores durante el año 2018 al 2021. Fuente: Trade Map.

Como se observa en la figura nro. 2 los principales importadores de uva de mesa peruana durante los años 2018 al 2021; está encabezado por el mercado estadounidense, la cual se convierte en el primer importador de uva de mesa peruana con un total de 36% durante el año 2018, teniendo un aumento durante los siguientes 3 años sobrepasando el 40%. Asimismo, Países Bajos, quien se observa se encuentra como segundo país importador, seguido por los países, China, Reino Unido, México, y otros mercados.

Asimismo, se obtuvo que los 5 principales países importadores conforman el 75% de la participación de las exportaciones peruanas de la uva de mesa.

Por ende, se ha considerado importante mencionar en la presente investigación los principales países que contribuyen al sostenimiento y crecimiento de las exportaciones peruanas.

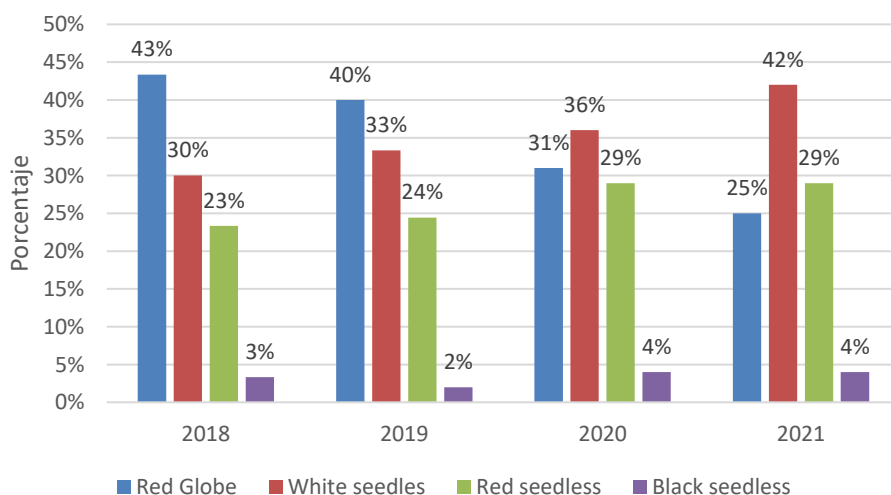
### **3.2. Análisis de variedad**

La variedad de uva es un factor determinante para su comercialización. Los diversos tipos y cualidades que poseen cada variedad de uva de mesa peruana son particularidades que la hacen atractiva ante el mercado internacional, llegando a ser un producto competitivo, ya que el Perú cuenta con una variedad de más de 50 tipos de uvas al mercado internacional. Debido a ello la uva de mesa peruana, para la comercialización en el exterior busca que se encuentre en las mejores condiciones, es decir debe contar con exquisito sabor, textura, buen calibre y gran producción, asimismo resistente y capaz de soportar los largos viajes marítimos hacia los países destino.

#### **3.2.1. Variedades exportadas desde el 2018 al 2021**

##### **Figura 3**

*Variedades de uvas peruanas exportadas entre 2018 al 2021.*



Nota. La figura muestra las variedades de uvas durante el año 2018 al 2021. Fuente: Asociación de Productores de uva de mesa del Perú-Provid.

Como se contempla en la figura nro. 3, las principales variedades de uvas peruanas exportadas entre los años 2018 al 2021 son la Red Globe, White Seedles, Red Seedles y la Black Seedles. Siendo el White Seedles (uvas blancas sin semilla) la variedad de uva peruana con mayor crecimiento en su exportación al mercado internacional, ya que desde el 2018 se presenta un incremento del 12% hasta el 2021, en la cual se observa que es la variedad más exportada con un 42% durante el 2021. Por otro lado, si bien es cierto la Red Globe, el cual es una de las variedades más exportadas, se puede indicar que disminuyó su nivel de exportación, ya que durante el 2018 presenta un 43%, siendo la variedad de uva peruana de mayor exportación, disminuyó en un 18%, al año 2021. Asimismo, Red Seedles y la Black Seedles presentaron incremento en su nivel de exportación. Siendo la red Seedles la segunda variedad de uva de mesa exportada el año 2021, con

un porcentaje del 29% incrementando su nivel de exportación desde el 2018 en 6%. Finalmente, la Black Seedles también ha presentado un crecimiento de 1% en sus exportaciones.

Además, el cambio varietal ha sido determinante para el incremento en la exportación de nuevas variedades de uvas patentadas. El Perú inició hace unos 6 años el recambio de varietal. Siendo uno de los primeros países del sur en hacer un recambio de uvas de mesa tradicional a variedades patentadas, éstas no son solo más demandadas por sus buenos atributos para los consumidores sino también porque tienen un efecto positivo en la producción, con un mejor rendimiento. Actualmente las variedades que son más demandadas son las blancas sin semilla por ejemplo White Seedless, tal como se indica la figura N° 3.

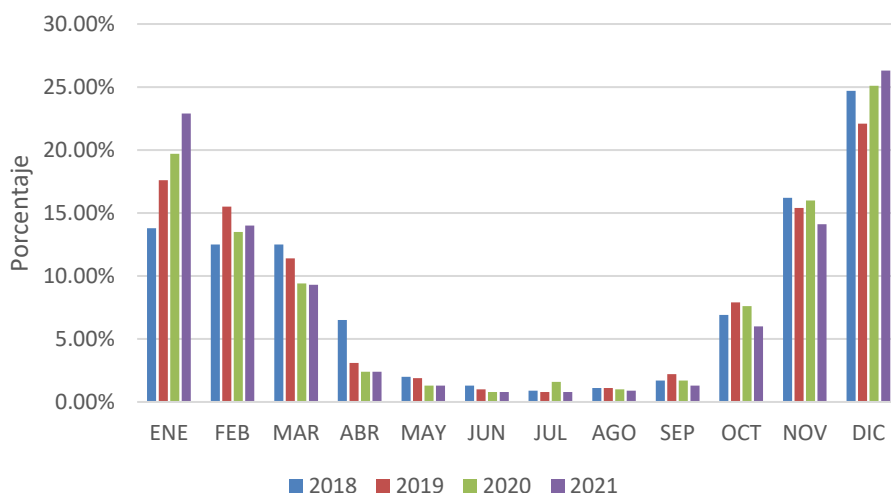
Hay que tener en cuenta que estas variedades en el mercado no solo tienen demanda por ser novedosas; sino por ser distintas; es decir, tiene un azúcar, consistencia diferente y para lograr esto se trabaja en el desarrollo del producto e inversión de tecnología, por ello el Perú pasó a ser uno de los países que se ha podido adaptar al proceso y todo este desarrollo ha permitido situar al país como un gran exportador de uva de mesa durante varios años junto al aumento de la oferta de la fruta y con ello se busca que los productores mejoren la eficiencia en la producción de manera que logren una diversificación de mercados y con ellos contribuir para conservar a la uva como producto atractivo que impulsa el consumo en el mercado.

Asimismo, se considera este punto como factor importante en la investigación, ya que porcentualmente se define que las variedades de uvas son imprescindibles en la oferta varietal al mercado exterior.

### 3.2.2. Producción y exportación mensual de uvas de mesa.

**Figura 4**

*Producción mensual de uvas de mesa desde el Perú, año 2018-2021*



Nota. La figura muestra la producción mensual durante el año 2018 al 2021. Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.

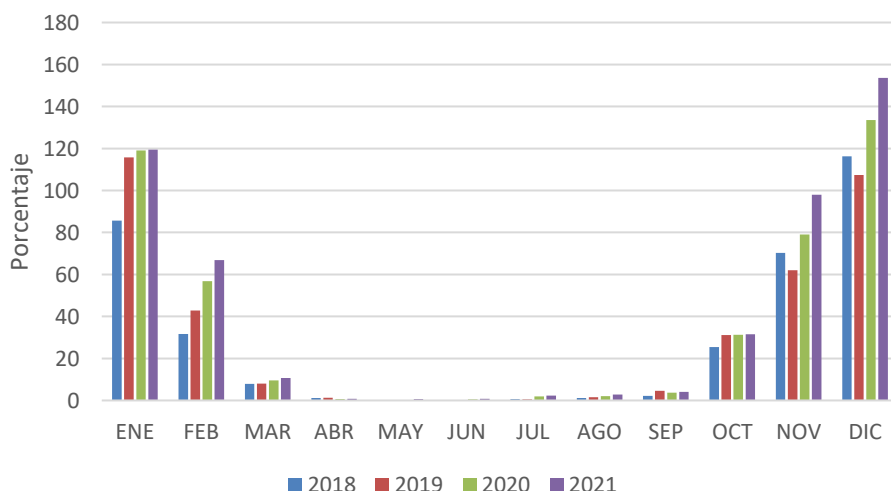
En la figura nro. 4, se aprecia que el Perú tiene una participación de producción durante todo el año, sin embargo, se observa un aumento y alto rendimiento en la capacidad de producción desde octubre a marzo, tenemos en promedio que en Octubre del 2018 al 2021 representa un 7% de la producción, en Noviembre del 2018 al 2021 representa en promedio un 15% de producción y alcanzando su nivel de producción más alto el mes de diciembre que representa en promedio el 24% de la producción del 2018 al 2021, también tenemos que en Enero representa un 18% de la producción del 2018 al 2021.

Por otro lado, en la figura Nro. 1 se indica que durante el año 2021 las producciones de uva peruana se incrementaron, siendo el año de mayor producción.

Por ello se considera un factor determinante para la exportación ya que permite abastecer los principales mercados internacionales e incluso podría atender una mayor demanda. Así mismo se observa que en la producción desde el 2018 al 2021 presento un incremento, alcanzando un 26.30% el mes de diciembre del 2021.

### Figura 5

*Exportación mensual de uvas de mesa desde el Perú, año 2018-2021*



Nota. La figura muestra la exportación en meses durante el año 2018 al 2021. Fuente: Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego del Perú

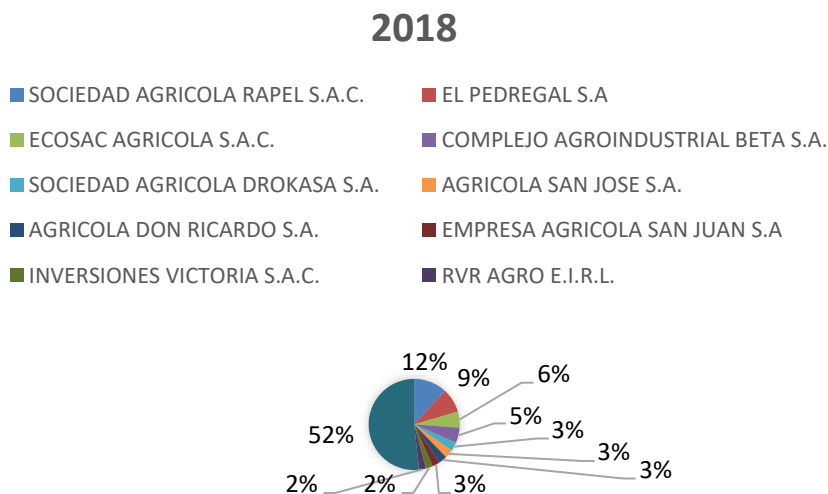
En la siguiente figura nro. 5 se observa las exportaciones mensuales de uva de mesa peruana, desde el año 2018-2021, donde se indica que el Perú exporta en mayor cantidad desde el mes de octubre a febrero. Cabe precisar que también esto se debería en gran parte a las fechas de producción las cuales como se indica en la figura nro. 4 las producciones son en las fechas ya mencionadas siendo diciembre del 2021 el mes y año de mayor exportación. Asimismo, se indica

que el año de mayor exportación de uva se dio el 2021, alcanzando un aumento en exportación de 15% respecto al mes de diciembre del 2020, asimismo podemos indicar que del 2019 al 2020 aumento en exportación un 24% y en el 2019 donde la exportación del mes disminuyó en un 9% con respecto al año anterior. Por ello se considera este punto como factor determinante para explicar la exportación de uva, y por tanto importante para la investigación presente puesto que permite optar por una visión más amplia.

### 3.2.3. Exportación de uva de mesa por empresa.

#### Figura 6

*Exportación de uvas de mesa por empresa año 2018.*



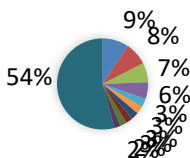
Nota. La figura muestra la exportación durante el año 2018 por empresa. Fuente: Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego del Perú

## Figura 7

*Exportación de uvas de mesa por empresa año 2019.*

**2019**

- SOCIEDAD AGRICOLA RAPEL S.A.C.
- EL PEDREGAL S.A
- COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.
- ECOSAC AGRICOLA S.A.C.
- AGRICOLA ANDREA S.A.C.

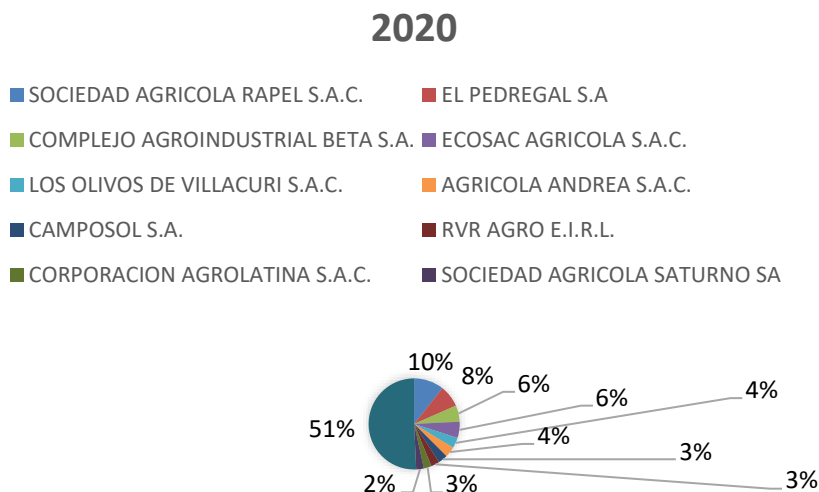


Nota. La figura muestra la exportación durante el año 2019 por empresa. Fuente: Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego del Perú



**Figura 8**

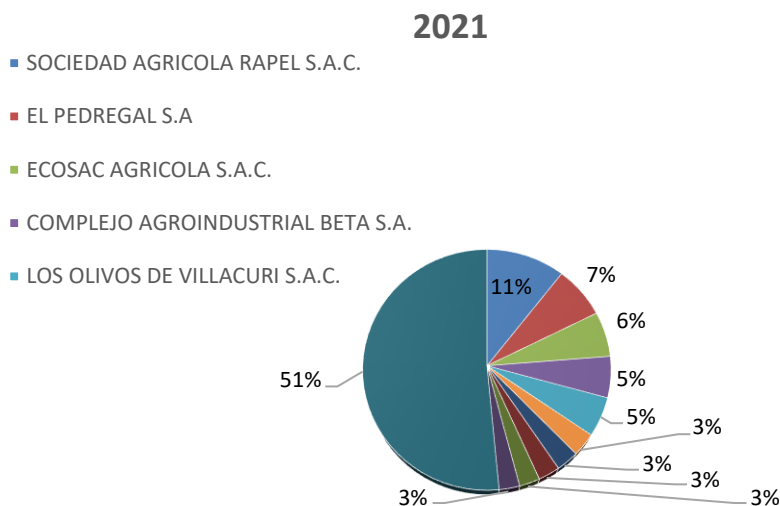
*Exportación de uvas de mesa por empresa año 2020.*



Nota. La figura muestra la exportación durante el año 2020 por empresa. Fuente: Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego del Perú

## Figura 9

*Exportación de uvas de mesa por empresa año 2021.*



Nota. La figura muestra la exportación durante el año 2021 por empresa. Fuente: Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego del Perú

Se tiene que, SOCIEDAD AGRÍCOLA RAPEL S.A.C. es la empresa exportadora peruana con mayor porcentaje de exportación al mercado internacional, teniendo una participación del 12% del total de las exportaciones en el año 2018, un 9% el 2019, 10% el 2020 y el 2021 alcanzó el 11%.

Asimismo, EL PEDREGAL es la segunda empresa exportadora de uvas peruanas, alcanzando su mayor nivel de exportación en año 2018 con un 9%, también se indica que ECOSAC AGRICOLA S.A.C. represento el 6% de exportaciones de uva peruana durante los años 2018-2021, mientras que la empresa COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A. sus exportaciones

alcanzaron un 5% durante el 2018, mientras que el 2019 se incrementaron a un 7%, y los siguientes dos años alcanzo un 6% de exportaciones.

- Objetivo 1: Determinar como la producción de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021.
- Análisis del objetivo 1: Podemos observar que la exportación de uva peruana entre el año 2018 al 2021 (ver figura 1), va en ascenso y a su vez la producción también, por ende, podemos determinar que la producción de uva de mesa es capaz de abastecer a los diversos mercados internacionales sin dejar de atender el mercado nacional y esto se debe a la tecnología que vienen utilizando para obtener un producto de calidad y en menor tiempo. Así mismo, podemos indicar que la producción de uva de mesa peruana se presenta durante todo el año y los meses en los que se tiene mayor producción también se tiene mayor exportación (ver figura 4 y 5).

### **3.3. Análisis de la calidad**

La calidad es un factor determinante en la exportación de uvas de mesa peruana, la cual creció en un 13% durante la campaña del 2021 respecto a la campaña del 2020, siendo la agroindustria peruana rentable, sostenible y competitiva.

Por ello se considera un producto competitivo en el mercado internacional, considerándose indispensable la calidad como factor de ingreso a los países europeos y al mercado estadounidense, los cuales priorizan que el ingreso de la uva importada se encuentre en condiciones sanas y que cumplan con condiciones ambientales, sociales y laborales de producción de la fruta. Asimismo,

el Perú implementó una agricultura tecnificada, una gestión eficiente e innovadora, la cual se comprende en base a la calidad, también una cadena exportadora eficiente desde el campo hasta el consumidor final. El cual adoptó una tendencia de consumo de alimentos sanos, dentro de un panorama de crisis sanitaria ocasionada por el COVID 19. Dentro de este escenario la calidad se convirtió en un principal factor para tener en cuenta.

Según Midagri: “para la decisión de compra del cliente es fundamental la calidad del producto ya que el comprador requiere conocer si la empresa que provee pueda brindar un producto que cumpla con los requisitos (normas referidas a inocuidad, que garantice que no causen daño a la salud) y cualidades de calidad comercial, (tamaño, peso, presentación, etc.) Por tanto, los exportadores tienen que tener en cuenta las especificaciones de sus productos y que deben reflejar los requerimientos del cliente y es ahí donde estaremos hablando de Calidad”.

Por lo que para la exportación de uvas de mesa peruana es importante la calidad del producto a comercializar y esta se rige a través de la inspección y certificación.

Según la norma técnica peruana (NTP 011.012), dentro de estos parámetros la calidad de uvas para exportación tiene diversos requisitos que se deben cumplir:

- Clasificación por calibres (grado de uniformidad).
- Etiquetado
- Presentación
- Contaminantes e higiene

### **3.3.1 Inspección de producto**

Es necesario e importante cumplir con los protocolos fitosanitarios y sanitarios, ya que las uvas deben encontrarse sin plagas e incluso cumplir con ciertos criterios (color, uniformidad, entre otro), las cuales en el proceso deben ser supervisadas y controladas, de caso contrario la exportación será rechazada en el país destino, así como también ocasionaría el desprestigio de las exportaciones peruanas. Para ello el Perú cuenta con diversas organizaciones involucradas en el proceso de inspección.

Uno de ellos es la entidad de Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), la cual busca reducir riesgos sanitarios para asegurar la producción y exportación de los productos agropecuarios. Asimismo, es el encargado de emitir las certificaciones fitosanitarias, previa inspección a los productos.

Según Senasa (2014), en el informe de certificación fitosanitaria de la uva conducida a la exportación indica lo siguiente: "El proceso de inspección verifica el seguimiento desde el lugar donde se produce el lote de uva hasta su embarque. Asimismo, la planta empacadora es encargada de proporcionar la documentación para su supervisión".

El proceso de inspección comienza con la recepción de la fruta en la planta empacadora que proviene del lugar de producción, para ello se debe recibir en un lugar determinado y debidamente resguardado con el fin de que este no sea mezclado con la fruta que no esté destinado para la exportación y también que sea de mayor facilidad para el supervisor de Senasa para que examine y realice la verificación del producto ya que uno de los puntos a revisar es el etiquetado del lugar de producción, la inspección debe ser también bajo las exigencias del país destino para que el producto pueda ser aprobado para la certificación y no tenga restricción de salida y le

permita almacenar o pre enfriar en un mismo recinto con otras frutas de exportación y con diversas condiciones fitosanitarias.

Cabe indicar que la fruta mantiene su calidad, debido a que todo el lote debe estar pre enfriado de forma uniforme, con temperatura que no supere a la establecida por el país destino. Así también se deben embalar en envases las cuales permiten el tránsito de aire al igual que las cajas las cuales deberían ser del mismo material, los pallets deben contar con altura uniforme y contener el mismo tipo de fruta, son partes de las medidas que los agroexportadores toman para conservar la calidad de la uva desde el Perú hasta el país destino. También se debe revisar que las cajas sean de primer uso y tengan el etiquetado correcto (nombre del lugar y/o código de producción y empacadora, número de caja, etc.) (ver anexo D).

Asimismo, las exportaciones de uva de mesa pasan por una inspección de la cual una vez aprobada, se realiza un muestreo de temperatura de pulpa con ayuda de un termómetro, donde la temperatura debe estar debajo de los 0.5 C , también las exportaciones de uva de mesa peruana pasa por una revisión de contenedor (interna, externa y acople), calibración, precinto del contenedor y de los sensores; una vez culminado los procesos de inspección, se certifica, este certificado fitosanitario garantiza que la uva de mesa es producto libre de plagas y que cumple con todos los tratamientos en frío requeridos para su exportación.

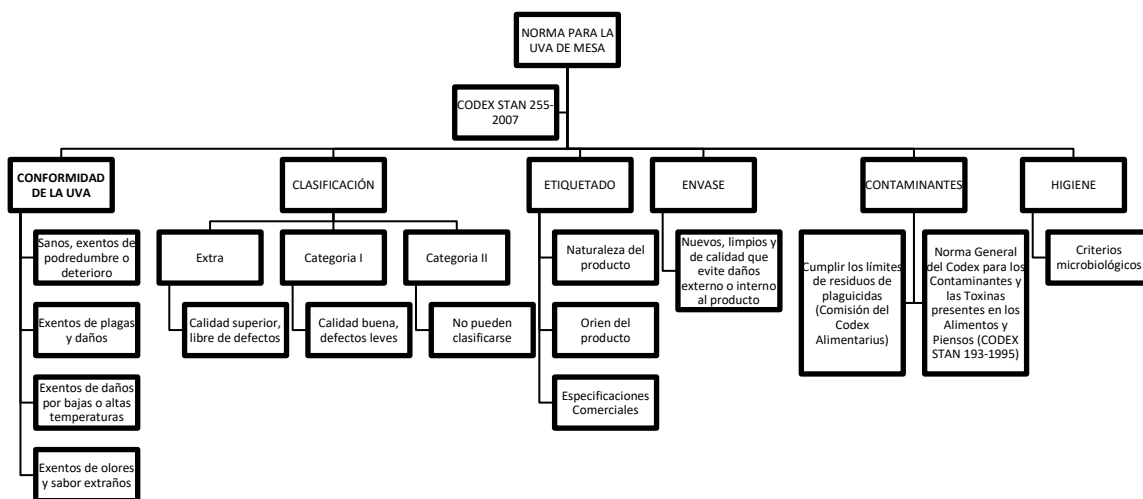
Por ello se rigen a normas para su comercialización, como la Norma técnica peruana 209.038:2003 (alimentos envasados, etiquetado) pero también la Norma 011.012 2005 y Normas técnicas internacionales CODEX (CAC/RCP 44-1995) Código Internacional Recomendado para el Envasado y Transporte de Frutas y Hortalizas Frescas, el Codex alimentarius tiene como finalidad garantizar a los consumidores, alimentos de calidad e inocuos. Si bien es cierto dentro del comercio

internacional durante años se producían y comercializaban alimentos en el mercado local, pues debido a la globalización y a las aperturas de mercados internacionales, se comercializan a nivel mundial en gran escala.

El envasado del producto debe ser de calidad con el fin que evitar el daño externo e interno del producto, asimismo el empaque del producto debe ser de calidad, contar con higiene, ventilación y resistencia que asegure su manipulación y transporte.

**Figura 10**

*Norma Codex Stan 255-2077*



*Nota:* Los datos son proporcionados por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, FAO.

### 3.3.2. Certificaciones de calidad

El Perú a través de sus procesos cumple con las certificaciones que el mercado internacional exige por lo que hoy en día es considerado un elemento potencial que adiciona valor y genera certidumbre en los clientes, que a su vez permite el acceso a los mercados. Para ello se tiene diferentes organizaciones involucradas en el seguimiento de inspección.

Una de ellas es la entidad de La Dirección General de Salud Ambiental - DIGESA, la cual es delegada de tramitar los certificados sanitarios para la exportación, ya que está orientada a resguardar el Medio Ambiente, la Salud Ocupacional, el Saneamiento Básico, la Higiene Alimentaria y el Control de Zoonosis

Para poder obtener la certificación fitosanitaria se debe cumplir con varios requisitos como inspección fitosanitaria del envío, de contenedor, colocación del precinto de seguridad, emisión del Certificado Fitosanitario y documentos de tratamiento de frío según requisito por país de destino.

La certificación fitosanitaria de uva peruana orientada a la exportación es importante debido que con ello se garantiza un producto competitivo en el mercado internacional, el cual abarca asegurar la eficiencia en los procesos de producción, empacadoras, medios de transporte y actividades que intervienen en su proceso.

Las certificaciones fitosanitarias de uva de mesa peruana requeridas para su comercialización a los mercados internacionales son Certificación del lugar de producción; Certificación de la planta de empaque; Certificado de origen ( importante para que los exportadores y productores se acojan a los beneficios arancelarias y no arancelarias negociadas en los distintos



acuerdos comerciales y tratados internacionales ); Certificación del envío (Inspección Fitosanitaria del envío; Inspección de contenedor; Colocación de precinto de seguridad; Emisión del certificado fitosanitario y documentos del tratamiento de frío); Condiciones de protección en el proceso de exportación (Cosecha de la fruta destinada a la exportación; Movilización de la fruta; Almacenamiento de esta previamente y posterior a la inspección fitosanitaria; Certificación del Lugar de Producción. Así como el tratamiento de cuarentena correspondiente para su inspección fitosanitaria o tratamiento en frío.

Por ello SENASA institución nacional cumple un papel indispensable en las certificaciones Fitosanitarias (certificación fitosanitaria de lugar de producción, planta de embarque, condiciones de tránsito, área de almacenaje y embarque).

- Objetivo 2: Determinar como la calidad de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021
- Análisis del objetivo 2: La calidad es indispensable para la exportación de uvas de mesa peruana para poder ingresar a los mercados internacionales, para ello se deben cumplir con inspecciones y certificaciones de calidad, los mismos que son solicitados durante la exportación como requisito indispensable. Asimismo, se tiene a la norma CODEX STAN 255-2077 (ver Figura 1), la cuales garantizan un producto de calidad en el mercado internacional, cumpliendo los parámetros fitosanitarios en todos sus procesos de producción, clasificación, etiquetado y envasado. Con el fin de garantizar que lleguen en óptimas condiciones a su consumidor final.

### *3.3.3 Desarrollo de la calidad para la exportación de uva peruana entre el 2018 al 2021 del Perú,*

Las exportaciones peruanas de uva de mesa se han regido bajo las normativas y estándares de calidad que requieren los mercados internacionales, como la norma internacional de la FAO - Codex Stan 255-2077, la cual no ha tenido modificación desde el año 2011 (ver anexo I), asimismo la Norma Técnica Peruana 0.11 0.12, norma que no ha tenido variación desde su vigencia en el año 2005 (ver anexo J). Por tanto, en ese sentido las exportaciones durante el año 2018 al 2021 se han regido bajo las normas de calidad mencionadas la cual ha sido de en beneficio para que las exportaciones bajo estos estándares de calidad se logren posicionar como el principal exportador de uva durante el año 2021.

## **3.4. Análisis de los tratados de libre comercio**

Los tratados de libre comercio han sido determinantes para consolidar la comercialización y envío de uvas de mesa peruana a mercados internacionales; ya que se genera una interacción directa con las personas interesadas en la cadena productiva exportadora, asimismo se han obtenido beneficios arancelarios y reducción de barreras u obstáculos entre el Perú y los países con quienes se posee un acuerdo comercial, lo cual ha permitido la entrada a nuevos mercados impulsando el crecimiento económico, además se protege la propiedad intelectual, la inversión y mejora en las finanzas, competencia leal, comercio electrónico y telecomunicaciones.

### **3.4.1 Acuerdos comerciales vigentes de los 5 principales importadores de uva.**

#### **3.4.1.1. Acuerdo comercial entre Perú y Estados Unidos.**

El TLC consolida la entrada de Perú a una de las grandes economías y que permite tener mayor competencia frente a los demás países y gozar de igualdad frente a otros que tengan las mismas condiciones.

### **Tabla 1**

*Datos generales del acuerdo comercial entre Perú y EE. UU.*

---

<b>Información del acuerdo</b>
Nombre: TLC, Perú-Estados Unidos
En Vigor: 01/02/2009
Tipo: Acuerdo de libre comercio
Alcance: Bilateral, País-País

---

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

### **Tabla 2**

*Puntos acordados en el TLC*

---

<b>Capítulos del acuerdo</b>
● Trato Nacional e ingreso a Mercados
● Reglas de Origen
● Administración aduanera y facilitación del comercio
● Protección y fortalecimiento Comercial
● Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
● Obstáculos Técnicos al comercio
● Políticas de Competencia
● Inversiones
● Derechos de propiedad Intelectual
● Cooperación y claridad
● Solución de disputas y excepciones
● Textiles y vestidos

---

- Contratación Pública
- Comercio Transfronterizo de Servicios
- Telecomunicaciones
- Comercio Electrónico

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

**Tabla 3**

*Arancel Preferencial para las exportaciones.*

<b>Régimen arancelario</b>	<b>Tarifa Aplicada</b>	<b>EAV</b>
Arancel preferencial para Perú	0%	0%

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

**Tabla 4**

*Principales Puntos acuerdo comercial Perú y EEUU.*

<b>Acceso preferencial para productos peruanos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Tipos: Minerales/Metales, pesquero, petróleo, agrícola.</li> <li>● Acceso: Preferencial.</li> <li>● Arancel: Cero, permite que los productos ingresen sin restricciones y menor costo.</li> </ul>
<b>Contribución a calidad</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mejora la manera de vida de las personas ya que ingresan productos a menor precio, pero de buena calidad y variedad.</li> <li>● Mejora las oportunidades de empleo.</li> <li>● Aumento de los sueldos reales en el sector exportador.</li> </ul>
<b>Inversión</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Atrae flujos de inversión nacional y extranjera.</li> <li>● Mayor eficiencia en la producción.</li> </ul>

---

### **Eleva productividad a las compañías peruanas**

---

- Facilitar la compra de mejores tecnologías, pero a un costo menor.
- Promueven la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado.

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

#### *3.4.1.1.1. Desarrollo del TLC entre el 2018 al 2021 del Perú con EE. UU.*

El Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos (TLC Perú-EE.UU.), se mantuvo vigente entre el 2018 y 2021, sin cambios significativos en los términos y condiciones del acuerdo. Durante este tiempo las disposiciones y beneficios establecidos en el tratado se mantuvieron estables.

Cabe mencionar que este acuerdo trajo consigo un aumento y diversidad en la cantidad de productos exportados y un mayor flujo de inversión privada nacional y extranjera, con lo cual desarrollamos economías de escala.

Durante la primera mitad del siglo XX, Perú fue uno de los pocos países que optó por promover una economía de libre mercado, política que comparte con Estados Unidos y como resultado, se negociaron acuerdos comerciales que preveían la desgravación de los productos nacionales.

Pese a la incertidumbre inicial de que el TLC iba afectar los productos agrícolas, en realidad, ocurrió todo lo contrario, hoy el Perú es el primer proveedor de arándanos, el segundo de uva, palta, espárrago y cebolla fresca, que es común encontrar en los supermercados

estadounidenses y esto es por su calidad, sabor y valor nutritivo, los productos agrícolas peruanos tienen ya ganado un sitio en este competitivo mercado.

Las relaciones entre Estados Unidos y Perú se han diversificado, mientras que antes se exportaban productos primarios, ahora vemos una expansión constante de las exportaciones agrícolas, lo que permite una mayor descentralización de los beneficios económicos en el país y un importante apoyo a las micro y pequeñas empresas.

#### *3.4.1.2. Acuerdo comercial entre Perú y Países Bajos.*

El TLC es parte de la táctica comercial para que Perú pueda ser un gran país exportador, accediendo a nuevos mercados y creando oportunidades de desarrollo.

### **Tabla 5**

*Datos generales del acuerdo comercial Perú y Países Bajos.*

---

<b>Información del acuerdo</b>
Nombre: TLC, CAN-UE
En Vigor: 1/03/2013
Tipo: Acuerdo de libre comercio
Alcance: Plurilateral, Grupo-Grupo
Miembros: Bolivia, Colombia, Ecuador, Unión Europea, Perú

---

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

### **Tabla 6**

*Puntos acordados en el TLC*

---

**Capítulos del acuerdo**

---

- Ingreso a los Mercados
  - Reglas de Origen
  - Facilitar el comercio
  - Defensa Comercial
  - Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
  - Establecimiento y movimiento de capitales
  - Compras Públicas
  - Propiedad Intelectual
  - Competencia
  - Comercio y desarrollo sostenible
  - Asistencia técnica y fortalecimiento de capacidades
- 

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

**Tabla 7**

*Arancel Preferencial para las exportaciones.*

<b>Régimen arancelario</b>	<b>Tarifa Aplicada</b>	<b>EAV</b>
Arancel preferencial para Perú	0%	0%

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

**Tabla 8**

*Principales Puntos.*

---

**Acceso preferencial para productos peruanos**

---

- Acceso: Preferencial.
-

- Arancel: Cero, permite el ingreso de los productos siendo más competitivos por los costos.

---

### **Desarrollo de Economía**

---

- Mejora en la económica.
- Mayor eficiencia productiva.

---

### **Crear mecanismos para defender los intereses de ambos países**

---

- Definir mecanismos transparentes y eficaces para resolver eventuales conflictos de carácter comercial que puedan suscitarse.

---

### **Eleva productividad a las empresas peruanas**

---

- Facilitar la adquisición de tecnologías más modernas y a menores precios.
- Promueven la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado.

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

#### *3.4.1.2.1. Desarrollo del TLC entre el 2018 al 2021 del Perú con Países Bajos.*

Entre los años 2018 y 2021, el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y la Unión Europea (UE) ha continuado siendo un marco fundamental para promover la exportación y el comercio bilateral.

En donde hay un crecimiento en las exportaciones de productos no tradicionales como frutas y hortalizas. Así mismo, el acceso preferencial al mercado de la UE y eliminación de aranceles ha facilitado el aumento de las exportaciones peruanas hacia estos países y ha mejorado la competitividad e incentivar el intercambio comercial.



Otro punto importante es que promueve los estándares de calidad. Esto ha facilitado la adaptación de los productos peruanos a los requisitos y seguridad exigidos por el mercado.

### 3.4.1.3. Acuerdo comercial entre Perú y China.

Este tratado establece entre ambos países las normas claras, que accede a tener un comercio ordenado, el cual protege los intereses de ambos países y promueve la inversión activa de China.

También menciona que este acuerdo representa:

#### **Tabla 9**

*Datos generales acuerdo comercial Perú y China:*

---

<b>Información del acuerdo</b>
Nombre: TLC, China-Perú
En Vigor: 01/03/2010
Tipo: Acuerdo de libre comercio
Alcance: Bilateral, País-País

---

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

#### **Tabla 10**

*Puntos acordados en el TLC*

---

<b>Capítulos del acuerdo</b>
● Trato Nacional y Acceso a Mercados
● Reglas de Origen
● Procedimientos Aduaneros
● Defensa Comercial
● Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
● Obstáculos Técnicos al comercio
● Comercio de servicios
● Inversiones
● Derechos de propiedad Intelectual

---

- Cooperación y transparencia
- Administración de tratado
- Solución de controversias y excepciones

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

### Tabla 11

*Arancel Preferencial para las exportaciones.*

Régimen arancelario	Tarifa Aplicada	EAV
Arancel preferencial para Perú	0%	0%

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

### Tabla 12

*Principales Puntos.*

#### Acceso preferencial para productos peruanos

- Tipos: agrícolas, pesqueros e industriales.
- Acceso: Preferencial
- Arancel: Cero, permite que los productos peruanos ingresen al mercado chino con en condiciones más competitivas.

#### Integración de cadenas productivas

- Incremento en la eficiencia de la industria domestica
- Permite vender en mercados de dicho país.

---

### **Inversión**

---

- Convierte al país en un destino atractivo de inversiones
- Perú logra consolidar su imagen positiva en Asia

---

### **Cooperación Aduanera**

---

- Adicional al TLC, se cuenta con un "Acuerdo de Cooperación Aduanera"
- Permite que Aduanas solicite información que puede utilizarse en procesos administrativos y judiciales.
- Se busca que los productos de origen chino ingresen al Perú en condiciones que permitan un comercio justo.

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

#### *3.4.1.3.1. Desarrollo del TLC entre el 2018 al 2021 del Perú con China.*

Durante el año 2018 a 2021, el Tratado de Libre Comercio ha seguido vigente y promoviendo la exportación. Este tratado ha establecido un marco legal y regulatorio para fomentar el comercio de bienes y servicios entre ambos países.

Durante estos años las exportaciones han mostrado un crecimiento continuo en donde los principales productos exportados son el cobre y zinc, así como productos agrícolas como la harina de pescado, la uva, la palta y el café.

Este tratado ha brindado un acceso preferencial al mercado chino al reducir o eliminar aranceles y barreras no arancelarias. Esto ha mejorado la competitividad de las exportaciones peruanas y ha ampliado las oportunidades para las empresas.

#### *3.4.1.4. Acuerdo comercial entre Perú y Reino Unido.*

El TLC con Reino Unido considera disposiciones para acelerar los procesos en la cadena logística, considerar la protección de los derechos de propiedad intelectual y fomentar la inversión de

empresas del Reino Unido en los procesos de licitación peruanos y hacer prevalecer las preferencias arancelarias.

### Tabla 13

*Datos generales del acuerdo comercial Perú y Reino Unido.*

---

<b>Información del acuerdo</b>
Nombre: TLC, Reino Unido-Países Unidos
En Vigor: 01/01/2021
Tipo: Acuerdo de libre comercio
Alcance: Plurilateral, País-Grupo.

---

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

### Tabla 14

*Puntos acordados en el TLC*

---

<b>Capítulos del acuerdo</b>
● Acceso a Mercados
● Reglas de Origen
● Asuntos aduanera y facilitación del comercio
● Defensa Comercial
● Propiedad Intelectual
● Compras Públicas

---

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

**Tabla 15**

*Arancel Preferencial para las exportaciones.*

<b>Régimen arancelario</b>	<b>Tarifa Aplicada</b>	<b>EAV</b>
Arancel preferencial para Perú	0%	0%

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

#### *3.4.1.4.1. Desarrollo del TLC entre el 2018 al 2021 del Perú con Reino Unido.*

Durante el 2018 al 2021, los tratados de libre comercio (TLC) entre Perú y el Reino Unido han sufrido cambios debido al retiro de Reino Unido de la Unión Europea.

Por lo que hasta el 2020 el TLC era entre Perú y la Unión Europea, la cual también incluía al Reino Unido, así las exportaciones peruanas al Reino Unido se beneficiaron en condiciones y reducciones arancelarias establecidas en el acuerdo.

A partir del 1 de enero de 2021, se firmó un acuerdo de continuidad comercial con Reino Unido que aseguró la continuidad de las condiciones preferenciales ya antes establecidas

Este acuerdo, basado en el TLC previo con la Unión Europea, ha permitido mantener el acceso preferencial y libre de aranceles para muchas de las exportaciones peruanas. Además de profundizar y fortalecer las relaciones comerciales y de inversión entre ambos países.

### 3.4.1.5. Acuerdo comercial entre Perú y México.

El TLC, proporciona grandes beneficios y en este caso se ve reflejado en el ingreso preferencial de aproximadamente 12,000 productos y apertura de mercados sobre todo a productor de agroexportación. Esto también incluye al sector textil.

#### **Tabla 16**

*Datos generales del acuerdo comercial Perú y México.*

---

<b>Información del acuerdo</b>
Nombre: AAP.CE 67: México-Perú
En Vigor: 01/01/2012
Tipo: Acuerdo de libre comercio
Alcance: Bilateral, País-País

---

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

#### **Tabla 17**

*Puntos acordados en el TLC*

---

<b>Capítulos del acuerdo</b>
Trato Nacional y Acceso a Mercados
Reglas de Origen
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
Obstáculos Técnicos al comercio
Inversiones
Solución de controversias y excepciones

---

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

**Tabla 18**

*Arancel Preferencial para las exportaciones.*

<b>Régimen arancelario</b>	<b>Tarifa Aplicada</b>	<b>EAV</b>
Arancel preferencial para Perú	0%	0%

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

#### *3.4.1.5.1. Desarrollo del TLC entre el 2018 al 2021 del Perú con México.*

Entre los años 2018 a 2021, el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y México ha seguido promoviendo la exportación y fortaleciendo las relaciones comerciales por lo que sigue vigente

Durante estos años hubo un crecimiento de las exportaciones peruanas a México. Los principales productos exportados incluyen productos agrícolas como espárragos, mangos, uvas y café, así como productos químicos, textiles y prendas de vestir.

Así mismo tener el beneficio de reducción de aranceles y barreras comerciales ha mejorado la competitividad de los productos peruanos en dicho mercado y ha fomentado un mayor flujo comercial.

Además, de los beneficios bilaterales, el TLC entre Perú y México ha contribuido al fortalecimiento de la integración regional en América Latina. Ambos países forman parte de la Alianza del Pacífico, un acuerdo de integración económica que también incluye a Chile y Colombia. Esta alianza ha promovido la cooperación y el comercio entre los países miembros.

- Objetivo 3: Determinar cómo los acuerdos comerciales son un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021.
- Análisis del objetivo 3: los tratados de libre comercio son determinantes para acceder a mercados internacionales y que permite la transparencia en las operaciones comerciales, asimismo nos permiten acceder a un beneficio arancelario del 0% que los podemos apreciar en los TLC que el Perú tiene con los 5 principales importadores de la uva de mesa peruana.

### **3.5. Transporte**

En la cadena logística tenemos dos fases para el traslado de la uva hasta su exportación.

La Primera fase comprende desde el centro de producción, mercados mayoristas o centros de acopio y distribución, en esta fase se realiza la conexión a través de vehículos privados de pequeña escala, en la cual se conecta los nodos pequeños de producción con el mercado mayorista, centros de acopio y distribución. Esta fase se observa en su mayoría en producciones destinadas al mercado local. La cual es realizada por los acopiadores o intermediarios.

La segunda fase se da desde la sede de procesamiento de la uva al terminal de exportación, en esta etapa las uvas son transportadas en camiones sin refrigeración en jabas de plástico alimentario, debido a que el tiempo de traslado es corto, la cual consta entre 5 a 6 horas.



El servicio de transporte en esta fase es tercerizado por las empresas exportadoras a operadores logísticos y depósitos temporales, los cuales se encargan del traslado para su rotura de carga obligatoria, desde la planta hacia sus depósitos, para luego ser destinados al terminal de salida.

El traslado de la fruta se da en las vías asfaltadas en condiciones adecuadas para su traslado, como es el caso del traslado en Piura donde se usan vías asfaltadas en buen estado desde las plantas de producción de Sullana y Piura al puerto de Paita. Asimismo, en Lima e Ica la producción se da en los pueblos cercanos a la panamericana Sur (los ríos Cañete, San Juan, Pisco e Ica), con el fin de evitar demoras o contratiempos en el transporte que puedan ocasionarse entre las plantas de producción y el puerto del Callao, aun así, se podría dar demoras por no contar con vías alternas o el tráfico. Por otro lado, en la libertad también se podría presentar demoras debido al tipo de vías, son consecuencias externas.

Los exportadores o productores están impuestos a transportar en camiones, contenedores cerrados y en caso requiera proteger con mallas para evitar el contacto de algún insecto. Consecuente a ello los documentos se entregan precisamente llenados, sin algún tipo de borrones o rectificaciones los cuales deben presentarse adjuntados según correspondan. Por otro lado, la carga no necesariamente está compuesta por lotes de un solo productor, por ello debe constar la identificación del código de lugar de producción del cual se provee. Permitiendo ser transportada en una misma unidad, cumpliendo previamente con las certificaciones emitidas por SENASA, además el MTD debe estar dentro del margen establecido y pertenecer al mismo lote con igual condiciones fitosanitarias.

Para la exportación de uva peruana su principal medio de transporte es el marítimo, seguido por el transporte vía terrestre la cual es a través de Tumbes. Asimismo, los puertos de mayor relevancia de exportación de uva fueron Paita (siendo principal destino Holanda seguido por Estados Unidos) y el puerto del Callao (principales destinos de exportación fueron China, Estados Unidos) teniendo como resultado a los principales países compradores de uva peruana a Estados Unidos, Países bajos, China, Reino Unido y México.

En industria naviera los tiempos de tránsito son competitivos, cuentan con tecnología de atmosfera controlada, sistema cold treatment y esto asegura que las frutas lleguen en óptimas condiciones a diferentes partes del mundo.

Tenemos las siguientes ventajas del transporte marítimo:

- **Mejor conservación:** rapidez en su traslado debido a que no realizan escalas ayuda a su conservación y permite almacenar grandes volúmenes.
- **Competitividad:** los fletes marítimos son competitivos para recorrer grandes distancias y esto se debe a su capacidad de almacenamiento por lo cual el flete es más bajo que otros medios.
- **Seguridad y puntualidad:** los barcos pueden desplazarse en ambiente inestables e incluso se dice que la posibilidad de atraso en tránsito es mínima, a diferencia del transporte aéreo ya que depende del clima. Es por ello que se considera al transporte marítimo como uno de los medios más seguros y estables y puntuales en la entrega.
- **Variedad de barcos:** debido a la versatilidad y tipos de barcos, la carga se acopla al aforo del barco, por tal motivo es más requerido emplear en este producto el transporte marítimo.

También se debe tener en cuenta el tipo de contenedor que se utilizará, para el caso de exportación de fruta se debe elegir un contenedor Reefer acondicionado con un motor refrigerado con una fuente externa de energía de los buques.

Según Senasa los contenedores tienen que ser refrigerados para traslado marítimo, asimismo, debe tener un equipo que mantenga la temperatura requerida, estar en buen estado y con la seguridad de que sus puertas sean sellables.

**Tabla 19**
*Características del contenedor Reefer*

Características	Contenedor reefer	
Tamaño	20'	40'
Peso	27.280kg	30.400kg
Largo	6.058mm	12,192mm
Ancho	2,438 mm	2,438 mm

*Nota:* Los datos son proporcionados por PROM PERÚ.

**Tabla 20**
*Tiempo desde puerto de origen al lugar de destino*

Origen	Destino	Tránsito promedio (Días)
Paita	Países bajos	22
Paita	China	25
Paita	Reino unido	26
Callao	EE. UU.	21
Callao	Países bajos	24
Callao	China	32
Callao	Reino unido	31
Callao	México	7

*Nota:* Los datos son proporcionados por el Ministerio Comercio Exterior y Turismo, Mincetur.

### **3.5.1. Desarrollo del transporte entre los años 2018 al 2021.**

El transporte cumple un rol destacado en las exportaciones de uva peruana durante los años 2018 al 2021. La cual a su vez durante este periodo se presentó ciertos desafíos en un contexto de epidemia ocasionado por el COVID 19. Dentro de la cual se cerraron los mercados internacionales generando incertidumbre inicialmente, sin embargo, la reapertura de los mercados se llevó a cabo con la implementación de criterios sanitarios y protocolos de seguridad con el fin de resguardar el transporte de la uva para su exportación.

Si bien es cierto en un inicio se vieron afectadas las exportaciones de uvas, la demanda ocasionada por una tendencia de consumo de productos saludables impulsó el desarrollo de las exportaciones peruanas.

Asimismo, durante este periodo se desarrollaron mejoras en la Infraestructura vial impulsada por las inversiones, mejorando el traslado de la fruta que se da entre los lugares de producción y los puertos de exportación, beneficiando el tiempo de traslado y, minimizando ciertos obstáculos entre los caminos de traslado.

Cabe indicar que las inversiones en infraestructura vial mejora la competitividad y cooperan en la reducción de obstáculos, Patiño (2016) la inversión en estructura vial es uno de los factores que contribuyen al avance de disminución de los obstáculos económicos y sociales.

- **Objetivo 4:** Determinar como el transporte de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021

- Análisis del objetivo 4: Se observa que el transporte es un factor determinante, debido a que forma parte importante e indispensable de la cadena de suministro, ya que es la última etapa de la cadena exportadora, en donde se tiene en cuenta que el tránsito debe ser cuidadoso y en el menor tiempo posible para que el producto llegue en óptimas condiciones, asimismo se debe tener en cuenta que para exportar la uva debemos utilizar exclusivamente el contenedor refrigerado para mantener el producto, en la temperatura y condiciones adecuadas.

## CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### 4.1. Discusión

El Perú es considerado uno de los principales exportadores de uva de mesa al mercado internacional, de forma que en esta investigación se detalla los factores determinantes en la exportación de uva de mesa peruana durante los años 2018-2021, para lo cual se analizaron las dimensiones de producción, calidad, tratados comerciales y transporte.

Los resultados evidencian que los factores son importantes y actúan de forma positiva para una adecuada exportación. A continuación, se muestra la validez de los objetivos planteados:

Esta investigación tuvo como objetivo general: Determinar los factores determinantes para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021, en este sentido los hallazgos cualitativos apoyan la descripción de los siguientes factores determinantes: de producción, calidad, tratados comerciales y transporte. Asimismo, desde una perspectiva cualitativa que se encontró en Boletines publicados en Provid y Mincetur se valida el objetivo planteado.

Objetivo Específico 1: Determinar como la producción de la uva es un factor determinante para la

exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021.

A partir de los resultados encontrados la producción es un factor determinante para las exportaciones de uvas frescas. Estos coinciden de manera positiva con lo que sostiene Chipana y Velarde (2017) expresan que el aumento del volumen de producción se produce gracias a la frecuencia de consumo. Y también obtuvieron que el aumento de la oferta exportable se genera debido a un mayor conocimiento de las características nutricionales

por parte de los consumidores. Por lo que la producción en primera instancia está destinada como prioridad para la exportación, de este modo permite acceder a mayores mercados y con mayor volumen, también lo relacionan con la estacionalidad, ya que el Perú aprovecha los meses de producción alta para abastecer los mercados, que en el caso de la investigación realizada se obtuvo también que la producción de la uva es durante todo el año siendo los meses de octubre a marzo los más resaltantes.

Así mismo, se concuerda con Rodríguez y Villafuerte (2021), que obtuvieron que el volumen de producción se exporta ya que cubre la demanda y que el Perú tiene capacidad de respuesta por la amplia ventana de producción (todo el año) y que tiene acceso a la diversificación de cultivos. También, Hawkins y Reyes (2022) mencionan a la viabilidad de producción como un factor de exportación, donde se destaca la importancia de la estacionalidad de los meses de mayor producción debió a que puede generar una ventaja mayor que permite negociar mayores volúmenes producciones direccionados a su exportación, y que a su vez indica la capacidad de abastecimiento a los mercados internacionales, se coincide de manera positiva con los autores mencionados anteriormente debido a que en la investigación realizada se observa un crecimiento en la exportación desde el 2018 al 2021 que a su vez se da en la producción con un crecimiento aproximadamente del 30% desde el 2018 al 2021 por lo que el Perú tiene la capacidad de abastecer la demanda internacional y local, así mismo, se cuenta con variedades de uvas que permite diversificar los mercados y mejorar la oferta, que dentro de la exportación hay 4 que resaltan en los mercados internacionales.



También, se respalda con la información obtenida en Trade Map donde se observa que la evolución de la producción es constante y va de la mano con el crecimiento de la exportación del periodo 2018 al 2021

Objetivo Específico 2: Determinar como la calidad de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021. Para este caso se coincide de manera positiva con lo que sostiene los autores Jauregui y Ramírez (2021) ya que sostienen que los estándares y certificaciones de calidad son factores que influyen en el comercio internacional, ya que garantizan la calidad de un producto además de satisfacer las necesidades del mercado internacional que cada vez es más exigente. Así mismo, Llanos (2012) también aborda el tema de certificación de calidad y origen, las cuales según su investigación son importantes para diferenciar al producto, siendo un factor que influye en la exportación y para asegurar la venta, así como establecer un estricto control de calidad y desarrollo de sistemas para mejorar la producción, las cuales coinciden con los resultados de la presente investigación donde el rol de las certificaciones de calidad y cumplimiento de estándares solicitados para el ingreso de diversos mercados internacionales son primordiales, para ello las entidades peruanas se basan en seguir los lineamientos solicitados por los países importadores, puesto que se demuestra que del año 2018 al 2021 las exportaciones de uva aumentaron debido al cumplimiento de dichas normativas de calidad a través de las inspecciones de calidad, lo cual permite tener productos con estándares de calidad reconocidos en los diversos mercados.

En cuanto a los autores Bazán, Pala, Reyes y Trujillo (2017), la calidad está asociada a la oferta exportable donde la frescura y estado de maduración del producto es valorada por el consumidor, que a su vez estas características se indican en las normas de calidad. Asimismo, la

importancia de mantener una refrigeración adecuada mediante la cadena en frío. Coincide con los resultados en esta investigación puesto que se presenta una demanda de productos que cuenten con una adecuada presentación, Es decir que a través de las normativas se regulan las características (como el sabor, el tamaño, el tipo, el etiquetado y envasado del producto) que los consumidores de diferentes mercados exigen para su compra, Y las cuales están relacionadas directamente con la calidad del producto.

Objetivo Específico 3: Determinar cómo los acuerdos comerciales son un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021. En donde Hawkins y Reyes (2022) mencionan que no es relevante los tratados de libre comercio con respecto al Limón Tahití ya que si bien es cierto hay países que no pagan impuesto, hay otros que sí. Sin embargo, en la presente investigación es considerado importante, ya que para los principales mercados que representan el 75% de las exportaciones peruanas, si tienen libre acceso y que favorecen a los productos de agroexportación. Además, ha permitido al Perú diversificar la cartera de productos que se exportan durante todos estos años y que trae consigo beneficios económicos. También cabe mencionar que los acuerdos se han mantenido estables durante el 2018 al 2021, fortaleciendo las relaciones y el comercio transparente con nuestros principales importadores, así como la consolidación y apertura a nuevos mercados y por lo cual difiere con lo mencionado por Hawkins y Reyes (2022) ya que estos han permitido que la uva siga creciendo de manera constante y permita seguir llegando a nuevos mercados tanto por calidad y diversidad.

Objetivo Específico 4: Determinar como el transporte de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021. A partir de los resultados encontrados el transporte es un factor determinante para las exportaciones de

uvas frescas. En donde los autores Bazán, Pala, Reyes y Trujillo (2017), sostienen que el transporte es importante para la exportación y que para ellos se utilizan vehículos de carga con tratamiento en frío y envases limpios. Asimismo, también utilizan transportes de cargas para los traslados hacia el puerto. Lo cual concuerda con la investigación de Aquino y Quijandría (2019), quienes mencionan que el transporte más utilizado es el marítimo debido a que se puede enviar mayor volumen y usando contenedores refrigerados que permite que la uva al ser perecible se pueda mantener a una temperatura adecuada y también mantiene seguro al producto. En cuanto a la presente investigación se concuerda de manera positiva con los autores antes mencionados, ya que el transporte es indispensable para la comercialización del producto, y que a su vez es necesario mantener el producto en óptimas condiciones, con una temperatura adecuada y cuidando con el fin que el producto en su traslado no se contamine ni sufra algún daño accionado por la misma, por ello también se resalta la importancia del uso de contenedores refrigerados para conservar el estado de la fruta, debido a ello se toma al transporte como un factor importante en la exportación. También se coincide en que el transporte marítimo es el más usado debido a la cantidad de volumen que se puede cargar por la utilización de los contenedores refrigerados.

En los resultados se puede determinar que las dimensiones son factores determinantes para la exportación peruana de uva de mesa, ya que se puede observar crecimiento en la producción, y ello se ve reflejado en la oferta exportable, también se tiene el cumplimiento y control de estándares de calidad, asimismo una adecuada cadena logística siendo el transporte primordial en asegurar que la mercancía llegue en excelente condición al cliente final y los tratados los cuales permiten la facilidad de acceso a los principales importadores y poder llegar a nuevos mercados.

## 4.2. Conclusiones

En esta investigación se llega a la conclusión que tenemos 4 factores determinantes para la exportación de uvas de mesa que son producción, calidad, tratados de libre comercio y transporte.

1. En el caso de la producción se puede indicar que se ha presentado un crecimiento del 27.6% desde el año 2018 al 2021 que permite abastecer la demanda del mercado internacional y nacional. También se tiene que la producción de uva se realiza prácticamente todo el año y se cuenta con una amplia variedad logrando acceder y ganar mercado en distintos puntos y ayudando a mantener a la uva como principal producto atractivo para el consumo en el mercado. El mes con mayor producción es diciembre que representa en promedio el 24% de la producción del 2018 al 2021. Asimismo, tenemos que la uva White Seedless es la que más se exporta en el 2021 representando el 42% del total de las exportaciones peruanas. También, han ido invirtiendo en tecnología para poder obtener un producto dentro del estándar de calidad, además se tiene en cuenta que se certifica el lugar de producción, el cual es un requerimiento indispensable antes de iniciar con el proceso de exportación.
2. Con respecto a la calidad se puede concluir que los mercados internacionales lo consideran primordial para la decisión de compra e incluso se debe tener en cuenta sus requisitos fitosanitarios y es por ello que el Perú cuenta con entidades especializadas en la inspección y certificación fitosanitaria, como Senasa y Digesa. También es importante mencionar que cuenta con normas que establecen criterios de calidad, en la norma Codex menciona que la uva debe presentarse sin deterioro para no afectar la salud del consumidor, debe estar libre de plagas y de cualquier olor y sabor extraño, a su vez los granos deben estar completos, bien formados y desarrollados.

Con respecto al envasado deberá ser homogéneo y solo tener el fruto del mismo origen, calidad, variedad y madurez. Estos deben ser muy similares en cuanto al tamaño, coloración y también el envasado debe soportar la manipulación del trayecto para no tener daños al interior o exterior.

Según Siicex, la presentación de la uva puede ser en cajas corrugadas de cartón o de espuma de polietileno, estas deben ser de 5 y 8 kg según el destino y cada racimo es envuelto en bolsa de polietileno perforado. Así mismo, por normas hay pesos determinados y tamaño del fruto que deben contar con un diámetro de 1,6 centímetros y un peso de entre 200 y 350 gramos.

Por lo cual el Perú es considerado como uno de los principales exportadores, que busca cumplir con las certificaciones e inspecciones que se dan en la cadena logística (desde la producción hasta el consumidor final).

Debemos tener en cuenta que se debe cumplir con los certificados para el ingreso de la uva, de lo contrario el producto podría ser rechazado y ya no se podría comercializar.

3. Otro factor determinante es el transporte, ya que es indispensable para el desarrollo de las exportaciones, en caso de la uva de mesa siendo un producto agrario y perecible es importante que su exportación se dé bajo condiciones adecuadas, y el producto finalmente llegue en óptimas condiciones, considerando el tiempo y temperaturas en las cuales deben ser trasladadas del país de exportador hacia el importador.

En primera instancia se utilizan vehículos privados como pick-up y autos, en donde comprende en el lugar de producción a mercados mayoristas o centros de acopio y distribución, posterior desde la planta de procesamiento hasta el terminal de exportación,

en esta etapa son transportadas en camiones sin refrigeración en jvas de plástico alimentario, debido a que el tiempo de traslado es corto, esto es tercerizado por las empresas exportadoras a operadores logísticos y depósitos temporales, los cuales se encargan de trasladar la carga desde la planta hacia sus depósitos, para luego ser destinados al terminal de salida. También se considera como principal canal de transporte al marítimo, que es el más usado para la exportación de uva.

Es regla que el productor o exportador traslade la fruta en camiones o contenedores sellados o cubiertos con mallas contra insectos; teniendo los documentos en orden según corresponda para que con ello la carga no sea rechazada, por ende, se considera que el transporte es un factor determinante ya que debemos de cumplir con todos los requisitos y fases para que el producto llegue en óptimas condiciones.

4. Los tratados y acuerdos comerciales son importantes en el margen del comercio internacional, ya que genera una ventaja competitiva, actualmente el Perú cuenta con 22 tratados firmados. Asimismo, permite el acceso a nuevos mercados, con beneficios arancelarios, lo cual permite una ventaja ante otros mercados exportadores de uva de mesa, asimismo permite tener un comercio ordenado y protege los intereses de ambas partes dentro de un marco social, político y ambiental. Podemos mencionar que para los 5 principales mercados importadores el Perú cuenta con TLC (Estados Unidos, Reino Unido, Países bajos, México y China) con estos principales mercados tiene arancel preferencial (0%) ya que estos proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en precios frente a quienes no tienen estos acuerdos. Cabe mencionar que a excepción de Reino Unido los acuerdos con los demás países mencionados fueron firmados antes del

2013 cuando la exportación de uva iba en aumento. También tienen como ventaja el acuerdo firmado por estos países el acceso a nuevos mercados y las medidas fitosanitarias. Por tanto, se concluye que todos estos factores antes mencionados son de suma importancia para que el Perú pueda seguir manteniéndose como primer país exportador de la uva de mesa ya que todos los puntos involucran a la cadena de suministros y se debe cumplir cada uno de ellos para lograr la operación.

#### **4.3. Limitaciones de la investigación**

Ávila (2001), una limitación consiste en que se deja de estudiar un aspecto del problema debido a algún factor externo al investigador por esa razón debe ser justificada.

Las limitaciones indican los obstáculos presentados en el proceso de investigación.

En la presente investigación se indica las siguientes limitaciones:

- Información restringida y/o estudios incompletos.
- Información no actualizada.
- Poca información sobre estudios internacionales que permitan ser usados como base para la investigación.

#### **4.4. Implicancias**

Las implicaciones del presente trabajo de investigación se consideran, ha permitido detallar o determinar los factores que han intervenido dentro del éxito de las exportaciones de uva peruana durante los últimos años, lo cual permite ver el desarrollo de dichos factores y lo que aborda o contribuye cada punto detallado, dentro del crecimiento y avance de la exportación.

Por lo que se busca en este estudio es determinar los factores que son partícipes del éxito de las exportaciones de uva peruana, lo que bajo un punto de vista académica, ha permitido resolver la problemática planteada sobre qué factores determinaron el crecimiento de la exportación de la uva, así como detallar cada factor que contribuyó al posicionamiento de la uva peruana como principal exportador en el mercado internacional, asimismo contribuye con el desarrollo de futuras investigaciones, y a una perspectiva de estudio del tema de éxito en las agro exportaciones peruanas. Por otro lado, desde un punto de vista práctico podemos decir que los resultados de la investigación indican que las dimensiones de producción, calidad, Acuerdos Comerciales y transporte influyen de manera positiva dentro de las exportaciones de uva, y la cual ha permitido el reconocimiento de un producto que cumple con los estándares de calidad, brindando un producto competitivo dentro del mercado internacional.



## REFERENCIAS

- Aquino Quispe, U. I., & Quijandria Cabrera, G. S. (2019). *Factores que influyeron en las exportaciones de uva fresca de las Pymes en la Región Ica: Período 2013-2017*. [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/626136/Aquino\\_qu.pdf?sequence=3](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/626136/Aquino_qu.pdf?sequence=3)
- Banco Central de Reserva Del Perú. (2017-2023). <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/resultados/PN01793AM/html>
- Bazán Sánchez, C. A., Pala Castrillón, C. M., Reyes Reyes, J. L., & Trujillo Chacón, J. A. (2017). *Factores críticos de éxito que impulsaron el incremento de las exportaciones de arándanos peruanos durante el periodo del 2011 – 2015 de la Región La Libertad hacia los Países Bajos*. [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621833/Baz%C3%A1n\\_sc.pdf?sequence=5#:~:text=E1%20presente%20trabajo%20se%20titula%20%E2%80%95%20Factores%20cr%C3%ADticos%20de,la%20Regi%C3%B3n%20La%20Libertad%20hacia%20los%20Pa%C3%ADses%20Bajos%20](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621833/Baz%C3%A1n_sc.pdf?sequence=5#:~:text=E1%20presente%20trabajo%20se%20titula%20%E2%80%95%20Factores%20cr%C3%ADticos%20de,la%20Regi%C3%B3n%20La%20Libertad%20hacia%20los%20Pa%C3%ADses%20Bajos%20)
- Chipana Vallejos, K. R., & Velarde Pachas, S. (s.f.). *FACTORES QUE IMPULSAN A LA EXPORTACIÓN DE ARANDANOS FRESCOS DE LA REGIÓN DE LIMA*. [https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/3100/chipana\\_velarde.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/3100/chipana_velarde.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- Dirección de Estudios Económicos. (2022). *Estudio de Aprovechamiento del TLC Perú - Unión Europea 8° Año de Vigencia del TLC*. [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En\\_Vigencia/Union\\_Europea/Documentos/EA\\_PeruUE\\_8periodo.pdf](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/Union_Europea/Documentos/EA_PeruUE_8periodo.pdf)

- FAO. (1989). *Manual para el mejoramiento del manejo postcosecha de frutas y hortalizas*. .  
<https://www.fao.org/3/x5056s/x5056S06.htm#3.%20Transporte%20de%20productos%20frescos>
- González, C. N. (2016). *Transporte y logística*. *Revista Transporte y Territorio, Universidad de Buenos Aires, núm. 14*. 1-5. <https://www.redalyc.org/pdf/3330/333046307001.pdf>
- Hawkins, S. P., & Reyes, G. A. (2022). *Factores determinantes para el Desarrollo del Limón Tahití Peruano (Citrus latifolia) a Nivel Internacional*.  
[https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/17209/T018\\_76555250\\_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/17209/T018_76555250_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- International Trade Center ITC. (2022). *Aranceles Aduaneros*. .  
<https://www.macmap.org/en/query/customsduties?reporter=604&year=2021&partner=156&product=080610&level=6>
- Jauregui, J. I., & Ramirez, D. Y. (2021). *Factores que influyen en las exportaciones de palta hass de las empresas de la región La Libertad - Perú: características de la empresa, nivel de producción, estándares y certificaciones de calidad en el periodo 2014-2018*.  
[https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/655597/Jauregui\\_GJ.pdf?sequence=3](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/655597/Jauregui_GJ.pdf?sequence=3)
- JCV. (19 de julio de 2020). *Ventajas del transporte marítimo para la exportación de fruta*.  
<https://jcvshipping.com/ventajas-del-transporte-maritimo-para-la-exportacion-de-fruta/>
- MINCETUR. (23 de febrero de 2022). *Perú se convierte en el primer exportador mundial de uvas*. .  
<https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/585846-peru-se-convierte-en-primer-exportador-mundial-de-uvas>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (Agosto de 2011). *Acuerdos Comerciales del Perú*.  
[https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/acuerdos\\_comerciales.html](https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/acuerdos_comerciales.html)
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riesgo. (2000 - 2022). *Comercio exterior para el agro*. V.V.I.  
<http://sistemas.midagri.gob.pe/siscex/#>

Ministerio de Economía y Finanzas. (2018). *Acuerdos Comerciales*.  
[https://www.mef.gob.pe/es/?option=com\\_content&language=esES&Itemid=101051&lang=es-ES&view=article&id=474](https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=esES&Itemid=101051&lang=es-ES&view=article&id=474)

Montano Rubio, W. E. (2022). *El impacto de la inversión en infraestructura vial sobre la competitividad exportadora de uvas frescas del Perú*.  
[https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/660500/Montano\\_RW.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/660500/Montano_RW.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

ONU. (2011). *Norma para las uvas de mes - CODEX STAN 255-2007*. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.: <https://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/codex-texts/list-standards/es/>

ONU. (2011). *Norma para las uvas de mes - CODEX STAN 255-2007*. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. : <https://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/codex-texts/list-standards/es/>

PROVID. (2019). *Asociación de Productores de Uva de mesa del Perú*. Calendario de Uva de mesa: <https://www.provid.org.pe/calendario-de-uva-de-mesa/>

PROVID. (2019). *Principales variedades de Uva de mesa*. Asociación de Productores de Uva de mesa del Perú : <https://www.provid.org.pe/variedades/>

PROVID. (2021). *Campaña 2020-2021 “Debemos destacar el esfuerzo de las empresas peruanas durante esta pandemia”*. *Revista de la Asociación de Productores y Exportadores de Uva de Mesa del Perú – Provid. (1)* .1-25. <https://providdigital.com.pe/wp-content/uploads/2023/02/PROVID001.pdf>

PROVID. (2021). *Exportando Calidad*. *Revista de la Asociación de Productores y Exportadores de Uva de Mesa del Perú – Provid. (2)*,1-23. <https://indd.adobe.com/view/2f474909-8da9-468e-af17-d933736ff73c>

PROVID. (2022). *Campaña 2021-2022 Exportación de uva de mesa peruana creció 13% comparado a la campaña anterior*. *Revista de la Asociación de Productores y*

- Exportadores de Uva de Mesa del Perú – Provid. (3),1-21.*  
<https://www.provid.org.pe/2022/05/24/provid-revista-digital-mayo-2022/>
- Rodriguez, J. S., & Villafuerte, F. G. (2021). *Factores que influyen en la exportación de Arándanos frescos en la región de la Libertad 2015 - 2019.*  
<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/a68f9314-5061-4cd4-8349-2e5905528c39/content>
- SENASA. (2014). *PROCEDIMIENTO: CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA DE UVA FRESCA (Vitis vinífera) DESTINADA A LA EXPORTACIÓN.*  
<https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/2014/12/Procedimiento-exportacion-uva.pdf>
- SIICEX . (11 de abril de 2022). *Rutas Marítimas. Tarifas de fletes internacionales.*  
<https://rutamaritimas.promperu.gob.pe/mapas/contendor.pdf>
- Sistema integrado de información de comercio exterior.* . (10 de febrero de 2015). ficha comercial.  
: <https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/fichaproducto/202pdf2015Feb10.pdf>
- TRADE. (2017). *MAPE.* <https://m.trademap.org/#/grid/080610/604/0/export/country>
- UCSP POS GRADO . (2018). *Costos logísticos: ¿qué son y qué tipos existen?* .  
<https://postgrado.ucsp.edu.pe/articulos/que-es-costo-logistico/>
- Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. (2019). *Catálogo de Listas de Cotejo. 1-25.*  
[https://www.uaeh.edu.mx/division\\_academica/educacion-media/docs/2019/listas-de-cotejo.pdf](https://www.uaeh.edu.mx/division_academica/educacion-media/docs/2019/listas-de-cotejo.pdf)

## ANEXOS

### ANEXO A. Ficha Técnica de la Uva.

#### Uva

**NOMBRE COMERCIAL**

Uvas frescas, grapes, uva de mesa, table grape.



Partida	Descripción
0806100000	UVAS FRESCAS

**DESCRIPCION**

Uvas frescas.

**PRESENTACION**

Se presentan tradicionalmente en cajas de cartón corrugado o de espuma de polietileno de 5 y 8 kg, según el mercado.

**ESPECIES Y VARIETADES**

Flame seedless.  
Thompson seedless.  
Red globeWhite seedless.  
Sugarone seedless.  
Crimson.

**ZONAS DE PRODUCCIÓN**

Ica, La Libertad y Lima.

**ORIGEN**

Cáucaso.

**USOS Y APLICACIONES**

Los racimos que se comercializan se ajustan a normas de calidad que determinan el peso y el tamaño medio de los frutos que tendrán un diámetro medio de 1,6 cm. y un peso de entre 200 y 350 gr.  
Se consume principalmente en forma fresca o combinada con otras frutas.  
Se emplea para la preparación de confituras, postres, cocktails, vinos.  
Contiene potasio, útil por su acción diurética, además de calcio, aminoácidos, entre otros componentes.  
Se le atribuyen propiedades diuréticas y hepáticas.

**NORMAS DE CALIDAD**

NTP 011.012:2005.

**PRINCIPALES MERCADOS**

Mercado	%Var 13-12	%Part. 13	FOB-13
Estados Unidos	37%	22%	98,553.11
Países Bajos	36%	18%	80,680.02
China	51%	10%	45,407.44
Federación Rusa	33%	10%	44,279.82
Reino Unido	22%	8%	36,046.97
Hong Kong	-24%	8%	34,590.81
Tailandia	50%	5%	23,129.12
Canadá	213%	4%	17,077.49
Corea del Sur	36%	3%	12,376.59
Otros Países(49)	---	13%	58,841.20

**VENTANA COMERCIAL**

Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
*	*								*	*	*

## ANEXO B. Variedades de uva.



### RED GLOBE

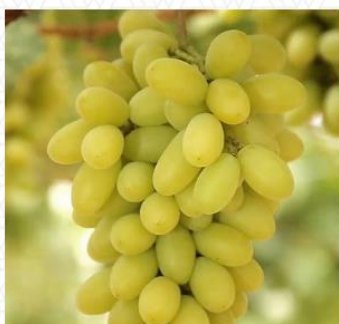
Color de la baya: Rojo oscuro ligeramente brillante

Forma de la baya: Redonda Calibre promedio: 24 - 28 mm

Presencia de semillas: SI

Grados brix: 15 - 18°

Observaciones: Cáscara firme, pulpa crujiente y carnosa.



### SWEET GLOBE

Color de la baya: Verde claro

Forma de la baya: Ovoide

Calibre promedio: 22-24 mm

Presencia de semillas : No

Grados brix: 17°min.



### JACK'S SALUTE

Color de la baya: Roja

Forma de la baya: Redonda

Calibre promedio: 20 mm

Presencia de semillas: No

Grados brix: 18°min.

Observaciones: Ninguna



### SHEEGENE 2 - TIMPSON

Color de la baya: Verde pálido

Forma de la baya: Ovoide

Calibre promedio: 21-23 mm

Presencia de semillas : No

Observaciones: Sabor afrutado, moscatel.





### SWEET CELEBRATION

Color de la baya: Rojo brillante, forma redonda a ovalada

Forma de la baya: Cónica

Calibre promedio: 25 mm

Presencia de semillas : No

Grados brix: 18°

Observaciones: Muy crujiente.



### SUGRAONE

Color de la baya: Verde claro

Forma de la baya: Elíptico-ovoidal

Presencia de semillas: No

Grados brix: 15° min.

Observaciones: Pulpa crujiente



### THOMPSON SEEDLESS

Color de la baya: Verde claro

Forma de la baya: Cónica

Calibre promedio: 18 - 20 mm

Presencia de semillas : No

Grados brix: 18°

Observaciones: Sabor neutro muy dulce, de pulpa crujiente y cáscara gruesa



### SHEEGENE 13 - TIMCO

Color de la baya: Rojo intenso

Forma de la baya: Bayas grandes y levemente alargadas

Presencia de semillas : No

Observaciones: Excelente sabor, buena vida pos cosecha, sensible a Acido giberélico.



### SUGAR CRISP

Color de la baya: Verde claro

Forma de la baya: Alargada media

Calibre promedio: 22-24 mm

Presencia de semillas: No

Grados brix: 15°min.

Observaciones: Ninguna



### FLAME

Color de la baya: Roja

Forma de la baya: Esférica

Calibre promedio: 18 mm

Presencia de semillas: No

Grados brix: 16° min.

Observaciones: Pulpa crujiente, consistente e incolora.





### AUTUMN CRISP

Color de la baya : Verde  
Forma de la baya : Ovoide  
Calibre promedio : 20-22 mm  
Presencia de semillas : No  
Observaciones : Ninguna



### IVORY SEEDLESS

Color de la baya: Verde  
Forma de la baya: Ovoide  
Calibre promedio: 22-24 mm  
Presencia de semillas: No  
Grados brix: 16 min  
Observaciones: Ninguna



### SWEET SAPPHIRE

Color de la baya: Negra  
Forma de la baya: Alargada tubular  
Calibre promedio: 20 mm  
Presencia de semillas : No  
Grados brix: 18°min.  
Observaciones: Ninguna



### SABLE SEEDLESS

Color de la baya: Negro intenso perfecto  
Forma de la baya: Baya cilíndrica, uniforme firme y mediana  
Calibre promedio: 18 - 19 mm  
Presencia de semillas: No  
Observaciones: Excelente sabor dulce moscatel, con aroma único y crujientes.

Fuente: Provid

Elaboración: Provid

## ANEXO C. Norma Codex

CODEX STAN 255

Página 1 de 5

### NORMA PARA LAS UVAS DE MESA

(CODEX STAN 255-2007)

#### 1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

Esta Norma se aplica a las variedades (cultivares) comerciales de uvas de mesa obtenidas de *Vitis vinifera* L., de la familia *Vitaceae*, que habrán de suministrarse frescas al consumidor, después de su acondicionamiento y envasado. Se excluyen las uvas destinadas a la elaboración industrial.

#### 2. DISPOSICIONES RELATIVAS A LA CALIDAD

##### 2.1 REQUISITOS MÍNIMOS

En todas las categorías, a reserva de las disposiciones especiales para cada categoría y las tolerancias permitidas, los racimos y los granos de uva deberán estar:

- sanos, y exentos de podredumbre o deterioro que hagan que no sean aptos para el consumo;
- limpios, y prácticamente exentos de cualquier materia extraña visible;
- prácticamente exentos de plagas, y daños causados por ellas, que afecten al aspecto general del producto;
- exentos de humedad externa anormal, salvo la condensación consiguiente a su remoción de una cámara frigorífica;
- exentos de cualquier olor y/o sabor extraños;
- prácticamente exentos de daños causados por bajas y/o altas temperaturas.

Además, los granos de uva deberán estar:

- enteros;
- bien formados;
- normalmente desarrollados.

La pigmentación debida al sol no constituye un defecto siempre que afecte sólo la piel de los granos de uva.

##### 2.1.1 El desarrollo y condición de las uvas de mesa deberán ser tales que les permitan:

- soportar el transporte y la manipulación; y
- llegar en estado satisfactorio al lugar de destino.

##### 2.1.2 Requisitos de Madurez

Las uvas de mesa deberán estar suficientemente desarrolladas y presentar un grado de madurez satisfactorio.

Para cumplir este requisito, la fruta deberá haber alcanzado un índice refractométrico de, como mínimo, 16° Brix.

Se aceptarán frutas con un índice refractométrico inferior siempre que la relación azúcar/acidez sea, como mínimo, igual a:

- (a) 20:1 si el valor de grados Brix es mayor o igual a 12,5° y menor de 14° Brix,
- (b) 18:1 si el valor de grados Brix es mayor o igual a 14° y menor de 16° Brix.

#### 2.2 CLASIFICACIÓN

Las uvas de mesa se clasifican en tres categorías, según se definen a continuación:

Enmienda 2011.

### 2.2.1 Categoría “Extra”

Las uvas de mesa de esta categoría deberán ser de calidad superior.

Los racimos deberán presentar la forma, desarrollo y coloración característicos de la variedad teniendo en cuenta la zona de producción.

Los granos de uva deberán ser de pulpa firme, estar firmemente adheridos al escobajo, espaciados homogéneamente a través del mismo y tener su pruina virtualmente intacta.

No deberán tener defectos, salvo defectos superficiales muy leves siempre y cuando no afecten al aspecto general del producto, su calidad, estado de conservación y presentación en el envase.

### 2.2.2 Categoría I

Las uvas de mesa de esta categoría deberán ser de buena calidad.

Los racimos deberán presentar la forma, desarrollo y coloración característicos de la variedad teniendo en cuenta la zona de producción.

Los granos de uva deberán ser de pulpa firme, estar firmemente adheridos al escobajo y, en la medida de lo posible, tener su pruina intacta. Sin embargo, podrán estar espaciados a lo largo del escobajo de forma menos regular que en la Categoría “Extra”.

Podrán permitirse, sin embargo, los siguientes defectos leves, siempre y cuando no afecten al aspecto general del producto, su calidad, estado de conservación y presentación en el envase:

- un ligero defecto de forma;
- un ligero defecto de coloración;
- abrasado ligero que sólo afecte la piel.

### 2.2.3 Categoría II

Esta categoría comprende las uvas de mesa que no pueden clasificarse en las categorías superiores, pero satisfacen los requisitos mínimos especificados en la Sección 2.1.

Los racimos podrán presentar defectos leves de forma, desarrollo y coloración a condición de que no se vean modificadas por ello las características de la variedad, teniendo en cuenta la zona de producción.

Los granos de uva deberán ser suficientemente firmes y estar suficientemente adheridos al escobajo. Ellos podrán estar más irregularmente espaciados a lo largo del escobajo que lo exigido para la Categoría I.

Podrán permitirse, sin embargo, los siguientes defectos, siempre y cuando las uvas de mesa conserven sus características esenciales en lo que respecta a su calidad, estado de conservación y presentación:

- defectos de forma;
- defectos de coloración;
- abrasado ligero por el sol que sólo afecte la piel;
- magulladuras ligeras;
- defectos leves de la piel.

## 3. DISPOSICIONES RELATIVAS A LA CLASIFICACIÓN POR CALIBRES

El calibre se determina por el peso del racimo.

### 3.1 Peso Mínimo del Racimo

El peso mínimo del racimo deberá ser de 75 g. Esta disposición no se aplica a los envases para porciones individuales.

#### 4. DISPOSICIONES RELATIVAS A LAS TOLERANCIAS

En cada envase se permitirán tolerancias de calidad y calibre para los productos que no satisfagan los requisitos de la categoría indicada.

##### 4.1 TOLERANCIAS DE CALIDAD

###### 4.1.1 Categoría “Extra”

El 5%, en peso, de los racimos que no satisfagan los requisitos de esta categoría pero satisfagan los de la Categoría I o, excepcionalmente, que no superen las tolerancias establecidas para esta última.

###### 4.1.2 Categoría I

El 10%, en peso, de los racimos que no satisfagan los requisitos de esta categoría pero satisfagan los de la Categoría II o, excepcionalmente, que no superen las tolerancias establecidas para esta última.

###### 4.1.3 Categoría II

El 10%, en peso, de los racimos que no satisfagan los requisitos de esta categoría ni los requisitos mínimos, con excepción de los productos afectados por podredumbre o cualquier otro tipo de deterioro que haga que no sean aptos para el consumo.

##### 4.2 TOLERANCIAS DE CALIBRE

El 10%, en peso, de los racimos que no satisfagan los requisitos de calibre según se indica en la Sección 3.

#### 5. DISPOSICIONES RELATIVAS A LA PRESENTACIÓN

##### 5.1 HOMOGENEIDAD

El contenido de cada envase deberá ser homogéneo y estar constituido únicamente por racimos del mismo origen, variedad, calidad y grado de madurez. En la Categoría “Extra”, los racimos deberán ser más o menos idénticos en cuanto a tamaño y coloración. En la Categoría I, los racimos podrán presentar variaciones leves en lo que respecta al calibre.

Sin embargo, los envases destinados al consumidor, cuyo peso neto no sobrepase 1 kg, pueden contener mezclas de uvas de mesa de distintas variedades, siempre que sean homogéneos en cuanto a su calidad, su grado de madurez y, para cada variedad en cuestión, su origen.

La parte visible del contenido del envase deberá ser representativa de todo el contenido.

##### 5.2 ENVASADO

Las uvas de mesa deberán envasarse de tal manera que el producto quede debidamente protegido. Los materiales utilizados en el interior del envase deberán ser nuevos<sup>1</sup>, estar limpios y ser de calidad tal que evite cualquier daño externo o interno al producto. Se permite el uso de materiales, en particular papel o sellos, con indicaciones comerciales, siempre y cuando estén impresos o etiquetados con tinta o pegamento no tóxico.

Las uvas de mesa deberán disponerse en envases que se ajusten al Código Internacional de Prácticas Recomendado para el Envasado y Transporte de Frutas y Hortalizas Frescas (CAC/RCP 44-1995).

En la Categoría “Extra”, los racimos deberán presentarse en una sola capa.

---

<sup>1</sup> Para los fines de esta Norma, esto incluye el material recuperado de calidad alimentaria.

**5.2.1 Descripción de los Envases**

Los envases deberán satisfacer las características de calidad, higiene, ventilación y resistencia necesarias para asegurar la manipulación, el transporte y la conservación apropiados de los rambutanes. Los envases deberán estar exentos de cualquier materia y olor extraños<sup>2</sup>.

**6. MARCADO O ETIQUETADO****6.1 ENVASES DESTINADOS AL CONSUMIDOR**

Además de los requisitos de la Norma General del Codex para el Etiquetado de Alimentos Preenvasados (CODEX STAN 1-1985), se aplicarán las siguientes disposiciones específicas:

**6.1.1 Naturaleza del Producto**

Si el producto no es visible desde el exterior, cada envase deberá etiquetarse con el nombre del producto y, facultativamente, con el de la variedad.

**6.2 ENVASES NO DESTINADOS A LA VENTA AL POR MENOR**

Cada envase deberá llevar las siguientes indicaciones en letras agrupadas en el mismo lado, marcadas de forma legible e indeleble y visibles desde el exterior, o bien en los documentos que acompañan el envío.

**6.2.1 Identificación**

Nombre y dirección del exportador, envasador y/o expedidor. Código de identificación (facultativo)<sup>3</sup>.

**6.2.2 Naturaleza del Producto**

Nombre del producto "Uva de mesa" si el contenido no es visible desde el exterior. Nombre de la variedad, o nombre de las variedades, cuando corresponda.

**6.2.3 Origen del Producto**

País de origen o, cuando corresponda, países de origen y, facultativamente, nombre del lugar, distrito o región de producción.

**6.2.4 Especificaciones Comerciales**

- Categoría;
- Peso neto (facultativo);
- "Racimos inferiores a 75 g para porciones individuales", según corresponda.

**6.2.5 Marca de Inspección Oficial (facultativa)****7. CONTAMINANTES**

7.1 El producto al que se aplica las disposiciones de la presente Norma deberán cumplir con los niveles máximos de la Norma General del Codex para los Contaminantes y las Toxinas presentes en los Alimentos y Piensos (CODEX STAN 193-1995).

7.2 El producto al que se aplica las disposiciones de la presente Norma deberán cumplir con los límites máximos de residuos de plaguicidas establecidos por la Comisión del Codex Alimentarius.

<sup>2</sup> Como presentación especial podrá dejarse en el tallo del racimo un fragmento de sarmiento cuya longitud no exceda de 5 cm sin perjuicio de las normas aplicables en materia de protección vegetal.


<sup>3</sup> La legislación nacional de algunos países requiere una declaración expresa del nombre y la dirección. Sin embargo, en caso de que se utilice una marca en clave, habrá de consignarse muy cerca de ella la referencia al "envasador y/o expedidor" (o a las siglas correspondientes).

**8. HIGIENE**

8.1 Se recomienda que el producto regulado por las disposiciones de la presente Norma se prepare y manipule de conformidad con las secciones apropiadas del Código Internacional Recomendado de Prácticas - Principios Generales de Higiene de los Alimentos (CAC/RCP 1-1969), Código de Prácticas de Higiene para Frutas y Hortalizas Frescas (CAC/RCP 53-2003) y otros textos pertinentes del Codex, tales como códigos de prácticas y códigos de prácticas de higiene.

8.2 El producto deberá ajustarse a los criterios microbiológicos establecidos de conformidad con los Principios para el Establecimiento y la Aplicación de Criterios Microbiológicos a los Alimentos (CAC/GL 21-1997).

## ANEXO D. Especificaciones y etiquetado de las cajas o envases

	<b>DIRECCIÓN DE SANIDAD VEGETAL</b>	Subdirección de Cuarentena Vegetal <b>PRO-SCV-08</b>
	PROCEDIMIENTO: CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA DE UVA FRESCA ( <i>Vitis vinifera</i> ) DESTINADA A LA EXPORTACIÓN	<b>Revisión: 03</b> <b>Página: 34 de 42</b>

**Anexo 03:** Especificaciones y etiquetado de las cajas o envases

Cada caja o envase debe ser limpia y sin uso, además de contener una etiqueta de 5 cm de ancho x 8 cm largo o más.

El etiquetado debe ser colocado en la parte visible de la caja con un tamaño de letra que permita su fácil verificación; indicando la información detallada a continuación.

**a) Corea**

La etiqueta es posible colocarla en cada pallet, en hoja tamaño A4, como mínimo en 2 lados del pallet.

Orchard registered number :  
 Packinghouse registered number :  
 "For Korea"

**b) México y todos los países no especificados en este anexo:**

Lugar de producción (provincia) :  
 N° del certificado del Lugar de producción :  
 N° del certificado de la planta de empaque :

Y para destinos cuyo idioma es diferente al español, se indica en inglés:

Production place (province) :  
 Orchard registered number :  
 Packinghouse registered number :

**c) Nueva Zelanda**

Production place (province) :  
 Orchard registered number :  
 Packinghouse registered number :  
 Packing date:  
 "To New Zeland"

## ANEXO E. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLES	METODOLOGÍA
<b>General</b>	<b>General</b>	Factores determinantes de la exportación de uvas	Tipo de investigación: Básico  Diseño: Investigación Logitudinal  Según alcance: Tipo descriptiva  Según enfoque: Investigación cualitativa  <hr/> Población: Mercado Internacional. Muestra Poblacional: Para la presente investigación está compuesta por los cinco principales mercados de importadores de uva de mesa peruana durante el año 2018 al 2021. En donde tenemos en primer lugar a Estados Unidos con el 41%, seguido de Holanda con el 14%, luego a China con el 13% y México y UK con el 5% cada uno en el periodo 2021.  <hr/> Instrumento: *Lista de cotejo
¿Qué factores son determinantes para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021?	Determinar los factores determinantes para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021.		
<b>Específicos:</b>	<b>Específicos:</b>		
¿Cómo la producción de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021?	Determinar como la producción de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021.		
¿Cómo la calidad de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021?	Determinar como la calidad de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021.		
¿Cómo los acuerdos comerciales son un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021?	Determinar cómo los acuerdos comerciales son un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021.		
¿Cómo el transporte de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021?	Determinar como el transporte de la uva es un factor determinante para la exportación de uva de mesa peruana al mercado internacional durante el año 2018 al 2021.		



### ANEXO F. Matriz de operacionalización

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Factores Determinantes De la exportación de Uvas	Se habla de factor determinante para designar a la causa principal de un fenómeno. (Aguilar, M.J., Trabajo social: concepto y metodología)	1. Producción	Variedad	Ordinal
			Oferta exportable	
		2. Calidad	Inspección de Producto	
			Certificados de calidad	
		3. Transporte	Tipo de transporte	
			Tiempo de traslado	
4. Acuerdos comerciales	Tratado de libre de comercio			

## ANEXO G. Lista de Cotejo 1

### I. DATOS GENERALES

1.1. Apellidos y Nombres del experto:	Meneses Crispin Angel Renato
1.2. Carga e institución del experto:	Docente Economía UPN
1.3. Nombre del instrumento:	Lista de Cotejo.
1.4. Autor del instrumento:	Coronado Mattos, Stefany y Garcia Portuguez, Sonia Elena.
1.5. Especialidad:	Administración y Negocios Internacionales.
1.6. Título de la investigación:	“FACTORES DETERMINANTES PARA LA EXPORTACIÓN DE UVAS DE MESA DEL PERÚ HACIA EL MERCADO INTERNACIONAL DESDE EL AÑO 2018 al

### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

CRITERIOS	INDICADORES	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 82-100%
CLARIDAD	La investigación esta formulado con lenguaje apropiado y específico.				x	
OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				x	
ACTUALIDAD	Adaptado a los términos actuales de factor determinante			x		
ORGANIZACIÓN	Existe organización logica en toda la investigación.				x	
SUFICIENCIA	Se considera aspectos de producción, calidad, tratados y transporte.				x	
INTENCIONALIDAD	Brindar conocimientos como base para próximos estudios.				x	
CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos.			x		
COHERENCIA	Entre los resultados, indicadores y dimensiones.				x	
METODOLOGIA	Lo planteado en la investigación responde al propósito del diagnóstico.				x	
PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.				x	
<b>PROMEDIO DE VALIDACIÓN</b>					<b>77%</b>	

La evaluación se realiza de todas las secciones.

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: ( 77 )%.**

**V: OPINIÓN DE APLICABILIDAD:**

( x ) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

( ) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.



FIRMA

NOMBRE COMPLETO: Dr. Angel Renato Meneses Crispin  
DNI: 20595160

ANEXO H. Guía de análisis documental – Antecedentes

<b>GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b>	
Variable	Factores que influyen en la exportación.
Autor	Jesús Sared Rodríguez Sos y Fabiola Grecia Villafuerte Medina
Año	2021
Título	Factores que influyen en la exportación de arándanos frescos en la región de la libertad 2015 - 2019.
Muestra	Muestra no probabilística
Nivel de investigación	Cualitativa
Diseño	Teoría Fundamentada Sistemática.
Instrumento/Método recolección de datos	Entrevistas.
Análisis de datos	No es numérico ni estadístico dado que se obtienen respuestas subjetivas y experiencias de los entendidos que participan en el estudio
Aspectos estudiados	Demanda internacional, estacionalidad de la cosecha del fruto, desempeño exportador, nueva tendencia de hábitos de consumo.

<b>GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b>	
Variable	Factores determinantes
Autor	Stephanie Paula Hawkins Grand y Grace Alessandra Reyes Espinoza
Año	2022
Título	Factores determinantes para el desarrollo del limón Tahití peruano (citrus latifolio) a nivel internacional.
Muestra	La muestra de la investigación son quince expertos.
Nivel de investigación	Investigación exploratoria.
Diseño	La investigación es no experimental, transversal, exploratorio.
Instrumento/Método recolección de datos	Entrevista.
Análisis de datos	No es numérico ni estadístico dado que se obtienen respuestas subjetivas y experiencias de los entendidos que participan en el estudio
Aspectos estudiados	Demanda internacional, oferta internacional, Viabilidad de producción e inteligencia de mercados y Barreras Arancelarias.

<b>GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b>	
Variable	Factores que influyen en las exportaciones.
Autor	José Ignacio Jauregui Gutiérrez y Diana Yahaira Ramírez Pinedo.
Año	2021
Título	Factores que influyen en las exportaciones de palta Hass de las empresas de la región La Libertad - Perú: características de la empresa, nivel de producción, estándares y certificaciones de calidad en el periodo 2014-2018.
Muestra	25 empresas exportadoras de Palta Hass de la Región La Libertad.
Nivel de investigación	Investigación correlacional.
Diseño	Mixto
Instrumento/Método recolección de datos	Recolección de dato cualitativa y cuantitativa (mixto) se utilizaron dos principales herramientas (encuestas y entrevistas).
Análisis de datos	Encuestas y medidas de tendencia central donde estos datos serán organizados en tablas de doble entrada, cuadros estadísticos en frecuencias simples y porcentuales. Para ello, la información será procesada mediante la herramienta SPSS IBM.
Aspectos estudiados	Exportación, nivel de producción, estándares y certificaciones.

<b>GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b>	
Variable	Factores que impulsan a la exportación
Autor	Keila Rosa Ruth Chipana Vallejos y Solange Velarde Pachas
Año	2017
Título	Factores que impulsan a la exportación de arándanos frescos de la región de lima.
Muestra	20 MYPE exportadoras de arándanos frescos de la región de Lima.
Nivel de investigación	Exploratoria.
Diseño	Investigación exploratoria.

Instrumento/Método recolección de datos	Entrevistas a especialistas y Cuestionario estructurado dirigido a los Gerentes Generales y/o Comerciales de las MYPE exportadoras de arándanos frescos de la región de Lima.
Análisis de datos	Informes narrativos y/o explicativos de las entrevistas y se utilizó herramientas de tabulación y/o gráficos estadísticos.
Aspectos estudiados	Demanda, precio y estacionalidad.

<b>GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b>	
Variable	Estudio para la determinación de los factores de éxito.
Autor	Adriana Llano Alzate.
Año	2012
Título	Estudio para la determinación de los factores de éxito en la producción y exportación de cafés especiales o diferenciados en Colombia.
Nivel de investigación	Explicativo.
Diseño	Explicativo Causal con estudio cualitativo.
Instrumento/Método recolección de datos	Estudio de casos, análisis de tendencias, estadísticas, entrevistas a expertos y observación del campo.
Aspectos estudiados	Producción, exportación, calidad.

<b>GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b>	
Variable	Factores determinantes del éxito exportador.
Autor	Fernández Moreno, M. <sup>a</sup> del Valle; Peña García-Pardo, Isidro; Hernández Perlina, Felipe.
Año	2004
Título	Factores determinantes del éxito exportador. El papel de la estrategia exportadora en las cooperativas agrarias.
Muestra	62 empresas.
Nivel de investigación	Explicativo.
Instrumento/Método recolección de datos	Entrevista.

<b>GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL</b>	
Variable	Factores críticos de éxito que impulsaron el incremento de las exportaciones.
Autor	Bazán Sánchez, Claudia Andrea; Pala Castrillón, Celina Margarita; Reyes Reyes, Joseph Larry; Trujillo Chacón, Jhonn Anderson.
Año	2017
Título	Factores críticos de éxito que impulsaron el incremento de las exportaciones de arándanos peruanos durante el periodo del 2011 – 2015 de la Región La Libertad hacia los Países Bajos.
Muestra	12 expertos
Nivel de investigación	Cualitativa
Instrumento/Método recolección de datos	Entrevistas.
Análisis de datos	No es numérico ni estadístico dado que se obtienen respuestas subjetivas y experiencias de los entendidos que participan en el estudio
Aspectos estudiados	Certificación, Costos logísticos, demanda internacional, TLC, Clima.

## ANEXO I. Vigencia Norma Codex

[Inicio](#) | [Acerca del Codex](#) | [Textos del Codex](#) | [Temas](#) | [Comités](#) | [Reuniones](#) | [Recursos](#) | [Publicaciones](#) | [Noticias y Eventos](#) | [Login](#)

codexalimentarius > Textos del Codex > Normas Oficiales

### Normas

Haga clic en cualquier columna para ordenar la lista de normas. Utilice la flecha amarilla para ordenar los datos de forma ascendente o descendente.

Teclée cualquier criterio en el campo de búsqueda para filtrar los datos (por ejemplo, un año, el código de un comité o una palabra clave). Descargue la norma haciendo clic en el símbolo verde en cualquiera de los idiomas disponibles indicados

Referencia	Título	Comité	Última modificación	EN	FR	ES	AR	ZH	RU
CXS 67-1981	Norma para las uvas pasas	CCPFV	2019	✓	✓	✓	✓	✓	✓
CXS 226-2001	Norma para la uchuva	CCFFV	2011	✓	✓	✓	✓	✓	✓
CXS 255-2007	Norma para las uvas de mesa	CCFFV	2011	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Showing 1 to 3 of 3 entries (filtered from 233 total entries)

Comités Regionales de Coordinación

<p>Contáctenos</p> <p>Sobre nosotros</p> <p>Copyright / Disclaimer</p>	<p>Cartas Circulares</p> <p>Mapa del sitio</p> <p>Ayuda</p>	<p>África (CCAFRICA)</p> <p>Asia (CCASIA)</p> <p>Europa (CCEURO)</p>	<p>América Latina y el Caribe (CCLAC)</p> <p>América del Norte y el Pacífico sudoccidental (CCNASWP)</p> <p>Cercano Oriente (CCNE)</p>
--	---	--	--

Síguenos en

Fuente: Fao

Elaboración: Fao

ANEXO J. Norma Técnica Peruana 0.11 0.12

<b>NORMA TÉCNICA PERUANA</b>	<b>NTP 011.012 2005</b>
Comisión de Reglamentos Técnicos y Comerciales-Indecopi Calle de La Prosa 138, San Borja (Lima 41) Apartado 145	Lima, Perú

**UVAS DE MESA. Requisitos**

TABLE GRAPES. Requirements

**2005-01-13**  
**2ª Edición**

R.0005-2005/INDECOPI-CRT. Publicada el 2005-02-04      Precio basado en 18 páginas  
E.C.S.:      ESTA NORMA ES RECOMENDABLE  
Descriptor: Uva de mesa, requisitos

Fuente: Provid

Elaboración: Comité de Reglamento Técnico de Normalización de Productos Agroindustrias de Exportación



## ANEXO K. Resumen de TLCS en vigencia.

### TLCS EN VIGENCIA- PERUANO



#### TRATADO

- ZLC COMUNIDAD ANDINA
- ACE PERÚ-CUBA
- ACE PERÚ-MERCOSUR
- TLC PERÚ-ESTADOS UNIDOS
- TLC PERÚ-CHILE
- TLC PERÚ-CANADÁ
- TLC PERÚ-SINGAPUR
- TLC PERÚ-CHINA

---

- TLC PERÚ-EFTA
- TLC PERÚ-COREA DEL SUR
- TLC PERÚ-TAILANDIA
- TLC MÉXICO-PERÚ
- AAE PERÚ-JAPÓN
- TLC PERÚ-PANAMÁ
- TLC PERÚ-UNIÓN EUROPEA
- TLC COSTA RICA-PERÚ
- AAP PERÚ-VENEZUELA
- ZLC ALIANZA DEL PACÍFICO
- TLC HONDURAS-PERÚ
- TLC PERÚ-AUSTRALIA
- TLC PERÚ-REINO UNIDO

#### ENTRADA EN VIGENCIA

- 1 DE ENERO DE 20063
- 9 DE MARZO DE 2001
- 6 DE ENERO DE 2006
- 1 DE FEBRERO DE 2009
- 2006 1 DE MARZO DE 2009
- 1 DE AGOSTO DE 2009
- 1 DE AGOSTO DE 2009
- 1 DE MARZO DE 2010

---

- 1 DE JULIO DE 2011
- 1 DE AGOSTO DE 2011
- 31 DE DICIEMBRE DE 2011
- 1 DE FEBRERO DE 2012
- 1 DE MARZO DE 2012
- 1 DE MAYO DE 2012
- 1 DE MARZO DE 2013
- 1 DE JUNIO DE 2013
- 1 DE AGOSTO DE 2013
- 1 DE MAYO DE 2016
- 1 DE ENERO DE 2017
- 11 DE FEBRERO DE 2020
- 31 DE DICIEMBRE DE 2020

## ANEXO L – ENTREVISTA ESCRITA

### Relación de preguntas:

1. Nombre de la empresa y tiempo en que se encuentra exportando.  
Fundo San Fernando SA, se empezó a exportar en el 2005 y el nombre comercial es agrícola la joya.
2. ¿Cuáles fueron los factores que considera usted fueron fundamentales para la sostenibilidad y crecimiento de la uva peruana?  
En la costa peruana el clima con poca lluvia y temperaturas ideales para el desarrollo de la uva, otro factor importante es la disponibilidad de la mano de obra.
3. ¿Qué limitaciones cree usted que se presentaron dentro del proceso logístico de la uva?  
Los inconvenientes en el traslado desde la planta de proceso hasta el puerto; pistas, huelgas, problemas con los camiones, etc. Y la poca frecuencia de bancos que calan en los puertos peruanos.
4. ¿Qué criterios de calidad cree que son importantes para la comercialización de la uva?  
Seguir bien las especificaciones del cliente, grados bricks, que el raquis este verde, una buena postcosecha y un buen empaquetamiento.
5. ¿Qué procesos utiliza para la producción de uva y si considera importante la tecnología aplicada para obtener producto de calidad.  
Riego por goteo y medición del clima. Siempre es importante la tecnología que va avanzando para alcanzar mayores calidades.
6. ¿Qué causas podría indicar según su experiencia son razones de reembarque o de Devolución de la fruta desde lugar de destino? ¿Y porque si se tiene una entidad encargada de la inspección fitosanitaria, se producen dichas devoluciones?  
La principal causa de devolución es el hallazgo de pesticidas y/o insectos en la uva. Por otro lado, están ciertos problemas de calidad de uva por distintas razones, ejm retraso de barco, subió la temperatura del contenedor, etc. Finalmente, dicha entidad (senasa), yo creo, no se abasteca para auditar a todos los exportadores, y tampoco realizan análisis de pesticida.