

Universidad Católica de Santa María

Facultad de Ciencias Económico y

Administrativas

Escuela Profesional de Ingeniería Comercial



ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE UVA FRESCA PERUANA A REINO UNIDO 2016-2020

Tesis presentada por los Bachilleres:

Baldárrago Roque, Heydi Alicia

Gutiérrez Llerena, Brenda Claudia

Para optar el Título Profesional de:

Ingeniera Comercial

Asesor:

Dr. Espinoza Riega, Jorge David

Arequipa – Perú

2022

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
INGENIERIA COMERCIAL
TITULACIÓN CON TESIS
DICTAMEN APROBACIÓN DE BORRADOR

Arequipa, 05 de Noviembre del 2022

Dictamen: 005861-C-EPICO-2022

Visto el borrador del expediente 005861, presentado por:

2016202672 - BALDARRAGO ROQUE HEYDI ALICIA

2016241282 - GUTIERREZ LLERENA BRENDA CLAUDIA

Titulado:

**ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE UVA FRESCA PERUANA A
REINO UNIDO 2016 - 2020**

Nuestro dictamen es:

APROBADO

**0167 - TORRES PAREDES LUIS EMILIO
DICTAMINADOR**



**2898 - ESCOBAR JUAREZ ANTONIO MIGUEL
DICTAMINADOR**



**2903 - SOSA TORRES JORGE ANDREU
DICTAMINADOR**



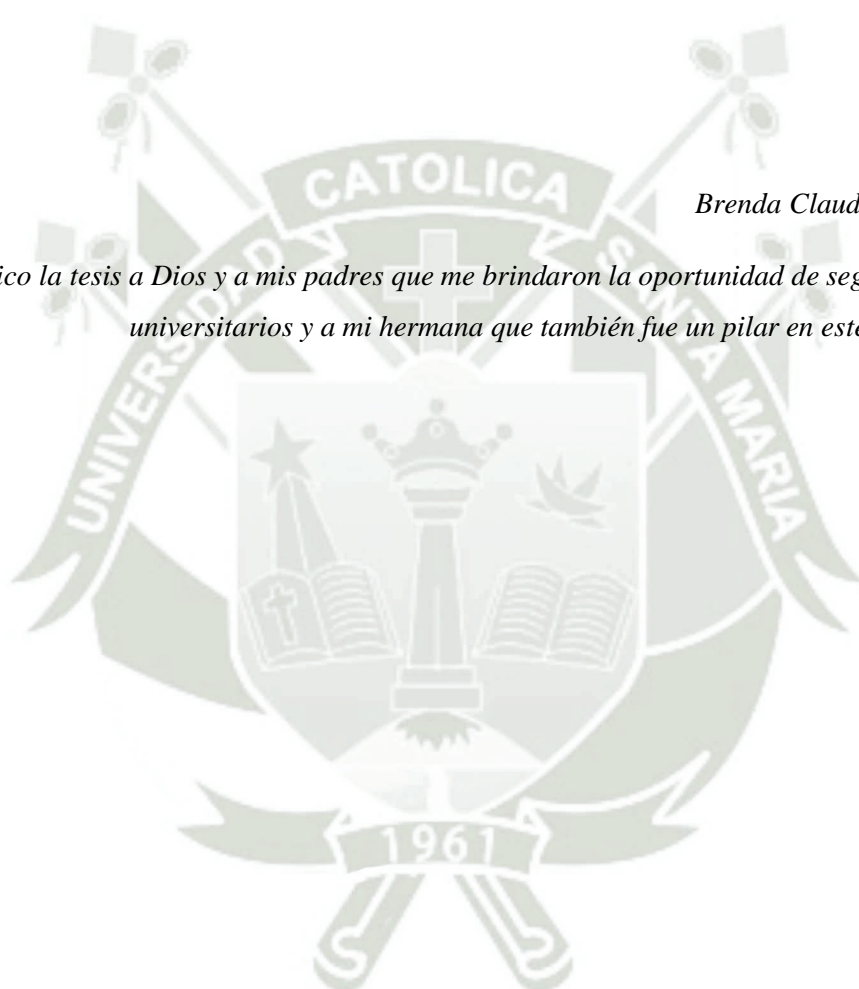
Dedicatoria

Heydi Alicia Baldárrago Roque

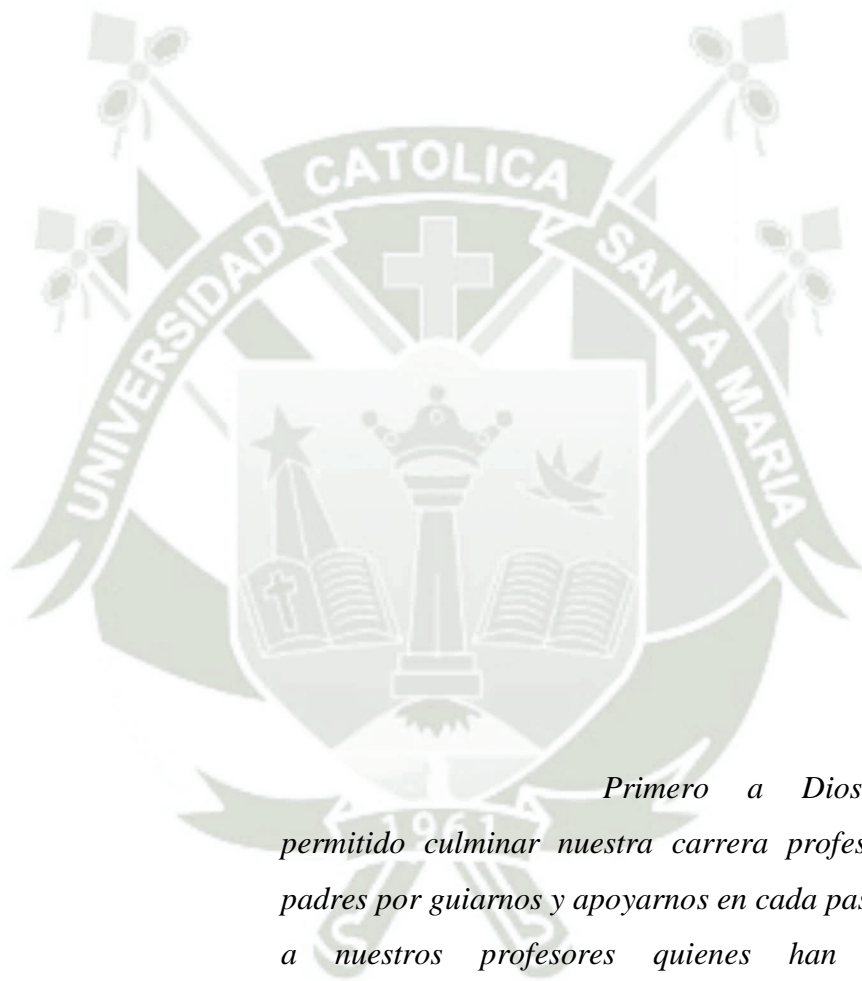
Dedico esta tesis con todo cariño y amor a Dios quien me cuida y me permitió culminar esta investigación. A mis padres Jesús y Alicia por su incondicional apoyo y dedicación. A mi hermana Fabiola por acompañarme y compartir conmigo cada momento. Y a toda mi familia por siempre estar para mí en cada paso de mi vida. Gracias.

Brenda Claudia Gutiérrez Llerena

Dedico la tesis a Dios y a mis padres que me brindaron la oportunidad de seguir con mis estudios universitarios y a mi hermana que también fue un pilar en este proceso de estudio.



Agradecimientos



Primero a Dios por habernos permitido culminar nuestra carrera profesional, a nuestros padres por guiarnos y apoyarnos en cada paso de nuestra vida, a nuestros profesores quienes han compartido sus conocimientos con nosotras que nos ayudan a ser mejores profesionales, a nuestro asesor el Ingeniero Jorge David Espinoza Riega, por ayudarnos y brindarnos sus consejos en el desarrollo de nuestra tesis.

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo analizar la competitividad de las exportaciones de uva fresca peruana a Reino Unido en el periodo 2016-2020, haciendo uso de la técnica de observación documental de fuentes de información secundaria, como estudios e investigaciones realizadas por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), Promperú, estadísticas de los portales web de TRADEMAP, Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), FAO STAT, entre otras fuentes.

Para analizar la competitividad se realizó un análisis comparativo entre los 5 principales proveedores de uva fresca al mercado de Reino Unido (Sudáfrica, España, Egipto, Chile y Perú) en el cual se tomó en cuenta factores como el rendimiento por hectárea, el valor unitario de exportación, la estacionalidad de las exportaciones, y su relación con el cronograma de producción, el costo de producción por kilogramo, el desempeño logístico de las exportaciones y finalmente la distancia geográfica respecto al país destino Reino Unido.

Los resultados muestran que las exportaciones de uvas frescas durante el periodo 2016 – 2020 han tenido un crecimiento exponencial a ritmo de 13.9% anual respecto al volumen exportado, y a 11.8% anual respecto al valor exportado, la mayor tasa de crecimiento entre los países analizados, además Perú es el proveedor con el segundo mejor rendimiento de entre los principales proveedores alcanzando una cifra promedio de 21.26 tn/ha, así mismo la uva fresca peruana es la más valorada en el mercado inglés durante el periodo de estudio, alcanzando una cifra de 2, 816 dólares por tonelada en el año 2020. Además, el costo de producción por kilo de uva peruana es 12.33% más económico respecto al costo de producción de la uva chilena; en tanto las exportaciones peruanas tienen el desempeño logístico deficiente debido la mala calidad en la infraestructura de carreteras, puentes, puertos, entre otros y las dificultad para realizar los trámites requeridos para en el proceso de exportación.

Debido a esto se puede concluir que el Perú es un país competitivo para la comercialización de uva por lo cual tanto el valor como el volumen exportado han presentado un notorio crecimiento. Comprobando así la hipótesis general que de ser las uvas frescas peruanas competitivas en el mercado de Reino Unido es probable que las exportaciones de este producto en dicho mercado se eleven; sin embargo, se debe tener en cuenta que se debe mejorar la cadena logística de las exportaciones.

Palabras Claves:

Competitividad, exportaciones, desempeño.



ABSTRACT

The objective of this work is to analyze the competitiveness of Peruvian fresh grape exports to the United Kingdom in the period 2016-2020, using the technique of documentary observation of secondary information sources, such as studies and research carried out by the Ministry of Development, Agriculture and Irrigation (MIDAGRI), National Institute of Statistics and Informatics (INEI), Promperú, statistics from TRADEMAP web portals, National Superintendency of Tax Administration (SUNAT), FAO STAT, among other sources.

To analyze competitiveness, a comparative analysis was carried out between the 5 main suppliers of fresh grapes to the United Kingdom market (South Africa, Spain, Egypt, Chile and Peru), in which factors such as yield per hectare, unit value of exports, the seasonality of exports, and its relationship with the production schedule, the production cost per kilogram, the logistical performance of exports and finally the geographical distance from the United Kingdom destination country.

The results show that exports of fresh grapes during the period 2016-2020 have grown exponentially at a rate of 13.9% per year with respect to the volume exported, and 11.8% per year with respect to the value exported, the highest growth rate among the countries analyzed. In addition, Peru is the supplier with the second-best performance among the main suppliers, reaching an average figure of 21.26 tn/ha. Likewise, the Peruvian fresh grape is the most valued in the English market during the study period, reaching a figure of 2,816 dollars per ton in the year 2020. In addition, the production cost per kilo of Peruvian grapes is 12.33% cheaper compared to the production cost of Chilean grapes; while Peruvian exports have the poorest logistics performance due to the poor quality of the infrastructure of roads, bridges, ports, among others, and the difficulties in carrying out the procedures required for the export process.

Due to this, it can be concluded that Peru is a competitive country for the commercialization of grapes, for which both the value and the volume exported have shown remarkable growth. Thus, verifying the general hypothesis that if Peruvian fresh grapes are competitive in the UK market, it is likely that exports of this product in said market will rise; however, it must be considered that the logistics chain for exports must be improved.

Keywords:

Competitiveness, Exports, Performance.



ÍNDICE

DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTOS.....	IV
RESUMEN.....	V
ABSTRACT.....	VII
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I: ANÁLISIS DEL MERCADO DE REINO UNIDO Y LA IMPORTACIÓN DE UVAS FRESCAS.....	3
1 ANÁLISIS DEL MERCADO DE REINO UNIDO Y LA IMPORTACIÓN DE UVAS FRESCAS ...	3
1.1 Economía de Reino Unido	3
1.2 Características demográficas de Reino Unido.....	4
1.3 Requisitos de acceso al mercado de Reino Unido	5
1.3.1 Requisitos fitosanitarios	5
1.3.2 Límite máximo de residuos sólidos (LMR).....	6
1.3.3 Requisitos sanitarios	6
1.3.4 Envase, embalaje y etiquetado.....	6
1.4 Producción de uva fresca en Reino Unido.	7
1.5 Consumo de uva fresca en Reino Unido	8
1.6 Importaciones de Reino Unido.....	9
1.6.1 Importaciones de frutas de Reino Unido.....	10
1.6.2 Proveedores de uvas frescas y demás frutos para Reino Unido	11
1.7 Características de los 5 principales proveedores de uva a Reino Unido.	13
1.7.1 Sudáfrica	13
1.7.2 España.....	14
1.7.3 Chile.....	15
1.7.4 Egipto.....	16
1.7.5 Perú.....	17
CAPTULO 2: EXPORTACIONES PERUANAS DE UVA FRESCA A REINO UNIDO .	18
2 EXPORTACIONES PERUANAS DE UVA FRESCA A REINO UNIDO.....	19
2.1 Exportaciones generales de Perú	19
2.2 Relación Comercial Perú – Reino Unido	21
2.3 Posición de Perú en las exportaciones de uva a nivel mundial	23
2.4 Características de la uva peruana.....	24

2.5	Crecimiento de las exportaciones de uva fresca peruana a Reino Unido (Valor FOB y Toneladas).....	26
2.5.1	Factores que influyen en el crecimiento de las exportaciones de la uva fresca peruana	28
2.6	Exportaciones de uva fresca peruana a Reino Unido por regiones.....	29
2.7	Limitantes y riesgos para la producción y exportación de uva fresca en el Perú	29
2.7.1	Riesgos y limitantes en la etapa productiva	30
2.7.2	Riesgos y limitantes en la etapa de comercialización y exportación	31
2.8	Desafíos para la uva fresca peruana.....	31

CAPITULO 3: COMPETITIVIDAD DE LA UVA PERUANA FRENTE A LOS PRINCIPALES PROVEEDORES DE UVA EN REINO UNIDO 32

3 COMPETITIVIDAD DE LA UVA PERUANA FRENTE A LOS PRINCIPALES PROVEEDORES DE UVA EN REINO UNIDO..... 32

3.1	Producción de uva fresca de los 5 principales proveedores de uva para Reino Unido ...	33
3.2	Superficie cosechada de uva fresca de los 5 principales proveedores de uva fresca a Reino Unido.....	35
3.3	Rendimiento promedio de uva fresca de los 5 principales países proveedores de uva fresca a Reino Unido.....	36
3.4	Valor unitario anual de la uva fresca de los 5 principales países proveedores de uva fresca a Reino Unido.....	38
3.5	Participación de los principales países proveedores de uva fresca en las importaciones de uva de Reino Unido.	40
3.6	Estacionalidad de las exportaciones de uva fresca	43
3.7	Cronograma de producción de los 5 principales proveedores de uva fresca a Reino Unido	46
3.8	Costo de producción por hectárea y kilogramo de la uva fresca	47
3.8.1	Costos de producción por hectárea y kilogramo de uva peruana.....	47
3.8.2	Costos de producción por hectárea y kilogramo de uva chilena.....	49
3.9	Análisis de sensibilidad de costos de producción, rendimiento y precio	50
3.9.1	Análisis de sensibilidad para la uva fresca peruana.....	50
3.9.2	Análisis de sensibilidad para la uva fresca chilena	52
3.10	Índice de desempeño logístico	54
3.11	Distancia Geográfica entre Reino Unido y sus 5 principales proveedores de uva fresca	56
3.12	Rentabilidad de empresas peruanas exportadoras de uva fresca	57
3.13	Calidad de las empresas peruanas agroexportadoras de uva fresca	60
3.14	Corroboración de hipótesis	67

CONCLUSIONES 70

RECOMENDACIONES..... 72

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	73
ANEXOS.....	80
ANEXO N° 1 PLAN DE TESIS.....	80
ANEXO N° 2 PARTICIPACIÓN DE PRINCIPALES IMPORTACIONES POR PARTE DE REINO UNIDO.....	104
ANEXO N° 3 IMPORTACIONES DE PRINCIPALES FRUTAS POR PARTE DE REINO UNIDO 2016 – 2020 EN MILES DE DÓLARES.....	104
ANEXO N° 4 CRECIMIENTO DE IMPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES DE FRUTAS A REINO UNIDO 2016 – 2021 – VALOR FOB (MILES DE DÓLARES) 105	
ANEXO N° 5 COMERCIO ENTRE REINO UNIDO Y LOS PAÍSES PERTENECIENTES AL SACUM; (£; MILLONES)	105
ANEXO N° 6 VARIACIÓN DE EXPORTACIONES PERUANAS POR SECTOR ECONÓMICO 2016 – 2021.....	105
ANEXO N° 7 PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES EN LAS IMPORTACIONES DE UVA FRESCA DE REINO UNIDO.....	106
ANEXO N° 8 REINO UNIDO, ESTACIONALIDAD DE LOS PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES DE UVA FRESCA EN TONELADAS	107
ANEXO N° 9 CALENDARIO DE COSECHA DE UVA EN SUDÁFRICA, ESPAÑA, EGIPTO, CHILE Y PERÚ.....	109
ANEXO N° 10..... ESTADO DE RESULTADOS AGROKASA HOLDINGS 2016 – 2020	110
ANEXO N° 11 VENTAS DE AGROKASA HOLDINGS POR FRUTO 2016 – 2020 EN MILES DE DÓLARES.....	111

INDICE DE TABLAS

TABLA N° 01. INDICADORES ECONÓMICOS REINO UNIDO 2016 – 2021.....	3
TABLA N° 02. PRINCIPALES INDICADORES DEMOGRÁFICOS REINO UNIDO.....	4
TABLA N° 03. PRODUCCIÓN DE UVAS, PERAS, FRAMBUESAS Y FRUTILLAS DE REINO UNIDO 2016 -2020 EN TONELADAS.....	7
TABLA N° 04. OFERTA TOTAL DE UVA FRESCA EN EL MERCADO DE REINO UNIDO EN TONELADAS 2016 – 2020.....	8
TABLA N° 05. PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE UVAS FRESCAS EN LAS IMPORTACIONES DE FRUTA DE REINO UNIDO 2016-2021 – VALOR FOB (EN MILES DE DÓLARES) 10	10
TABLA N° 06. PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES DE FRUTA A REINO UNIDO Y SUS PRINCIPALES PRODUCTOS 2021	12
TABLA N° 07. PRINCIPALES PROVEEDORES DE UVA FRESCA A REINO UNIDO 2016 – 2020 - FOB 13	13
TABLA N° 08. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES FRUTOS DE LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS	20
TABLA N° 09. INTERCAMBIO COMERCIAL PERÚ – REINO UNIDO 2015 - 2020.23	23
TABLA N° 10. PRINCIPALES EXPORTADORES DE UVA FRESCA A NIVEL MUNDIAL EN VALOR FOB 2016 – 2021 (MILES DE DÓLARES).....	24
TABLA N° 11. VARIEDADES DE UVA EN EL PERÚ.....	26
TABLA N° 12. VARIACIÓN FOB Y TONELADAS DE EXPORTACIONES DE UVA FRESCA PERUANA A REINO UNIDO	28
TABLA N° 13. PARTICIPACIÓN DE LAS REGIONES EXPORTADORAS DE UVA FRESCA CON DESTINO A REINO UNIDO 2017 – 2021 (VALOR FOB) EN MILES DE DÓLARES 29	29
TABLA N° 14. VARIACIÓN POR AÑO DE PRODUCCIÓN DE UVA FRESCA PROCEDENTE DE SUDÁFRICA, ESPAÑA, EGIPTO, CHILE Y PERÚ 2016 – 2020 EN TONELADAS 34	34
TABLA N° 15. VARIACIÓN POR AÑO DE SUPERFICIE COSECHADA DE UVA FRESCA PROCEDENTE DE SUDÁFRICA, ESPAÑA, EGIPTO, CHILE, PERÚ 2016 – 2020 EN HECTÁREAS	36

TABLA N° 16. VARIACIÓN POR AÑO DEL RENDIMIENTO DE UVA FRESCA PROCEDENTE DE SUDÁFRICA, ESPAÑA, EGIPTO, CHILE, PERÚ 2016-2020 EN (T/HA).....	37
TABLA N° 17. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES DE UVA FRESCA A REINO UNIDO 2016 – 2020 EN VALOR FOB EN MILES DE DÓLARES Y TONELADAS.....	39
TABLA N° 18. NÚMERO DE PAÍSES PROVEEDORES DE UVA FRESCA A REINO UNIDO 2016 – 2020.....	43
TABLA N° 19. CALENDARIO DE ESTACIONALIDAD DE 5 PRINCIPALES PROVEEDORES DE UVA FRESCA A REINO UNIDO	45
TABLA N° 20. COSTO DE PRODUCCIÓN PROMEDIO NACIONAL DE UVA FRESCA PERUANA- 2018	47
TABLA N° 21. COSTO DE PRODUCCIÓN POR KILOGRAMO DE LAS REGIONES ICA Y PIURA.....	49
TABLA N° 22. COSTO DE PRODUCCIÓN CHILE REGIÓN O’HIGGINS – AÑO 2021 – DESTINO DE PRODUCCIÓN CONSUMO NACIONAL Y EXPORTACIÓN	50
TABLA N° 23. MÁRGENES NETOS CON VARIACIONES DE RENDIMIENTO Y PRECIO - UVA FRESCA PERUANA.....	51
TABLA N° 24. MÁRGENES NETOS CON RENDIMIENTO Y VALOR UNITARIO DE EXPORTACIÓN DE UVA FRESCA PERUANA 2016 – 2020 EN DÓLARES	52
TABLA N° 25. MÁRGENES NETOS CON RENDIMIENTOS Y PRECIO EN CHACRA DE UVA FRESCA 2016 – 2020 EN SOLES	52
TABLA N° 26. MÁRGENES NETOS CON RENDIMIENTO Y VALOR UNITARIO UVA FRESCA CHILENA 2016 – 2020.....	53
TABLA N° 27. MÁRGENES NETOS CON RENDIMIENTO Y VALOR UNITARIO UVA FRESCA CHILENA 2016 - 2020	53
TABLA N° 28. ÍNDICE DE DESEMPEÑO LOGÍSTICO 2014 – 2016 – 2018	55
TABLA N° 29. MARGEN DE UTILIDAD POR COSECHA Y MARGEN DE UTILIDAD NETO AGROKASA (PRODUCTO – UVA FRESCA) 2020 – 2016	60
TABLA N° 30. CERTIFICACIONES DE CALIDAD DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PERUANAS EXPORTADORAS DE UVA FRESCA A REINO UNIDO	63

TABLA N° 31. CERTIFICACIONES Y NORMAS DE CALIDAD PARA EMPRESAS EXPORTADORAS DE PERÚ, ESPAÑA, SUDÁFRICA, EGIPTO Y CHILE A REINO UNIDO.....65



INDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 01. RENTA BRUTA DISPONIBLE DE LOS HOGARES DE REINO UNIDO SEGÚN REGIONES CONSTITUYENTES 2019 EN LIBRAS ESTERLINAS.9

FIGURA N° 02. VALOR FOB DE EXPORTACIONES DE UVA FRESCA PROCEDENTE DE SUDÁFRICA Y PRINCIPALES DESTINOS..... 14

FIGURA N° 03. VALOR FOB DE EXPORTACIONES DE UVA FRESCA PROCEDENTE DE ESPAÑA Y PRINCIPALES DESTINOS..... 15

FIGURA N° 04. VALOR FOB DE EXPORTACIONES DE UVA FRESCA PROCEDENTE DE CHILE Y PRINCIPALES DESTINOS..... 16

FIGURA N° 05. VALOR FOB DE EXPORTACIONES DE UVA FRESCA PROCEDENTE DE EGIPTO Y PRINCIPALES DESTINOS 17

FIGURA N° 06. VALOR FOB DE EXPORTACIONES DE UVA FRESCA PROCEDENTE DE PERÚ Y PRINCIPALES DESTINOS..... 18

FIGURA N° 07. PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PAÍSES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE UVA FRESCA PERUANA 2020..... 21

FIGURA N° 08. INTERCAMBIO COMERCIAL PERÚ - REINO UNIDO 2015 – 2020 (US\$ MILLONES DE DÓLARES) 22

FIGURA N° 09. PARTICIPACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE UVA FRESCA POR REGIONES 2020 – TONELADAS..... 25

FIGURA N° 10. CRECIMIENTO DEL VALOR FOB Y TONELADAS DE LAS EXPORTACIONES DE UVA FRESCA PERUANA A REINO UNIDO 27

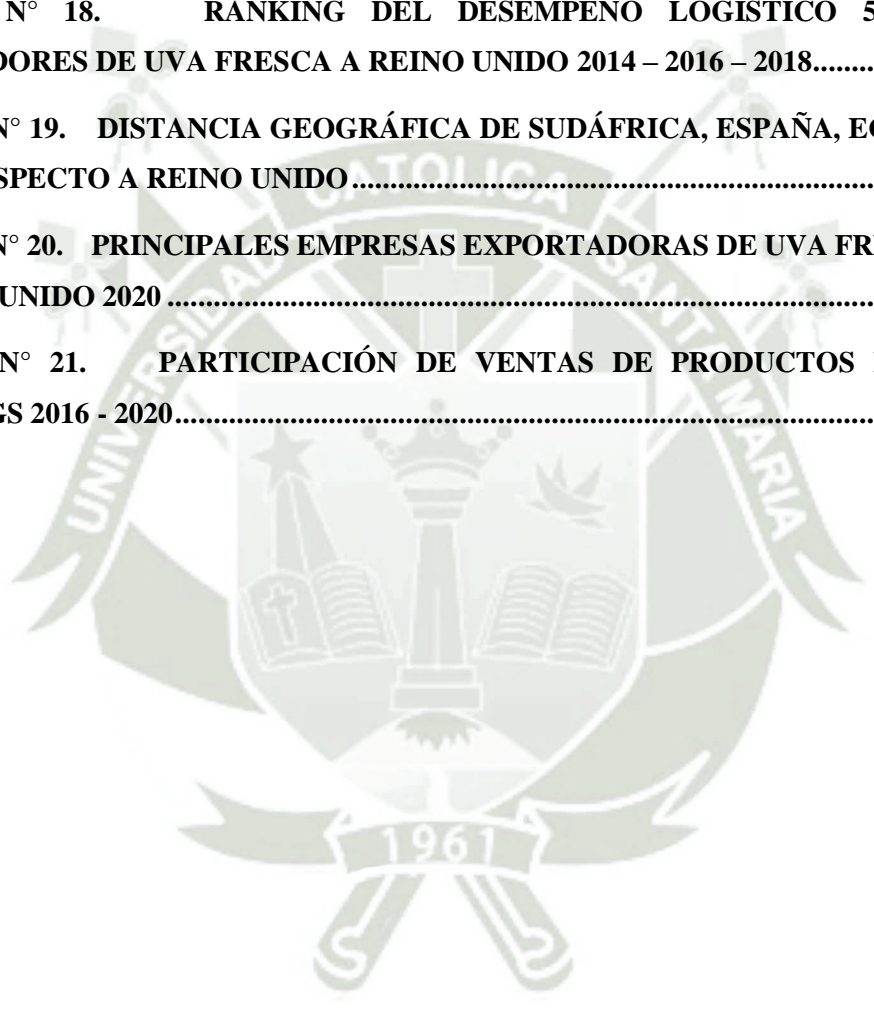
FIGURA N° 11. RODUCCIÓN ANUAL DE UVA DE SUDÁFRICA, ESPAÑA, CHILE, EGIPTO Y PERÚ (TONELADAS)..... 34

FIGURA N° 12. SUPERFICIE COSECHADA DE UVA FRESCA DE SUDÁFRICA, ESPAÑA, EGIPTO CHILE Y PERÚ EN HECTÁREAS 2016 – 2020.....35

FIGURA N° 13. RENDIMIENTO ANUAL POR HECTÁREA DE SUDÁFRICA, ESPAÑA, CHILE, EGIPTO Y PER Ú (T/HA)..... 37

FIGURA N° 14. VALOR UNITARIO DE LOS 5 PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE UVA EN MILES DE DÓLARES. 40

FIGURA N° 15. PARTICIPACIÓN DE LOS 5 PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES DE UVA FRESCA EN IMPORTACIONES DE UVA DE REINO UNIDO 2016 – 2020 EN TONELADAS.....	42
FIGURA N° 16. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA POR CONTINENTE DE PAÍSES PROVEEDORES DE UVA FRESCA A REINO UNIDO – AÑO 2020	43
FIGURA N° 17. ESTACIONALIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE UVA DE LOS 5 PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES DE REINO UNIDO.	45
FIGURA N° 18. RANKING DEL DESEMPEÑO LOGÍSTICO 5 PRINCIPALES PROVEEDORES DE UVA FRESCA A REINO UNIDO 2014 – 2016 – 2018.....	55
FIGURA N° 19. DISTANCIA GEOGRÁFICA DE SUDÁFRICA, ESPAÑA, EGIPTO, CHILE Y PERÚ RESPECTO A REINO UNIDO	57
FIGURA N° 20. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE UVA FRESCA PERUANA A REINO UNIDO 2020	58
FIGURA N° 21. PARTICIPACIÓN DE VENTAS DE PRODUCTOS DE AGROKASA HOLDINGS 2016 - 2020.....	59



INTRODUCCIÓN

La uva es una fruta que a lo largo de los años ha adquirido mayor importancia y ha aumentado su tendencia a consumirla por los beneficios que trae para la salud y por su sabor dulce y agradable, esto ha generado una alta demanda en el mercado internacional y el continente europeo no es la excepción, en el 2020 los países que lideraban las importaciones de uva fresca fueron Estados Unidos, Países Bajos, Alemania y Reino Unido.

En tanto Perú se posiciona como uno de los principales proveedores de este fruto que tienen como principales mercados a Estados Unidos, Países Bajos, China y Reino Unido, este último es de gran importancia para las operaciones de comercio ya que es el sexto importador de uvas frescas a nivel mundial debido en gran parte a que no produce niveles elevados de uva en su territorio.

Además, a pesar de su salida de la Unión Europea (BREXIT) aún es un mercado con economía estable con el cual Perú tiene buenas relaciones comerciales, sin embargo, durante el periodo de estudio 2016 – 2020 no somos el primer proveedor de uva fresca bajo la subpartida arancelaria 080610 y nos ubicamos por debajo de países como Sudáfrica, España, Egipto y Chile.

El presente trabajo es relevante ya que en nuestro país la uva fresca es el principal producto de la canasta agroexportadora, y uno de los principales mercados mundiales para este fruto es Reino Unido sin embargo ocupamos el quinto puesto en dicho mercado.

Por consiguiente, el presente trabajo tiene como objetivo analizar la competitividad de las exportaciones de uva fresca peruana a Reino Unido en el periodo 2016-2020, para esto se plantea determinar el valor FOB y toneladas de uva fresca peruana que se exportaron en este periodo, analizar las características, tendencias y preferencias de consumo del mercado inglés, además comparar el rendimiento por hectárea peruano con el de los demás proveedores ya mencionados, comparar el valor unitario de exportación, comparar el costo de producción, comparar la estacionalidad de las exportaciones, determinar con que certificaciones de calidad cuentan las empresas peruanas y empresas de Sudáfrica, España, Egipto y Chile, determinar desde que precio y con que rendimiento se obtiene un margen neto positivo, y finalmente determinar el margen antes de impuestos de la empresa peruana Agrokasa Holdings S.A; dicha información se recaudó mediante la técnica de observación documental de fuentes de información secundarias.

Así mismo la presente investigación busca aportar conocimiento sobre el comercio de la uva en Reino Unido y sus principales proveedores además de detectar debilidades y oportunidades de mejora. Por tanto, se plantea la hipótesis que de ser las uvas frescas peruanas competitivas en el mercado de Reino Unido es probable que las exportaciones de este producto en dicho mercado se eleven.

El nivel de investigación es descriptivo y se realiza un análisis comparativo entre los países de Sudáfrica, España, Egipto, Chile y Perú (principales proveedores de uva fresca al mercado de Reino Unido), para de esta manera poder determinar el nivel de competitividad que posee la uva peruana en el mercado inglés.

Para el presente trabajo se desarrollan tres capítulos los cuales son:

Capítulo uno: Análisis del mercado de Reino Unido y la importación de uvas frescas, en el cual se detalla la economía, características demográficas, requisitos de acceso al mercado de Reino Unido como también su producción y consumo de uva junto con las características de los principales países proveedores de uva a este país.

Capítulo dos: Exportaciones peruanas de uva fresca a Reino Unido. Se detalla la relación comercial entre estos dos países, características de la uva peruana, el crecimiento de las exportaciones de uva peruana a Reino Unido durante el periodo 2016 al 2020, además se detalla los riesgos y limitantes a los que se enfrenta la uva peruana.

Capítulo tres: Competitividad de la uva fresca peruana frente a los principales proveedores de uva a Reino Unido. En este capítulo se determina el rendimiento por hectárea, valor unitario de exportación, desempeño logístico, distancia geográfica respecto a Reino Unido, estacionalidad de los principales países proveedores de uva de Reino Unido, también se desarrolla el costo de producción por hectárea y kilogramo de la uva peruana versus la uva chilena, se expone un análisis de sensibilidad tomando en cuenta el rendimiento y el valor de exportación, se determina la rentabilidad de la empresa agroexportadora peruana Agrokasa Holdings, también se analiza las certificaciones de calidad con las que cuenta tanto empresas peruanas, como empresas de los demás países proveedores.

Finalmente se presenta la corroboración de la hipótesis, las conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO I: ANÁLISIS DEL MERCADO DE REINO UNIDO Y LA IMPORTACIÓN DE UVAS FRESCAS

1 Análisis del mercado de Reino Unido y la Importación de uvas frescas

1.1 Economía de Reino Unido

País situado al norte de Europa cuya capital es Londres, su principal moneda en circulación es la libra esterlina y su territorio se encuentra dividido en cuatro partes o también llamados países constituyentes, los cuales son: Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte. En lo referente a su posición económica es considerada la sexta mayor economía y también el segundo mercado financiero a nivel mundial o el mayor en Europa, no obstante, el hecho que en el 2016 decidiera iniciar el proceso para dejar de ser parte de la Unión Europea (BREXIT) ralentizó su crecimiento, dicho proceso finalizó el 31 de enero del 2020, fecha en la cual se oficializó la salida de Reino Unido de la Unión Europea (Santander Trade, 2022).

En el año 2021 alcanzó el puesto 24 de 196 países en cuanto al PBI per cápita lo que significa que su población cuenta con un buen nivel de vida.

Además, se considera a Reino Unido como uno de los países con mayor facilidad y apertura para realizar negocios puesto que se encuentra en el puesto 8 según el ranking de Doing Business 2020, publicado por el Foro Económico Mundial (Tabla N° 01) (Datosmacro, 2021).

En cuanto a sus principales actividades económicas destacan las industrias aeroespaciales, farmacéuticas civiles y militares, en tanto al sector agrícola no cuenta con una participación significativa en el PBI del país (0.6%) (Santander Trade, 2022).

Tabla N° 01. Indicadores Económicos Reino Unido 2016 – 2021

Indicador económico	2016	2017	2018	2019	2020	2021
PBI Anual (millones de dólares)	2,732,956	2,701,268	2,904,513	2,880,357	2,758,870	3,186,860
PBI (Var %)		-1.16%	7.52%	-0.83%	-4.22%	15.51%
PBI per cápita	41,630	40,904	43,719	43,121	41,161	47,547

PBI per cápita (Var %)		-1.74%	6.88%	-1.37%	-4.55%	15.51%
Doing Business	6°	7°	7°	9°	8°	

Fuente: (Datosmacro, 2021)


1.2 Características demográficas de Reino Unido

Reino Unido cuenta con una población de aproximadamente 67,791,400 al año 2022, de los cuales el 84% reside en Inglaterra como se observa en la Tabla N°2, lo cual denota un claro desbalance poblacional dado que los demás países constituyentes abarcan porcentajes mínimos.

Así mismo se observa que casi el 40% de la población total se encuentra en un rango de edad medio entre 25 y 54 años.

Tabla N° 02. Principales Indicadores Demográficos Reino Unido

Principales Indicadores Demográficos	
Población total	67,791,400 (2022 est.)
Países Constituyentes – participación respecto a población total	Inglaterra – 84.3% Escocia – 8.1% Gales - 4.7% Irlanda del Norte – 2.8% (2022 est.)
Tasa de crecimiento de población	0.53% (2022 est.)
Estructura de edad	0 – 14 años 17.63% 15 – 24 años 11.49% 25 – 54 años 39.67% 55 – 64 años 12.73% 65 años a más 18.48% (2020 est.)
Edad Media	Total: 40.6 años Hombres: 39.6 años

	Mujeres: 41.7 años (2020 est.)
Población Urbana	84.4% de la población total (2022 est.)
Ciudades más pobladas	Londres – 9.426 millones de habitantes Manchester – 2.750 millones de habitantes Birmingham – 2.626 millones de habitantes West Yorkshire - 1.681 millones de habitantes
Ubicación Geográfica	

Fuente: (Word Factbook, 2022)

1.3 Requisitos de acceso al mercado de Reino Unido

1.3.1 Requisitos fitosanitarios

En el Perú existen 5 categorías de riesgo fitosanitario (CRF) en las cuales se encuentran distintos tipos de plantas y vegetales. En la categoría 1 se encuentran productos alimenticios con alto nivel de procesamiento, por lo cual la probabilidad de propagación de plagas es casi nula; en la categoría 2 se encuentran los productos alimenticios con un nivel de procesamiento medio por lo cual si existe una probabilidad de propagación de plagas, en la categoría 3 se agrupan los productos semi procesados o naturales, los cuales tienen como fin principal el consumo, por lo cual la probabilidad de propagación de plagas es elevada; en la categoría 4 se encuentran las semillas y en la categoría 5 se encuentran otros productos que cuentan con un nivel de propagación demostrable (Moises Pacheco Enciso, 2017).

Teniendo en cuenta las 5 categorías descritas previamente, se posiciona a la uva en la categoría 3, puesto que es un fruto fresco y natural que no atraviesa procesos de industrialización por lo

cual las posibilidades de introducir o dispersar plagas cuarentenarias son elevadas, debido a esto para que pueda ingresar a otro mercado se requiere contar con el certificado fitosanitario, el certificado de planta de empaque y el certificado de lugar de producción (PROMPERÚ , 2021).

Cabe recalcar que dichos documentos son emitidos por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú (SENASA).

En tanto las entidades que se encargan de supervisar el cumplimiento de este requisito en el país destino (Reino Unido) es la Health and Safety Executive en conjunto con el Departamento de Medio Ambiente, Alimentación y Asuntos Rurales (PROMPERÚ , 2021).

1.3.2 Límite máximo de residuos sólidos (LMR)

Pese al Brexit, los LMR establecidos por la Unión Europea seguirán siendo válidos en Reino Unido, hasta el día en que el organismo competente (Health and Safety Executive) publique nuevos lineamientos y medidas las cuales los países constituyentes de Gales, Escocia e Inglaterra deben cumplir, en comparación a Irlanda del Norte que seguirá manteniendo los lineamientos establecidos por la Unión Europea (PROMPERÚ , 2021).

1.3.3 Requisitos sanitarios

Para la exportación de la uva a Reino Unido se necesita la “Autorización Sanitaria de Establecimiento dedicado al Procesamiento Primario de Alimentos Agropecuarios y Piensos”; documento que es emitido por SENASA que corrobora el cumplimiento de buenas prácticas en el proceso de producción e higiene; además preferente se debe contar con la certificación de cumplimiento de los principios del Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (APPCC/HACCP) y finalmente se debe contar con Procedimientos Operativos Estandarizados de Saneamiento (POES) (PROMPERÚ , 2021).

1.3.4 Envase, embalaje y etiquetado

Todo material empleado en el proceso de envase debe ser nuevo y de calidad para evitar que el producto sufra daños.

Está permitido que los productos lleven especificaciones comerciales, siempre y cuando sean hecho de papel, sellos, etiquetados con tinta y pegamento no tóxico.

De usar madera como embalajes, es necesario contar con certificación de haber recibido tratamiento térmico contra las plagas, el cual es otorgado por SENASA.

En relación con el etiquetado este debe ser colocado en una parte visible de la caja, así mismo el tamaño de letra debe facilitar la verificación y debe haber información referente a identificación del producto y procedencia (PROMPERÚ , 2021).

1.4 Producción de uva fresca en Reino Unido.

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2014) Reino Unido es un productor pequeño de hortalizas, frutas y verduras, por ende, para satisfacer la dieta de sus habitantes es un gran importador de alimentos, especialmente de frutas frescas, como en el caso de la uva dado que su producción es notoriamente inferior respecto a otras frutas como la frutilla; puesto que según la Tabla N° 03 se observa que en el año 2020 solo se produjeron 512 toneladas de uva en Reino Unido, en comparación a la frutilla que alcanzó a producir más de 129 mil toneladas.

Además de los cuatro frutos expuestos en la Tabla N° 03, se observa que durante el periodo de estudio la uva es el único fruto que ha presentado un decrecimiento, independientemente de la crisis sanitaria ocasionada por el virus del COVID-19. En tanto los demás frutos si han presentado un crecimiento, no obstante, se observa el impacto del COVID-19 en su producción del año 2020.

Así mismo en el 2017 aproximadamente solo el 50% del total de alimentos consumidos en el país fueron producidos en el mismo; a pesar de ello Reino Unido también es un exportador de alimentos principalmente a países perteneciente a la Unión Europea como Francia, Países Bajos y Alemania. (Luisa Pulido Griffin, 2019).

Tabla N° 03. Producción de uvas, peras, frambuesas y frutillas de Reino Unido 2016 -2020 en toneladas

	2016	2017	2018	2019	2020	% Var. 16-19	% Var. 16-20
<i>Uvas</i>	534	512	506	517	512	-3%	-4%

<i>Peras</i>	24,000	26,625	26,573	27,406	25,011	14%	4%
<i>Frambuesa</i>	14,908	16,490	15,799	17,332	14,980	16%	0%
<i>Frutilla</i>	120,327	127,420	140,710	143,524	129,633	19%	8%

Fuente: (FAO STAT, 2022)

1.5 Consumo de uva fresca en Reino Unido

Reino Unido es considerado uno de los mercados más atractivos para la uva fresca en el continente europeo y a nivel mundial, dado que es el sexto país importador más grande en el mundo en los últimos años, sin embargo, esto trae a la vez un aspecto negativo que es el que exista una sobre oferta de uva fresca, por lo cual es de esperarse que el mercado sea sumamente competitivo.

Según la tabla N° 4 Reino Unido puede llegar a importar más de 270 mil toneladas de uva fresca al año, además produce aproximadamente más de 500 toneladas al año; sin embargo, solo exporta entre 6 y 9 mil toneladas de este fruto anualmente lo cual deja una oferta de más de 260 mil toneladas de uva.

Tabla N° 04. Oferta Total de uva fresca en el mercado de Reino Unido en toneladas 2016 – 2020

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<i>Importaciones</i>	275,326	271,336	272,709	281,734	277,240	269,283
<i>Exportaciones</i>	6,125	6,590	6,542	6,914	9,134	2,503
<i>Producción de Uva en RU</i>	534	512	506	517	512	
<i>Oferta Total</i>	269,735	265,258	266,673	275,337	268,618	266,780

Fuente: (TRADE MAP, 2022); (FAO STAT, 2022)

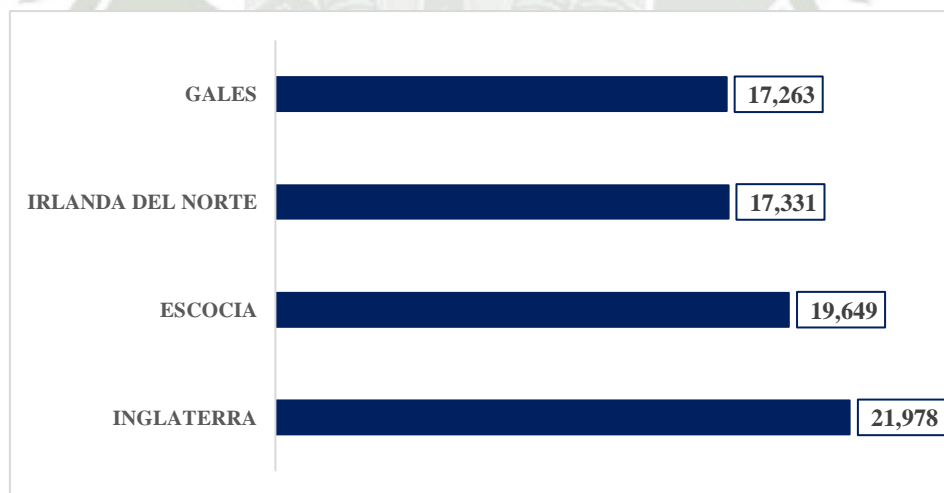
Además, se debe tomar en cuenta que según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) (2014) la población inglesa prefiere consumir la variedad de uva sin pepa “Seedless”, en parte porque suelen consumir esta fruta como refrigerio y buscan comodidad a la hora de comer, así mismo el principal motivo por el que consumen este fruto es por que

disfrutan su sabor, prefiriendo el sabor dulce por lo cual el que año a año exista más variedad de sabores favorece al consumo de uva.

De igual manera una forma de diferenciar la uva fresca en un mercado competitivo como Reino Unido es el uso de empaques eco amigables, actualmente ya se está empezando a usar empaques sostenibles como bolsas de transporte biodegradables y compostables (Centro para la Promoción de las Importaciones de los Países en Desarrollo, 2021).

Además, tomando en cuenta la información demográfica, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) (2014) el consumo de frutas y verduras en Reino Unido es directamente proporcional al nivel de ingresos de los habitantes esto trae como consecuencia que en las regiones en las que el ingreso disponible es mayor se consuma mayor cantidad de uva; según la Figura N°1 se muestra que Inglaterra es la región con mayor ingreso disponible en los hogares con 21,978 libras esterlinas mensuales, por lo cual es de esperarse que en esta región el consumo sea más alto.

Figura N° 01. Renta Bruta Disponible de los hogares de Reino Unido según regiones constituyentes 2019 en libras esterlinas



Fuente: Department for Environment, Food & Rural Affairs (DEFRA) (2022)

1.6 Importaciones de Reino Unido

Reino Unido tiene una participación importante en el comercio internacional, puesto que es el sexto importador de uvas más grande a nivel mundial, además en el 2020 pese a la crisis generada por el virus del COVID - 19 y la inestabilidad que trajo la salida de este país de la

Unión Europea, el intercambio comercial con otros países del mundo represento el 55% de su PBI (Santander Trade, 2020).

Respecto a los productos con mayor participación en sus importaciones a lo largo del periodo 2016 – 2021 corresponden a perlas y metales preciosos, especialmente el oro; los cuales en el mismo año de la pandemia alcanzaron su máximo porcentaje de participación (17%), en cuanto a los demás productos que cuentan con una participación importante en las importaciones de Reino Unido figuran maquinarias, combustibles minerales, vehículos y productos farmacéuticos (Anexo N° 02).

1.6.1 Importaciones de frutas de Reino Unido

A lo largo del periodo de estudio la participación de las importaciones de frutas en general por parte de Reino Unido es de 1% respecto al total de sus importaciones (Anexo N° 02). De los cuales el principal fruto de importación hasta el 2020 corresponde a los Plátanos frescos o secos, sin embargo, en el 2021 este fruto paso a segundo lugar, y la uva fresca se posicionó como principal fruto de importación para Reino Unido alcanzando una cifra de 678,546 miles de dólares (Anexo N° 03).

A pesar de ello a lo largo del 2016 – 2021 las importaciones de uva fresca a Reino Unido no han presentado crecimiento significativo, en tanto otros frutos como las frambuesas tienen una tasa de crecimiento de 111% en el mismo periodo (Anexo N° 03).

De igual forma en lo referente a la participación de uvas frescas (subpartida arancelaria 080610) en las importaciones de frutas de Reino Unido, según la Tabla N° 05 se observa que no existe un crecimiento significativo a lo largo del periodo de estudio, puesto que este se mantiene en 10.6%.

Tabla N° 05. Participación de las importaciones de uvas frescas en las importaciones de fruta de Reino Unido 2016-2021 – Valor FOB (en miles de dólares)

Partida Arancelaria	Descripción del producto	2016	2017	2018	2019	2020	2021
08	Frutos y frutos estables, cortezas de agrios (ricos), melones o sandías	6,289,869	6,348,533	6,442,519	6,303,785	6,430,649	6,397,713

0806	Uvas frescas o secas incl. Las pasas	890,800	859,885	886,409	886,452	896,952	863,145
080610	Uvas frescas	672,260	668,247	687,345	664,411	680,976	678,547
080620	Secas, incluidas pasas	218,540	191,638	199,064	222,041	215,976	184,598

	Participación	10.69%	10.53%	10.67%	10.54%	10.59%	10.61%
--	---------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Fuente: (TRADE MAP, 2022)

1.6.2 Proveedores de uvas frescas y demás frutos para Reino Unido

Respecto a los principales socios comerciales y proveedores de frutas (partida arancelaria 08) para el mercado de Reino Unido como principal socio se posiciona España, al exportar frutas con un valor aproximado de 1,127 millones de dólares en el año 2020 (Anexo N° 04) de entre las cuales destacan las uvas, frambuesas y fresas principalmente, sin embargo este proveedor presenta un decrecimiento de su participación de 1.4% (2016-2021) según la Tabla N° 06; en tanto el segundo principal proveedor de fruta es Sudáfrica que tiene como principal fruto con destino a Reino Unido a la uva; así mismo Países Bajos se encuentra como tercer proveedor de frutas, del cual se importa principalmente frambuesas y finalmente como cuarto y quinto proveedor se encuentran los dos países sudamericanos Perú y Chile; cabe recalcar que a partir del año 2020 Perú se convirtió en el primer proveedor latinoamericano de frutas para Reino Unido al exportar principalmente aguacates, uvas frescas, arándanos, entre otros frutos alcanzando una cifra de más de 320 millones de dólares, desplazando a Chile el cual solo logró exportar poco más de 272 millones de dólares (Anexo N° 04); lo que ha permitido también que Perú sea el proveedor con mayor tasa de crecimiento (41.2%) durante el periodo 2016 – 2021, debido en gran medida al crecimiento de los tres principales frutos que se exportaron los cuales son la palta, uvas frescas y arándano que mostraron un crecimiento de 42%; 79%;79% respectivamente.

Tabla N° 06. Principales países proveedores de fruta a Reino Unido y sus principales productos 2021

Ranking	Proveedor	CRECIMIENTO 16 -21	PRINCIPALES FRUTOS EXPORTADOS				
			1°	2°	3°	4°	5°
	MUNDO	1.6%	Uvas frescas	Plátanos	Arándanos	Manzanas	Frambuesas
1°	España	-1.4%	Uvas frescas	Frambuesas	Fresas	Arándano	Naranja
2°	Sudáfrica	26.4%	Uvas frescas	Manzanas	Mandarinas	Naranjas	Arándanos
3°	Países Bajos	7.6%	Frambuesas	Fresas	Peras	Arándanos	Nueces
4°	Perú	41.2%	Paltas	Uvas frescas	Arándanos	Mandarinas	Mangos
5°	Chile	-10.5%	Arándanos	Uvas frescas	Manzanas	Paltas	Ciruelas

Fuente: (TRADE MAP, 2022)

De igual modo enfocándonos en los principales proveedores de uva fresca con los que cuenta Reino Unido, según la Tabla N°07 se observa que durante el periodo estudiado los principales 5 proveedores de uva fresca para este mercado corresponde a los países de Sudáfrica, España, Egipto, Chile y Perú.

También se observa que tanto Sudáfrica como España se han mantenido en primer y segundo lugar respectivamente a lo largo del periodo expuesto, en tanto se observa que Chile ha perdido el tercer lugar y ahora es Egipto quien toma esta posición, en tanto Perú ocupa el puesto 5.

Es así como se determinó que para el presente trabajo de investigación se tomará en cuenta los países de Sudáfrica, España, Egipto y Chile para comparar con la uva fresca procedente de Perú.

**Tabla N° 07. Principales proveedores de uva fresca a Reino Unido 2016 – 2020 -
FOB**

Ranking	2016	2017	2018	2019	2020
1°	Sudáfrica	Sudáfrica	Sudáfrica	Sudáfrica	Sudáfrica
2°	España	España	España	España	España
3°	Chile	Chile	Chile	Chile	Egipto
4°	Egipto	Egipto	Perú	Egipto	Chile
5°	Perú	Perú	Egipto	Perú	Perú
6°	India	India	India	India	Brasil
7°	Italia	Brasil	Brasil	Brasil	India

Fuente: (TRADE MAP, 2022)

1.7 Características de los 5 principales proveedores de uva a Reino Unido.

1.7.1 Sudáfrica

País situado al sur del continente africano, cuya superficie corresponde a 1,219,090 km²; cuenta con una población de más de 60 millones de personas (Datos Macro, 2022).

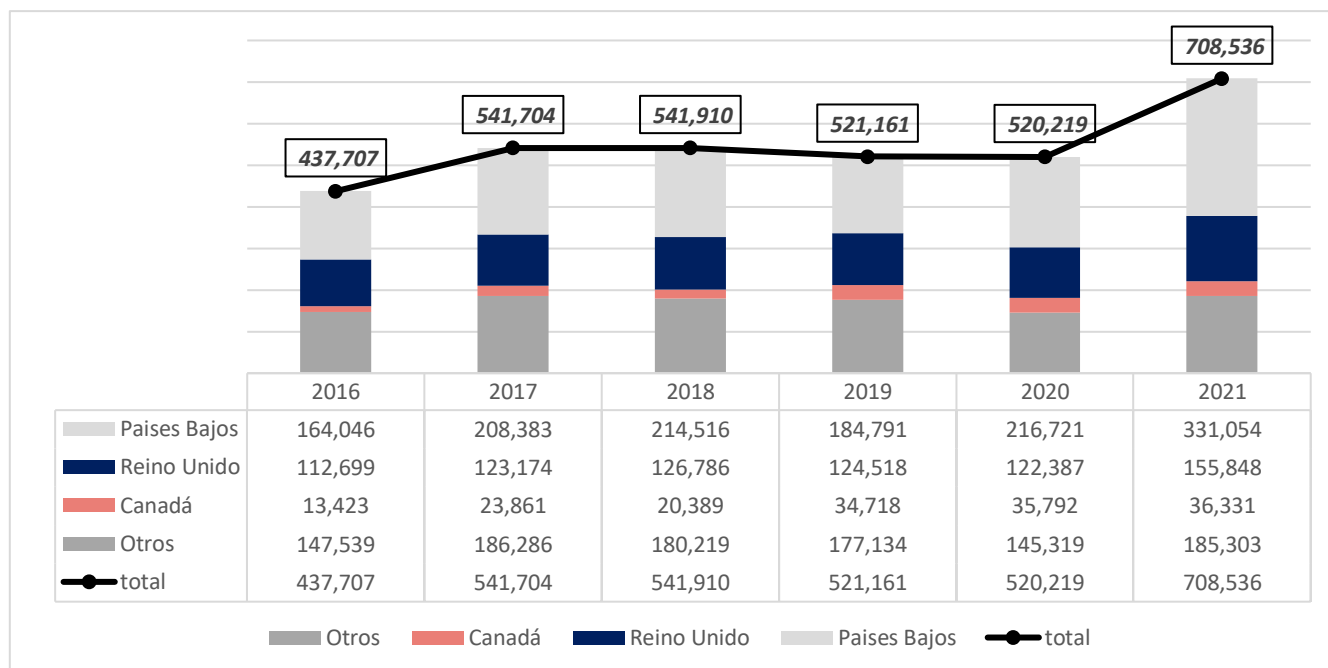
Reino Unido tiene un acuerdo de libre comercio con la Asociación Aduanera de África Meridional y Mozambique (SACUM) cuyos países involucrados son Botsuana, Esuatini, Lesoto, Namibia, Sudáfrica y Mozambique.

Con respecto al comercio entre Reino Unido y SACUM en el 2020, según el Anexo N° 05, Sudáfrica es el principal país con el que Reino Unido realiza mayor número de transacciones por millones de libras esterlinas en comparación con los demás países miembros de la SACUM.

Sudáfrica en el 2020 fue el séptimo exportador más importante de uva fresca a nivel mundial respecto a su Valor FOB y tuvo a Reino Unido como segundo país destino para sus exportaciones, las cuales cuentan con una tasa creciente de 38% al pasar de exportar 112 millones en el 2016 a 155 millones en el año 2021 (Figura N° 02).

En lo referente a las zonas productoras de uvas y otros frutos en Sudáfrica corresponden a las Provincias del Norte y el Rio Olifants; Rio Berg; Rio Hex y Rio Orange; así mismo cuenta con una oferta de uvas diversas desde uvas con pepa como la Red Globe hasta uvas sin pepa como la Crimson Seedless entre otras (SimFruit.cl, 2022).

Figura N° 02. Valor FOB de exportaciones de uva fresca procedente de Sudáfrica y principales destinos (en miles de dólares)



Fuente: TRADE MAP (2022)

1.7.2 España

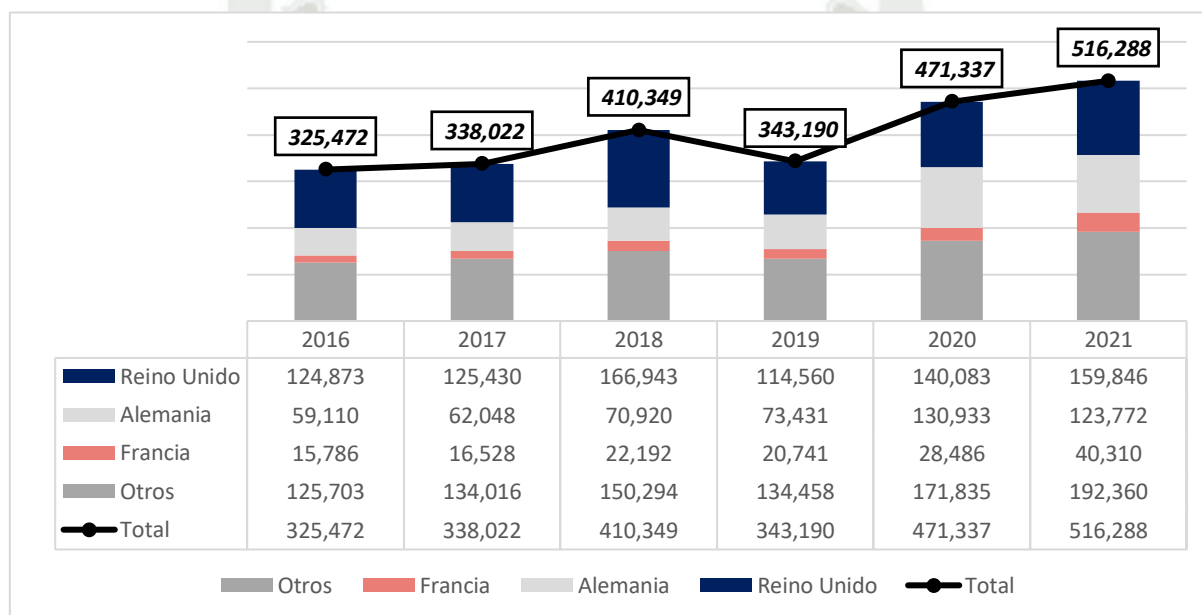
País situado en el sur del continente europeo, cuya superficie alcanza los 505,957 km²; cuenta con una población de más de 47 millones de personas (Datos Macro, 2022).

Así mismo España mantiene una relación estrecha con Reino Unido, puesto que el país inglés es el segundo destino más importante para las inversiones españolas; por ende a pesar del BREXIT, ambos países han tratado de mantener una buena relación especialmente en el comercio internacional dado que las exportaciones de España a Reino Unido han crecido en los últimos 10 años, y la mayor parte del comercio entre estos dos países es de carácter industrial destacando la exportación de la frutas y hortalizas frescas (ICEX España Exportación e Inversiones, s.f.).

En lo referente a las exportaciones de uvas frescas, España se posiciona en el puesto 8 como proveedor mundial de este fruto en cuanto a valor FOB en el año 2020, además sus principales zonas de producción corresponden a la zona sur principalmente a la región de Murcia, seguido de la comunidad de Valencia y Andalucía (Isabel Caballero, 2021). Así también según la Figura N° 03 se observa que las exportaciones de uva española a nivel mundial han presentado un comportamiento creciente, además Reino Unido se posiciona como el principal destino para las

uvas de origen español y de igual manera presenta un comportamiento creciente (tasa de crecimiento de 28% entre 2016 y 2021) a pesar que el año 2020 fue un año atípico debido a la pandemia causada por el virus del COVID-19 se observa un fuerte crecimiento de las exportaciones de este fruto en dicho año.

Figura N° 03. Valor FOB de exportaciones de uva fresca procedente de España y principales destinos (en miles de dólares)



Fuente: TRADE MAP (2022)

1.7.3 Chile

País situado en América del Sur, cuya superficie alcanza los 756,700 km², y cuenta con una población que supera los 19 millones de personas (Datos Macro, 2022).

Dado el inicio del proceso para que Reino Unido deje de pertenecer a la Unión Europea en el 2016, el 30 de enero del 2019 Chile y Reino Unido firmaron el Acuerdo de Asociación con el objetivo que se siga manteniendo la relación bilateral entre ambos socios, replicando las disposiciones que se tenía con el acuerdo entre Chile y la UE (Chile Aduanas Customs, s.f.).

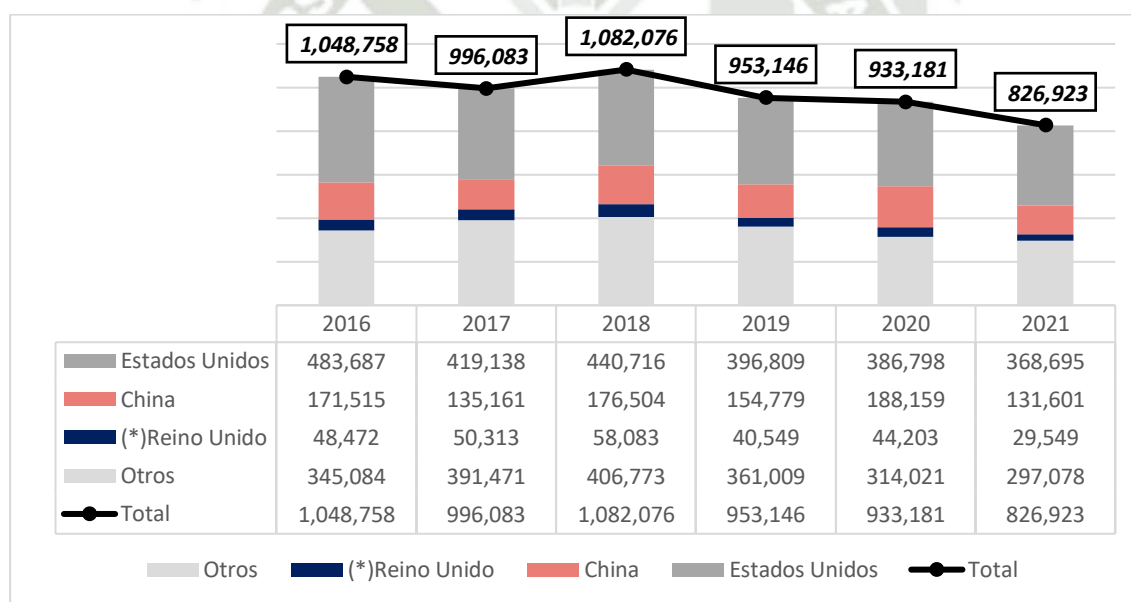
Respecto a la exportación propiamente de la uva fresca hasta el año 2018 Chile era considerado el mayor exportador de este fruto en el mundo, sin embargo, debido a elevadas olas de calor en el país y la falta de recurso hídrico, la producción de uva fresca chilena se vio afectada y por

ende la exportación de este fruto haciendo que sus valores disminuyan a partir del 2019, llegando a caer a una tasa de -21% durante el periodo 2016 – 2021 (Figura N° 04).

Respecto a los principales destinos de la uva chilena. como principal comprador figura Estados Unidos el cual cuenta con una participación significativa en promedio de 45% respecto al total exportado durante el periodo de estudio; así también China se posiciona como segundo mayor destino para las uvas chilenas, en tanto Reino Unido se ubica en el puesto 5 en valor exportado, sin embargo, se observa un notorio decrecimiento también en las exportaciones con destino al país inglés (-39%) (Figura N° 04).

En lo referente a las principales zonas productoras de uva fresca de Chile corresponde a la región de O'Higgins, Valparaíso, Coquimbo, Atacama y la región Metropolitana.

Figura N° 04. Valor FOB de exportaciones de uva fresca procedente de Chile y principales destinos (en miles de dólares)



Fuente: TRADE MAP (2022)

**Solo para el gráfico se posicionó a Reino Unido en tercer lugar después de China*

1.7.4 Egipto

País ubicado al norte del continente africano, su superficie alcanza los 1,001,450 km²; en tanto su población es de aproximadamente 104,258,327 habitantes (Datos Macro, 2022).

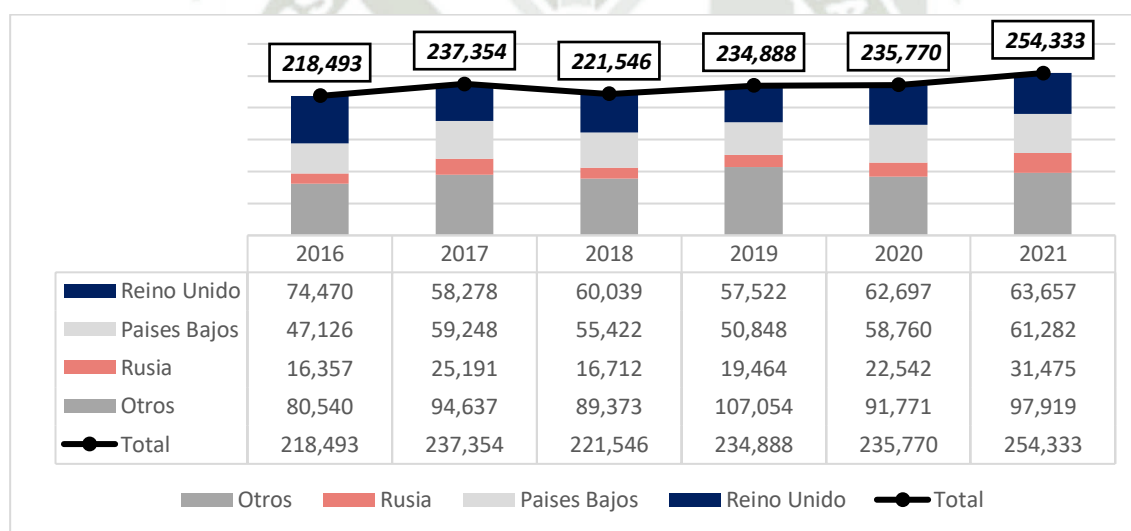
Para Egipto las uvas son un producto de suma importancia dado que después de frutos cítricos como la naranja; la uva es el fruto con mayor valor de exportación, por lo cual Egipto se

encuentra en el puesto 12 de proveedores mundiales de uva respecto a su valor FOB; así mismo sus exportaciones mundiales de uva presentan una tasa de crecimiento del 16% al pasar 218,493 miles de dólares en el 2016 a 254,333 miles de dólares en el 2021 (Figura N° 05).

En lo referente a sus principales países compradores de este fruto gran parte se encuentran en el continente europeo; entre los que destaca Reino Unido como principal comprador (Figura N° 05), sin embargo, las exportaciones a este destino presentan un comportamiento decreciente, a diferencia de los países destino Países Bajos y Rusia (segundo y tercer país comprador de uva fresca) los cuales presentan un comportamiento creciente.

En tanto las principales zonas productoras de este fruto corresponde desde Alejandría por el norte hasta Aswan en el sur (Oscar Salgado, 2017).

Figura N° 05. Valor FOB de exportaciones de uva fresca procedente de Egipto y principales destinos (en miles de dólares)



Fuente: TRADE MAP (2022)

1.7.5 Perú

País situado en el sur del continente americano; cuya superficie alcanza los 1,285,220 km²; en tanto cuenta con una población de más de 32 millones de habitantes (Datos Macro , 2022).

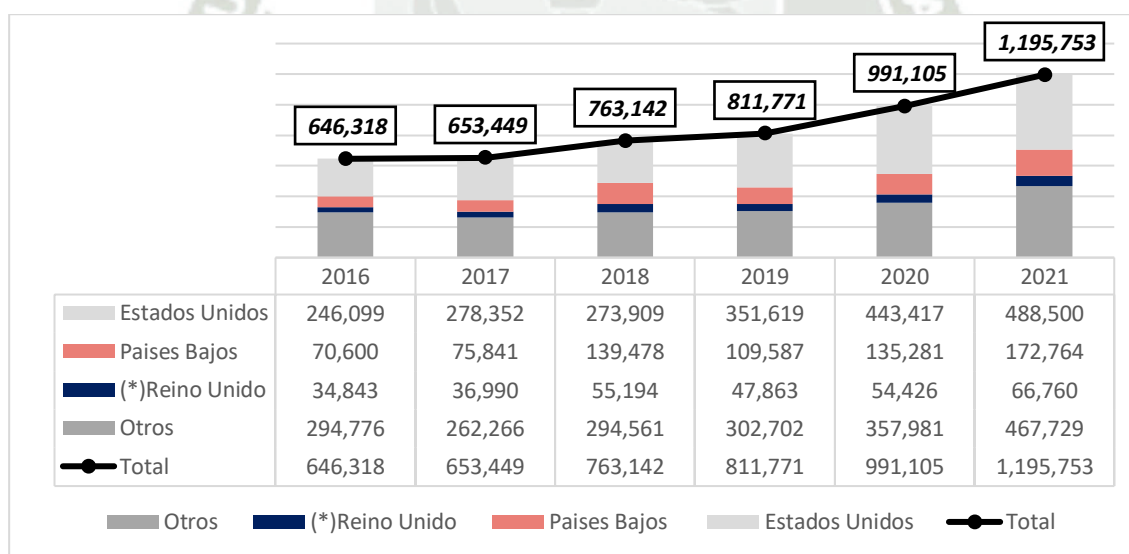
Ante el BREXIT, el Perú en conjunto con Colombia y Ecuador expresaron su deseo de mantener una relación estrecha entre los países, por lo cual el 15 de mayo del 2019 se suscribió el Acuerdo Comercial entre los países en el cual se establece que el 95% de los productos peruanos continuará ingresando sin aranceles al territorio inglés (PromPerú, 2021).

Perú y Reino Unido mantienen una relación estrecha en el comercio internacional puesto que en el año 2021 Reino Unido ocupó el 11° lugar entre los países destino de las exportaciones de Perú.

Las exportaciones peruanas de uva fresca han mostrado un crecimiento dinámico, alcanzando una tasa de crecimiento de 85%, durante el periodo 2016 - 2021; incluso en el año 2020, año en el que inició la pandemia ocasionada por el virus del COVID-19, las exportaciones de uva mostraron un crecimiento de 22% respecto al año anterior (mayor tasa de crecimiento durante el periodo de estudio) lo cual ayudó a que Perú se posicionara en el 2021 como principal exportador de uva fresca a nivel mundial respecto al valor FOB.

Así mismo el principal comprador de este fruto durante el periodo de estudio es a Estados Unidos con una participación promedio de 40% durante el periodo de estudio, el segundo lugar lo ocupa Países Bajos, seguido por Hong Kong en tercer lugar, en tanto Reino Unido ocupa el cuarto lugar (Figura N° 06).

Figura N° 06. Valor FOB de exportaciones de uva fresca procedente de Perú y principales destinos (en miles de dólares)



Fuente: TRADE MAP (2022)

**Solo para el gráfico se posicionó a Reino Unido en tercer lugar después de países Bajos*

CAPTULO 2: EXPORTACIONES PERUANAS DE UVA FRESCA A REINO UNIDO

2 Exportaciones peruanas de uva fresca a Reino Unido

2.1 Exportaciones generales de Perú

El comercio exterior es un pilar para la economía peruana puesto que las exportaciones han tenido un crecimiento exponencial en las últimas décadas, lo que ha permitido que muchas micro, mediana y grandes empresas puedan introducir sus productos en mercados internacionales, logrando alcanzar mejores precios y oportunidades (COMEXPERÚ, 2022).

Sin embargo, la crisis sanitaria ocasionada por el virus del COVID-19 en el año 2020 afectó las exportaciones peruanas a nivel general, puesto que estas cayeron en 11.7% respecto al año anterior, según cifras de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y Aduanera (SUNAT).

Así mismo el grueso de exportación corresponde a productos tradicionales o que no cuentan con valor agregado con una participación promedio de 71% impulsado en gran medida por el sector minero, específicamente de minerales como el cobre y oro (principales productos de exportación) (Anexo N° 06).

En cuanto a las exportaciones no tradicionales cuentan con una participación promedio de 29%, de entre las cuales el principal sector económico que impulsa este tipo de exportaciones corresponde al sector agropecuario, el cual representa aproximadamente 50% de dichas exportaciones. Cabe resaltar que a pesar de la pandemia del COVID-19 iniciada en el año 2020, el sector agropecuario es el único sector económico que no presentó un descenso en el valor de sus exportaciones (Anexo N° 06).

Según la Tabla N°08 el principal producto de exportación en el sector agropecuario corresponde a la uva fresca, la cual se mantiene en primer lugar durante el periodo 2016 – 2021 con una participación promedio de 14%, sin embargo, un fruto que está adquiriendo especial importancia es el arándano, fruto que desde el 2019 se posiciona en segundo lugar en las agroexportaciones peruanas.

Finalmente cabe recalcar que el Perú se posicionó en el año 2021 como el principal exportador de uva fresca en el mundo superando al país sureño Chile, el cual por muchos años lidero el mercado (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), 2022).

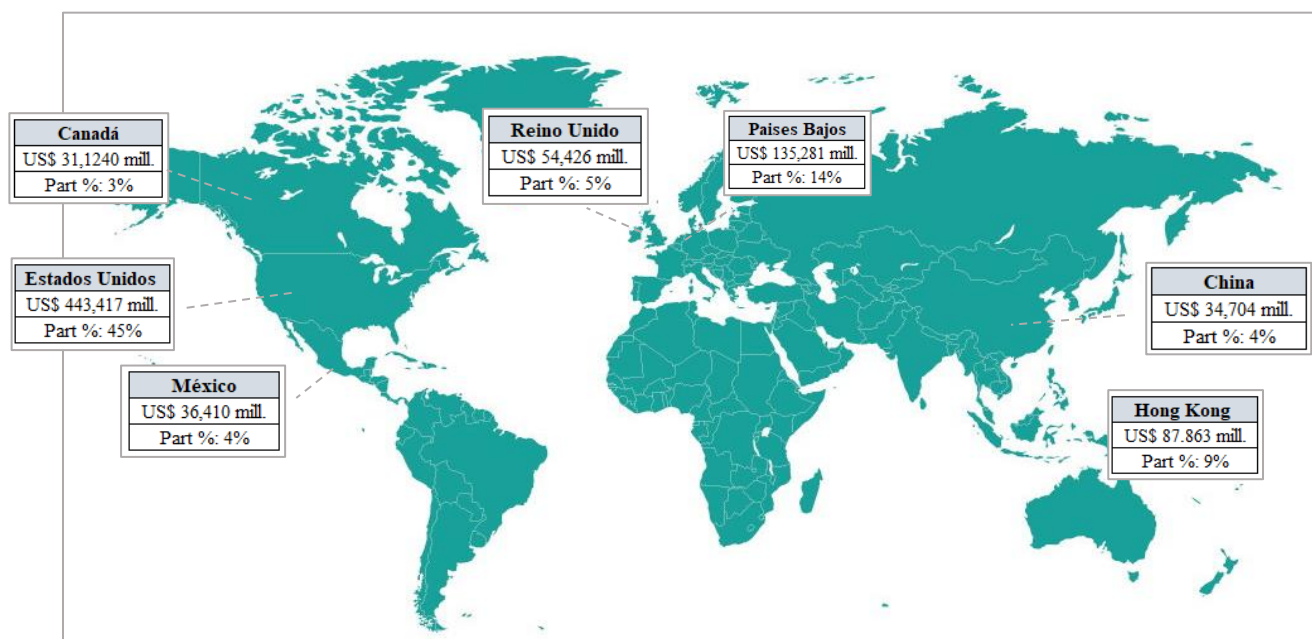
Tabla N° 08. Participación de los principales frutos de las agroexportaciones peruanas

AÑO	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Exp. Agropecuarias	4,685,081.3	5,102,470.6	5,855,537.5	6,297,864.9	6,641,119.3	7,877,967.0
1°	Uvas frescas (14%)	Uvas frescas (13%)	Uvas frescas (13%)	Uvas frescas (13%)	Uvas frescas (15%)	Uvas frescas (15%)
2°	Espárragos (9%)	Aguacates (12%)	Aguacates (12%)	Arándanos (13%)	Arándanos (15%)	Arándanos (15%)
3°	Aguacates (8%)	Espárragos (8%)	Arándanos (9%)	Aguacates (12%)	Aguacates (11%)	Aguacates (13%)
4°	Arándanos (5%)	Arándanos (7%)	Espárragos (7%)	Espárragos (6%)	Espárragos (6%)	Espárragos (5%)
5°	Mangos (4%)	Mangos (4%)	Mangos (7%)	Mangos (4%)	Mangos (4%)	Mangos (4%)

Fuente: (TRADE MAP, 2022)

Respecto a los principales destinos de las agroexportaciones peruanas destacan Estados Unidos, Países Bajos, Reino Unido como principales países destino, en tanto al considerar los principales destinos solo para la uva fresca peruana, el 45% de las exportaciones tienen como destino a Estados Unidos posicionándose como el principal país comprador, en tanto Países Bajos se posiciona como el segundo país comprador con 14% de participación, seguido de Hong Kong el cual cuenta con una participación del 9% y finalmente en cuarto lugar se posiciona Reino Unido, al contar con 5% de participación.

Figura N° 07. Participación de los principales países destinos de las exportaciones de uva fresca peruana 2020



Fuente: TRADE MAP (2022)

2.2 Relación Comercial Perú – Reino Unido

Según la gerencia de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima, Reino Unido es un socio de vital importancia para Perú, dado que es un país destino especialmente para los productos de agroexportación como la palta, arándanos, uvas, mangos, entre otros frutos, de igual manera es un país destino para las exportaciones de productos tradicionales minerales como el oro, zinc, estaño (Mónica Chavéz, 2021).

Además de ser un destino importante para las exportaciones peruanas, es un inversionista clave en el Perú. Según la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2021) en el 2020 Reino Unido fue la principal fuente de inversión extranjera directa para nuestro país al aportar 4 683 millones de dólares los cuales se destinaron en 57% al sector de la minería.

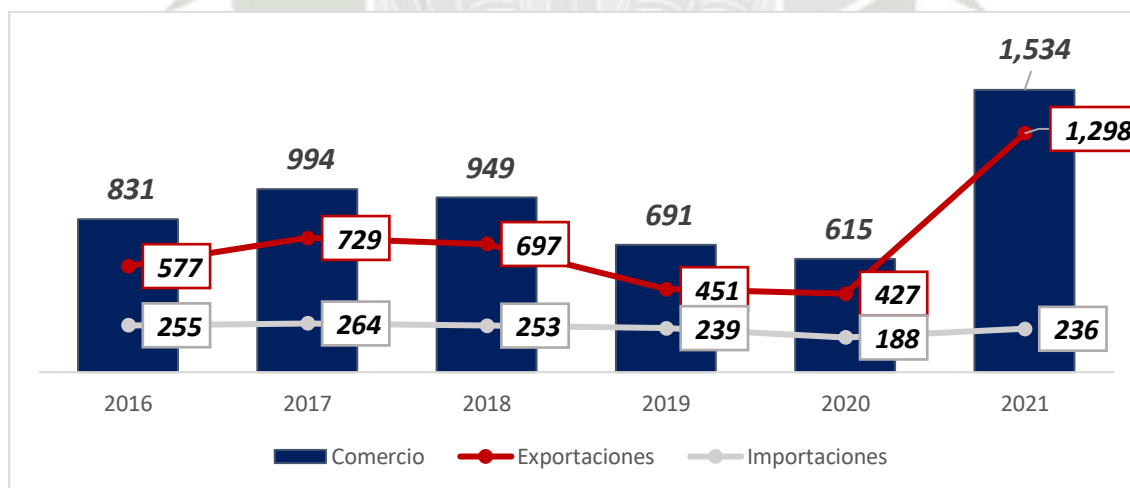
Por lo cual mantener una estrecha relación a pesar de la salida de Reino Unido del bloque de la Unión Europea es fundamental, por consiguiente, ya desde el 2017 Perú inicio conversaciones con Reino Unido para mantener la relación comercial con la que cuentan; posteriormente ya en el 2019 se estableció el acuerdo comercial en conjunto con los países de Colombia y Ecuador; el cual se oficializó el 31 de diciembre de 2020 fecha en la que Reino Unido dejó de ser parte de la UE.

Dicho acuerdo establece el ingreso con arancel 0 al 95% de los productos peruanos al mercado de Reino Unido y también se garantiza el transporte directo mediante la UE para las exportaciones peruanas, asegurando así que todas las actividades se desarrollen bajo las mismas condiciones con las que se llevaban a cabo, permitiendo la continuidad del flujo comercial entre ambos socios (PromPerú, 2021).

Según la Figura N°08 el valor del comercio entre Perú y Reino Unido ha disminuido notoriamente, incluso en años antes de la crisis sanitaria ocasionada por el virus del COVID 19, este comportamiento es debido a la fuerte caída en las exportaciones de oro, sin embargo, el año 2021 se obtuvo un notorio crecimiento alcanzando la mayor cifra desde el año 2016, este comportamiento responde al fuerte incremento en las exportaciones de gas natural peruano hacia el país inglés según cifras de Trade Map y la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) (2022).

En cuanto a las importaciones que realiza Perú podemos encontrar más de 1,900 productos entre los que destacan vehículos, productos farmacéuticos y whisky (Moises Pacheco Enciso, 2017).

Figura N° 08. Intercambio Comercial Perú - Reino Unido 2015 – 2020 (US\$ millones de dólares)



Fuente: TRADE MAP (2022)

Tabla N° 09. : Intercambio comercial Perú – Reino Unido 2015 – 2020 (en miles de dólares)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Var % 16-20	Var % 16-21
Exportaciones	576,593	729,375	696,642	451,451	426,577	1,298,385	-26.02%	125.18%
Importaciones	254,724	264,432	252,852	239,255	188,214	235,656	-26.11%	-7.49%
Comercio	831,317	993,807	949,494	690,706	614,791	1,534,041	-26.05%	84.53%

Fuente: (TRADE MAP, 2022)

2.3 Posición de Perú en las exportaciones de uva a nivel mundial

Según la Tabla N° 10 las exportaciones a nivel mundial de uva fresca han aumentado en 25% durante el periodo 2016 – 2021, así mismo pese a que el año 2020 se paralizó el mundo por la pandemia originada por el virus del COVID-19 en ese año se logró superar los 1,000 millones de dólares en el valor exportado de uva fresca a nivel mundial.

En lo referente a los países proveedores de este fruto el que presentó un mayor y constante desarrollo a lo largo del periodo de estudio es Perú, logrando una tasa de crecimiento de 85%; con lo cual consiguió posicionarse en el 2021 por primera vez como el primer exportador de uva fresca a nivel mundial, importante reconocimiento para el principal producto de la canasta agroexportadora peruana (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2022).

Un comportamiento similar ocurre con países como Sudáfrica, España y Países Bajos los cuales también han presentado un significativo aumento en sus exportaciones a nivel mundial. Un caso especial es el de China el cual hasta el 2020 presentaba un crecimiento de 83% sin embargo al 2021 se observa un fuerte retroceso en el nivel de sus exportaciones.

Finalmente, el caso de Chile, país que hasta el año 2018 se posicionaba como el principal exportador de este fruto, sin embargo, ha tenido una disminución importante de 21%, esta caída se debe a que desde el 2019 el país sureño empezó a padecer de escasez de recursos hídricos, además de enfrentar elevadas olas de calor, lo cual afectó seriamente la calidad de su fruto no permitiéndole ingresar a mercados internacionales, al no cumplir con los estándares de calidad establecidos (Portal Portuario , 2022).

**Tabla N° 10. Principales exportadores de uva fresca a nivel mundial en Valor
FOB 2016 – 2021 (miles de dólares)**

Exportador	2016	2017	2018	2019	2020	2021	VAR. 16 - 20	VAR. 16 - 21
<i>Mundo</i>	7,462,826	8,146,011	8,314,694	8,506,187	9,281,520	9,301,975	24%	25%
Perú	646,318	653,449	763,142	811,771	991,105	1,195,753	53%	85%
Países Bajos	591,602	653,289	778,103	721,695	794,558	918,427	34%	55%
Italia	745,975	863,476	799,773	724,608	839,290	873,444	13%	17%
Chile	1,048,758	996,083	1,082,076	953,146	933,181	826,923	-11%	-21%
Estados Unidos	916,396	903,125	926,400	855,055	822,266	781,591	-10%	-15%
China	663,606	735,177	689,599	987,195	1,212,702	757,081	83%	14%
Sudáfrica	437,707	541,704	541,910	521,161	520,219	708,536	19%	62%
España	325,472	338,022	410,349	343,190	471,337	516,288	45%	59%

Fuente: (TRADE MAP, 2022)

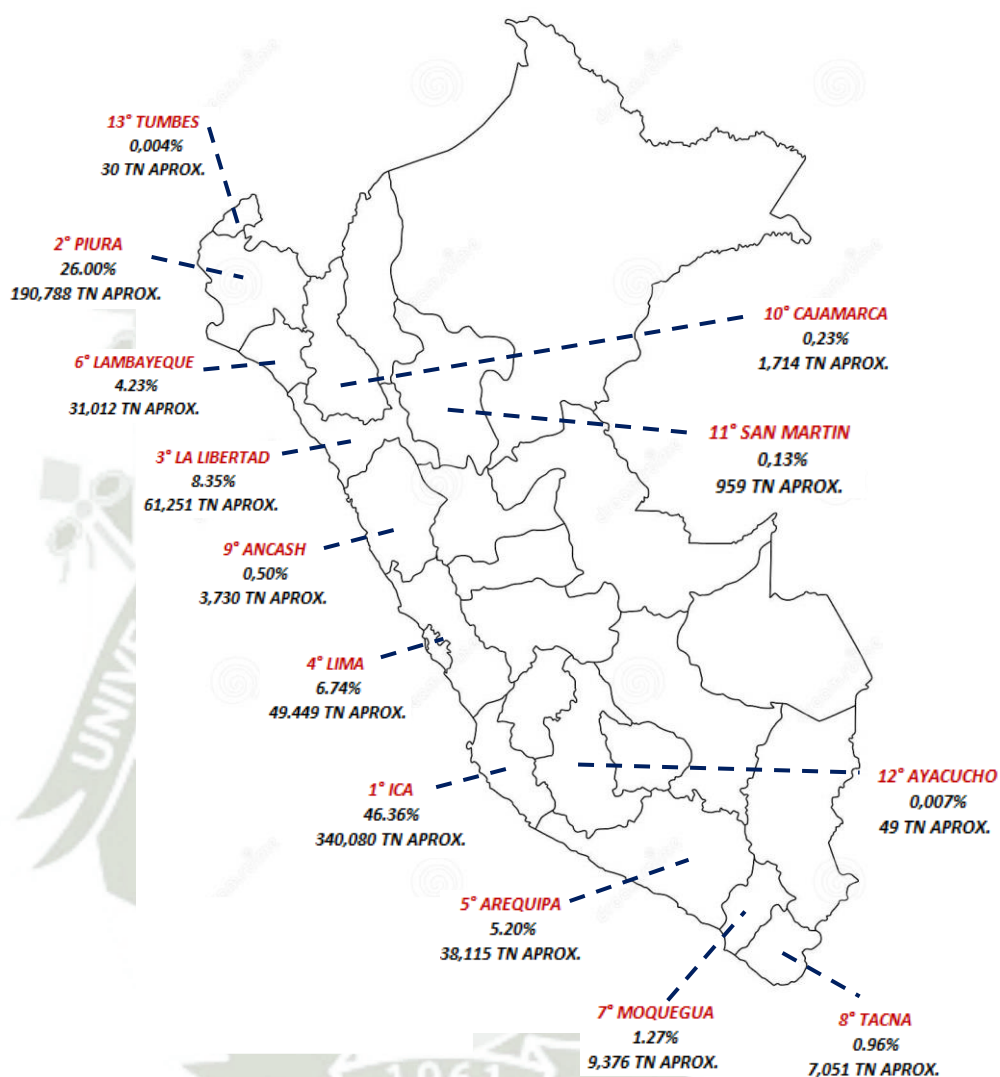
2.4 Características de la uva peruana

La uva fresca peruana o uva de mesa, es un fruto que crece en racimos, cuyo nombre científico es *vitis vinífera*, y cuya subpartida arancelaria corresponde a la N° 080610.

Para su desarrollo se requiere un clima tropical y sub-tropical, oscilante entre los 7° y 25°C, con un cierto grado de humedad, debido a que estando en climas soleados y secos, sus hojas y racimos tienden a quemarse, sin embargo, si la humedad es elevada también puede ser dañina dado que es más propensa a contraer enfermedades relacionadas con hongos. En cuanto a las características de los suelos destinados a la producción de este fruto, se debe preferir suelos franco-arcillosos, los cuales son sumamente fértiles, dado que retienen mejor el agua, lo cual permitirá aprovechar los riegos (Christopher Johan Mathews Rojas, s.f.).

En el Perú las principales zonas productoras de uva se ubican en la costa por el clima favorecedor, destacando el departamento de Ica cuya participación corresponde aproximadamente al 46% del total de la producción, en segundo lugar, se ubica Piura alcanzando una participación de 26%, seguido de La Libertad, Lima y Arequipa (Figura N° 09) (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2022).

Figura N° 09. Participación de la producción de uva fresca por regiones 2020 – toneladas



Fuente: Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI) (2022); FAO STAT (2022)

Respecto a las variedades con las que se cuenta en el territorio nacional se cuenta con las siguientes variedades:

- Superior (White Seedless): Variedad de uva sin pepa, de sabor ligeramente dulce y bayas color verde y forma alargada, este tipo de uva tiene especial aceptación en los mercados de Europa y Estados Unidos.
- Crimson Seedless: Tipo de uva sin pepa de color rojo y bayas medianamente grandes de form elíptica, de sabor dulce, cuenta con buena resistencia para procesos de transporte y manipulación dado que sus racimos son fuertes.

- Thompson Seedless: Variedad de uva sin pepa, de sabor dulce jugosa de bayas verdes y de forma elíptica, es la variedad más solicitada en el exterior, su principal departamento de producción se localiza en Ica.
- Flame Seedless: Tipo de uva sin pepa de sabor dulce, resultado de juntar dos variedades de uvas (Thompson Seedless y Cardinal), principalmente se produce esta variedad en el departamento de Ica.
- Red Globe: variedad de uva más exportada en el Perú, de sabor semidulce y de bayas rojas, grandes y de forma redonda de gran tamaño, usualmente aparte de usarla para consumo también se emplea en decoraciones (Estudio de mercado de la uva campaña 2017/2018, 2018).

Tabla N° 11. Variedades de uva en el Perú

Superior (White Seedless)	Crimson Seedless	Thompson Seedless	Flame Seedless	Red Globe
				

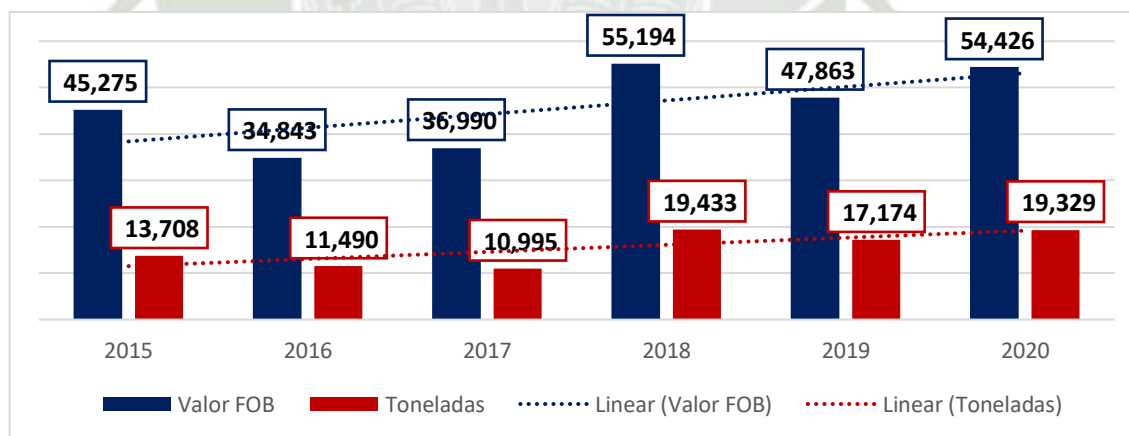
2.5 Crecimiento de las exportaciones de uva fresca peruana a Reino Unido (Valor FOB y Toneladas)

Durante el periodo 2016 – 2020 las exportaciones de uva peruana con destino Reino Unido han mantenido una tendencia creciente, incrementando su valor FOB en 56% y las toneladas exportadas en 68%; así mismo a pesar que el 2020 fue el año en el que se desencadenó la pandemia originada por el virus del COVID-19, esto no afectó a las exportaciones de uva puesto a que en ese año atípico tanto su valor FOB como las toneladas aumentaron en 14% y

13% respecto al año anterior; así también al tomar en cuenta el año 2021 se observa que las exportaciones peruanas de uva con destino a Reino Unido tuvieron una de las tasas de crecimiento más elevadas dado que en ese año se pasó la barrera de las 20 mil toneladas exportadas, lo cual favoreció para que Perú se posicione como principal exportador de uva a nivel mundial (Tabla N° 12).

Sin embargo también se debe tener en cuenta que tanto en el año 2017 como en el 2019 se observa un comportamiento distinto (decreciente) respecto a los demás años los cuales tienen una tendencia creciente; este factor debido al fenómeno climático “El Niño Costero” a principios del año 2017 en el cual las intensas lluvias afectaron a las principales zonas productoras de uva como Piura, Lambayeque y La Libertad, lo cual provocó disminución de la producción de uvas y por ende una disminución en las exportaciones (Bárbara Muñoz & Manuel López, 2017). No obstante, el buen precio de las uvas en el mercado internacional causó que su valor FOB cuente con un crecimiento de 6%. En tanto el decrecimiento en el año 2019 es debido en gran parte a que Reino Unido disminuyó sus importaciones de uva fresca de sus principales proveedores.

Figura N° 10. Crecimiento del valor FOB y toneladas de las exportaciones de uva fresca peruana a Reino Unido (valor FOB en miles de dólares)



Fuente: TRADE MAP (2022)

Tabla N° 12. Variación FOB y toneladas de exportaciones de uva fresca peruana a Reino Unido (Valor FOB en miles de dólares)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Crecimien to 16-20	Crecimien to 16-21
FOB	45,275	34,843	36,990	55,194	47,863	54,426	66,760	56%	92%
CRECIMIENTO		-23%	6%	49%	-13%	14%	23%		
TONELADAS	13,708	11,490	10,995	19,433	17,174	19,329	23,894	68%	108%
CRECIMIENTO		-16%	-4%	77%	-12%	13%	24%		

Fuente: (TRADE MAP, 2022)

2.5.1 Factores que influyen en el crecimiento de las exportaciones de la uva fresca peruana

Las exportaciones peruanas de uva fresca tanto a nivel mundial como al mercado de Reino Unido han tenido un crecimiento exponencial de aproximadamente 553% y 366% respectivamente a lo largo de la última década según cifras de Trade Map (2022).

Dicho crecimiento de las exportaciones peruanas se debe en parte a la firma de distintos acuerdos comerciales que han permitido una mayor apertura de nuestro país hacia mercados internacionales, el primero fue en el año 2009 al entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, lo que permitió dinamizar las exportaciones no tradicionales (Ministerio de Educación, s.f.).

De igual manera en el año 2013 se firmó el Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea lo cual favoreció el ingreso de productos de origen peruano a países europeos como Reino Unido (Juan Carlos Moreyra Muñoz, 2019).

Así también el Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú, mejor conocido por sus siglas SENASA también ha jugado un rol importante en el crecimiento de las exportaciones tanto de la uva como de otros frutos, puesto que dicha entidad garantiza el cumplimiento de los requisitos que mercados extranjeros imponen para el ingreso de los alimentos a su territorio, con lo cual también se ha impulsado la calidad del fruto peruano llegando a ser reconocidos en mercados internacionales (Juan Carlos Moreyra Muñoz, 2019).

Finalmente, el cambio de hábitos alimenticios de la población británica al incluir mayor consumo de frutas en su dieta diaria y a la vez ser un consumidor cada vez más consiente e

informado de lo que está ingiriendo ha ayudado a que se opte por importar productos sanos, naturales y frescos, debido a que a los consumidores les importa la calidad de alimentos que están ingiriendo y como estos pueden causar algún impacto en su salud (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo - España, 2019).

2.6 Exportaciones de uva fresca peruana a Reino Unido por regiones

Según información publicada por PROMPERU, la principal región exportadora de uva es Ica, con 44% de participación del total de los envíos a distintos mercados internacionales en el 2020; sin embargo al tomar en cuenta solo las exportaciones con destino a Reino Unido, solo se encuentran 5 regiones exportadoras, de entre las cuales destaca la región de Piura con una participación de 81.7% en el 2020, así mismo según la tabla N° 13 en dicho año la participación de Piura se incrementó notoriamente respecto a años anteriores.

Tabla N° 13. Participación de las regiones exportadoras de uva fresca con destino a Reino Unido 2017 – 2021 (Valor FOB) en miles de dólares

	2017		2018		2019		2020		2021	
Piura	18,384.03	49.7%	35,655.32	64.6%	33,695.55	70.4%	44,466.04	81.7%	50,070.00	75.0%
Ica	13,871.25	37.5%	13,743.31	24.9%	10,864.90	22.7%	8,163.90	15.0%	13,819.32	20.7%
Lambayeque	4,660.74	12.7%	5,298.62	9.6%	3,063.23	6.4%	1,360.65	2.5%	1,802.52	2.7%
La Libertad	36.99	0.1%	496.75	0.9%	143.59	0.3%	380.98	0.7%	1,068.16	1.6%
Arequipa	36.99				95.73	0.2%				
Callao							54.43	0.1%		

Fuente: Promperú

2.7 Limitantes y riesgos para la producción y exportación de uva fresca en el Perú

La producción, comercialización y exportación de uva fresca como todo negocio en cada etapa presenta una serie de limitantes y problemáticas las cuales debe tomarse en cuenta para proveerlas o minimizarlas.

2.7.1 Riesgos y limitantes en la etapa productiva

- Uno de los mayores riesgos es la presencia de plagas y enfermedades de entre las cuales una de las más comunes en el fruto de la uva es la plaga de Mildiu, enfermedad que afecta principalmente a las áreas verdes de la planta como a las hojas, tallo y racimos, este hongo causa manchas en las hojas y se da lugar en ambientes muy húmedos, dañando la calidad del fruto (Agro Bayer Perú, 2022). En el 2012 se dio en Piura la presencia de este hongo por primera vez, posteriormente en el 2017 por las lluvias catastróficas volvió aparecer, pero ya con más conocimiento sobre el hongo se tomaron acciones que contrarresten la propagación y se evitaron las pérdidas de hasta el 50% en la producción de uva según Muñoz y López (2017) citado por la Universidad de Piura.

Posteriormente también se hallaron casos de este hongo en Ica, se presume que fue por el ingreso de alguna planta infectada al país y que al principio se confundió con la oidiosis, enfermedad causada por el hongo llamado Erysiphe Necátor que llena las hojas con un polvillo blanco que genera que estas se enrosquen y no protejan al fruto del sol (Bayer, 2020).
- La escasez del recurso hídrico también representa una limitante para la expansión de la producción de cualquier fruto, respecto a la uva si bien es uno de los frutos que menos recurso hídrico necesita, el déficit hídrico en la uva produce la reducción del crecimiento en raíz, tronco, bayas y racimos dañando su calidad y crecimiento según Caycho Rodríguez, Condezo Aliaga, Pancorbo Mendez, & Romero Casasola, (2017). Además, en las tierras de la costa peruana no se cuenta con amplio suministro hídrico, lo cual perjudica la producción de uva y a su vez incrementaría los costos para cubrir el óptimo abastecimiento de agua. (Nima Maza, 2019)
- Finalmente el clima así como representa una ventaja también representa un riesgo para la producción de los frutos, puesto que es un factor impredecible, sobre el cual no se tiene control y suele presentar cambios inesperados que pueden afectar y malograr la producción como el fenómeno del Niño Costero que como su nombre lo indica hace referencia al niño Jesús ya que ocurre en navidad en el Océano Pacífico, este provoca el calentamiento de las aguas costeras, lluvias intensas, periodos muy húmedos que son propicios para la proliferación de hongos que son perjudiciales para la planta de la uva y que afectan su producción (Ministerio de Educación, s.f.). Este fenómeno también causa pérdida de terrenos para la agricultura, destrucción de infraestructura productiva

y de carreteras que permitan la salida del producto de las ciudades afectadas hacia el puerto donde partirá la mercedaría para exportar (Ministerio de Agricultura y Riego, 2019).

2.7.2 Riesgos y limitantes en la etapa de comercialización y exportación

- Perú cuenta con una cadena logística de exportación ineficiente, debido a que el proceso y trámites necesarios no se realizan rápidamente, lo cual no solo ralentiza la llegada de los envíos a los países destinos, sino daña la calidad del fruto y produce más costos restándonos competitividad.
- Otro factor que puede representar un riesgo o limitante en la exportación de frutos como la uva fresca es el hecho que no existe una correcta trazabilidad del producto desde que este sale del país de origen hasta la llegada al país destino o punto en el que se quedó con el comprador lo cual lleva a que las empresas pueden llegar a tener problemas de pérdida, robos o alteración de la mercadería por lo que muchas empresas contratan un seguro para protegerse de estos incidentes.
- Falta de conocimiento por parte de nuevos exportadores sobre todo el proceso a realizar para exportar su producto ocasionando incumplimiento de requisitos o estándares de calidad establecidos, dificultando el ingreso de sus productos al país destino.

2.8 Desafíos para la uva fresca peruana

- Actualmente el negocio de las uvas es mucho más competitivo y maduro que hace 10 años atrás, por lo cual si se quiere seguir ocupando una posición privilegiada en el mercado internacional el principal reto que afronta la uva peruana es conseguir producir más frutos de mejor calidad y sabor a un menor costo.
- Cada vez los consumidores cuentan con más información al alcance de sus manos, por lo cual se convierten en consumidores más exigentes, por ende, es necesario que los frutos ofrecidos cumplan con los estándares de calidad solicitados por el mercado, así

mismo es necesario invertir en el desarrollo genético de nuevas calidades de uva que se asemejen más a lo que el mercado quiere.

- Año a año aparecen nuevas plagas y enfermedades que terminan por afectando y dañando la calidad de la uva fresca peruana, por lo cual para contrarrestar los efectos es necesario llevar un estricto y riguroso control sanitario.

CAPITULO 3: COMPETITIVIDAD DE LA UVA PERUANA FRENTE A LOS PRINCIPALES PROVEEDORES DE UVA EN REINO UNIDO

3 Competitividad de la uva peruana frente a los principales proveedores de uva en Reino Unido

Para evaluar la competitividad de la uva fresca peruana en el mercado de Reino Unido se realizó un análisis comparativo, entre la uva peruana y las uvas procedentes de Sudáfrica, España, Chile y Egipto, debido a que como se señaló en el capítulo I estos son los principales proveedores de uva para el mercado inglés durante el periodo de estudio.

Los indicadores que se tomaron en cuenta para el desarrollo del análisis comparativo son:

- Rendimiento por hectárea de uva fresca, para el cual se consideró la producción y superficie cosechada de uvas
- Valor Unitario de Exportación
- Estacionalidad de las exportaciones
- Participación de la uva respecto al total importado
- Cronograma de producción
- Costo de producción por hectárea y kilo
- Posición en el Índice de Desempeño Logístico
- Distancia Geográfica respecto a Reino Unido
- Certificaciones de Calidad de empresas exportadoras de uva

Cabe recalcar que en el análisis de la estacionalidad de la uva fresca no se incluyó a Egipto; de igual manera para el análisis del costo de producción solo se tomó en cuenta a los países de Perú y Chile, esto debido a que no se encontró información confiable de los demás proveedores,

finalmente para analizar las certificaciones de calidad solo se tomó en cuenta una empresa representativa por cada país proveedor dado que no todas las empresas exponen esta información.

Finalmente, también se tomó el siguiente indicador:

- Margen por cosecha y margen antes de impuestos de la empresa peruana exportadora de uva Agrokasa Holdings (Única empresa agroexportadora peruana que brinda información financiera)

Para dicho indicador no se realizó el análisis comparativo debido a falta de información de los demás países proveedores.

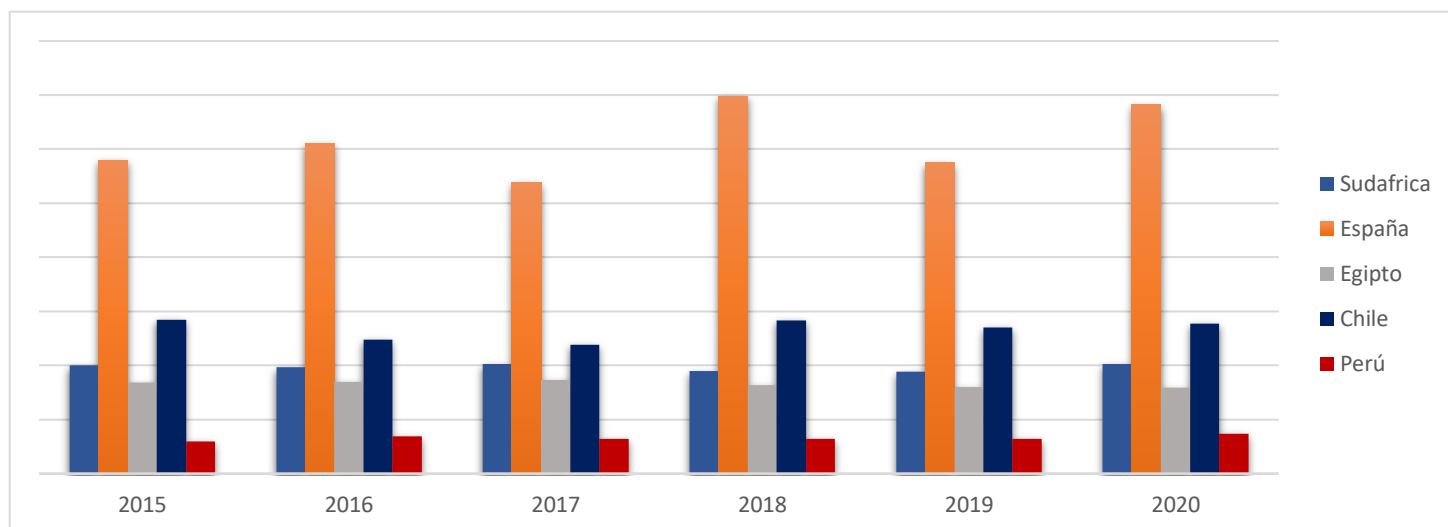
3.1 Producción de uva fresca de los 5 principales proveedores de uva para Reino Unido

En la Figura N°11 se expone la producción en toneladas de los 5 principales proveedores de uva fresca para Reino Unido durante el periodo 2015 – 2020, en la cual se aprecia que España es ampliamente el país con mayor producción de uva fresca puesto que generalmente supera o bordea los 6 millones de toneladas, en tanto los países que ocupan el segundo y tercer lugar, Chile y Sudáfrica respectivamente no superan la barrera de los 3 millones de toneladas en producción de uva; en cuarta posición se encuentra Egipto cuya producción supera el millón y medio de toneladas producidas, y finalmente en quinta posición se ubica Perú, el cual al 2020 alcanzó una producción de 733 mil toneladas (Tabla N° 14).

En lo referente a la variación durante el periodo 2016 al 2020, los proveedores que más aumentaron su producción corresponden a España y Chile; con una tasa de crecimiento promedio anual de 2.8% para ambos países; en tanto la producción peruana de uva tuvo una tasa de crecimiento promedio anual de 1.5%, dicho crecimiento se debe a la implementación de tecnología moderna e innovación y a la expansión en las zonas costeras (pampas) y desérticas del país. Sin embargo, el crecimiento de la producción ha tenido caídas debido a los fenómenos climáticos que el Perú atraviesa, como es el fenómeno del Niño Costero que disminuyó la producción de uva en el 2017 (José Lupú, Sergio Carrasco & Ketty Vásquez, 2020).

Finalmente, el único proveedor que muestra una caída en el nivel de su producción corresponde a Egipto.

**Figura N° 11. Producción anual de uva de Sudáfrica, España, Chile, Egipto y Perú
(toneladas)**



Fuente: FAO STAT (2022)

**Tabla N° 14. Variación por año de producción de uva fresca procedente de
Sudáfrica, España, Egipto, Chile y Perú 2016 – 2020 en toneladas**

País	2015	2016	2017	2018	2019	2020	% Var. 16-20	Crec. Promedio anual
Sudáfrica	2,007,336	1,966,291	2,032,582	1,901,736	1,883,309	2,028,185	3.1%	0.8%
		-2%	3%	-6%	-1%	8%		
España	5,799,131	6,102,851	5,387,403	6,983,260	5,745,450	6,817,770	11.7%	2.8%
		5%	-12%	30%	-18%	19%		
Egipto	1,686,706	1,691,194	1,734,424	1,641,075	1,595,380	1,586,342	-6.2%	-1.6%
		0%	3%	-5%	-3%	-1%		
Chile	2,842,135	2,478,780	2,383,095	2,828,021	2,701,588	2,772,561	11.9%	2.8%
		-13%	-4%	19%	-4%	3%		
Perú	597,939	689,957	645,012	645,545	639,815	733,610	6.3%	1.5%
		15%	-7%	0%	-1%	15%		

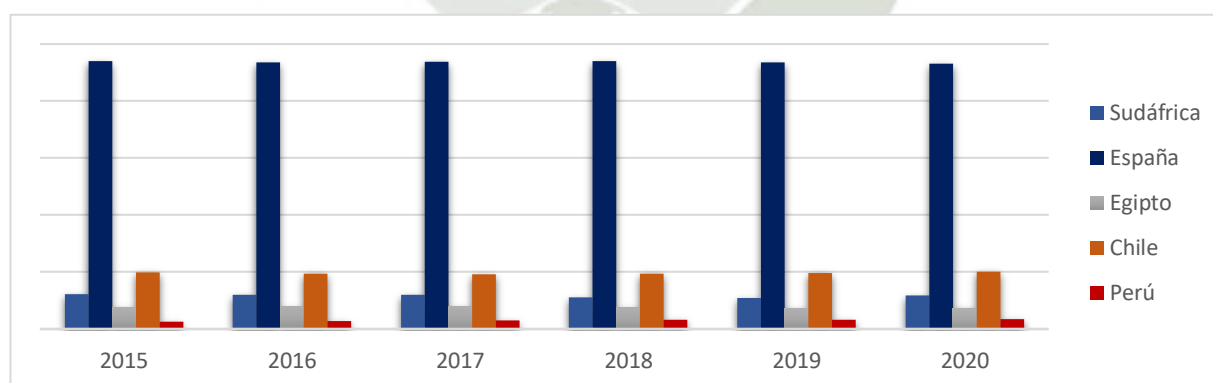
Fuente: (FAO STAT, 2022)

3.2 Superficie cosechada de uva fresca de los 5 principales proveedores de uva fresca a Reino Unido

Según la tabla N° 15 España es ampliamente el país con mayor superficie destinada a la producción de uva fresca al contar con más de 900 mil hectáreas, durante el periodo de estudio 2016 al 2020; sin embargo, presenta una variación negativa entre el primer y último año de estudio, (-0.37%), mismo comportamiento que Sudáfrica y Egipto, los cuales cayeron en 2.8% y 7.14% respectivamente.

Así mismo solo los proveedores ubicados en Sudamérica presentaron un comportamiento positivo en cuanto a superficie cosechada destinada a la producción de uva fresca; en el caso de Chile, segundo país con mayor cantidad de hectáreas cosechadas superando las 200 mil hectáreas en el año 2020, tuvo una variación del 2016 al 2020 de 3.32%, en tanto Perú a pesar de ser el proveedor con menor cantidad de hectáreas cosechadas presenta un crecimiento significativo de 25.81% al pasar de tener aproximadamente 27 mil hectáreas en el 2016 a contar con más de 35 mil en el año 2020, alcanzando una tasa de crecimiento promedio anual de 5.9%; esta cifra corrobora la importancia que ha tomado este fruto en los últimos años para la agroindustria peruana (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), 2018).

Figura N° 12. Superficie Cosechada de uva fresca de Sudáfrica, España, Egipto Chile y Perú en hectáreas 2016 – 2020



Fuente: FAO STAT (2022)

Tabla N° 15. Variación por año de superficie cosechada de uva fresca procedente de Sudáfrica, España, Egipto, Chile, Perú 2016 – 2020 en hectáreas

País	2015	2016	2017	2018	2019	2020	% Var. 16-20	Crec. Promedio anual
Sudáfrica	123,397	120,477	119,181	111,351	109,244	117,100	-2.80%	-0.7%
		-2%	-1%	-7%	-2%	7%		
España	941,056	935,105	937,763	939,920	936,890	931,630	-0.37%	-0.1%
		-1%	0%	0%	0%	-1%		
Egipto	74,926	77,418	78,217	74,529	72,517	71,889	-7.14%	-1.8%
		3%	1%	-5%	-3%	-1%		
Chile	199,027	194,456	192,821	193,647	195,357	200,906	3.32%	0.8%
		-2%	-1%	0%	1%	3%		
Perú	26,650	27,946	29,777	32,543	33,238	35,159	25.81%	5.9%
		5%	7%	9%	2%	6%		

Fuente: (FAO STAT, 2022)

3.3 Rendimiento promedio de uva fresca de los 5 principales países proveedores de uva fresca a Reino Unido

Para el cálculo del rendimiento se tomó en cuenta tanto la producción total anual de uva en toneladas como el número de hectáreas destinadas a la cosecha de uva fresca de cada uno de los 5 países proveedores, acorde a la siguiente formula:

$$\text{Rendimiento} = \frac{\text{Producción (TN)}}{\text{Superficie cosechada (Ha)}}$$

Según la Tabla N° 16 Sudáfrica durante el periodo de estudio 2016-2020 presenta un rendimiento promedio de 17 toneladas con una tasa de crecimiento promedio anual de 1.5%; así mismo al analizar los componentes que conforman el rendimiento se distingue que si bien su producción creció en 3% respecto al mismo periodo, la cantidad de hectáreas destinadas a producción de uvas disminuyó en casi la misma medida (2.8%), lo que indica que se está aprovechando mejor las hectáreas cosechadas.

Para el caso de España se observa que el rendimiento promedio por hectárea de uva fresca es de 6.63 toneladas, alcanzando una tasa de crecimiento anual de 2.9%. Una cifra bastante baja respecto a los demás proveedores; además se observa que la cantidad de hectáreas

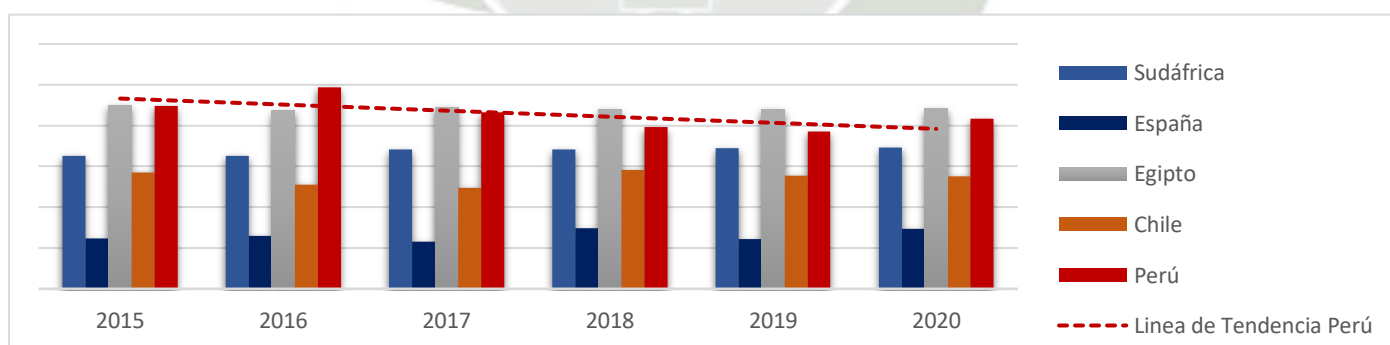
destinadas para este fruto no ha presentado variaciones significativas, sin embargo, su producción si ha presentado un crecimiento de 12% en el 2020 respecto al 2016, lo que corrobora que se está mejorando el rendimiento.

Egipto cuenta con un rendimiento por hectárea promedio de 22.02 toneladas de uva y con un crecimiento promedio anual casi nulo de 0.25%, con lo cual se determina que el rubro de la uva fresca en dicho país se está estancando o contrayendo.

En el caso de Chile, cuenta con un rendimiento promedio de 13.46 toneladas por hectárea en tanto su tasa de crecimiento promedio anual fue de 2%, de la misma manera se observa un crecimiento tanto en su producción como en las hectáreas destinadas a la cosecha de uva fresca.

Finalmente, en el caso peruano se observa un comportamiento distinto al del resto de proveedores, puesto que es el único proveedor que presenta un significativo decrecimiento en su rendimiento por hectárea (-15.5%), sin embargo, esta situación se da por el gran incremento en el número de hectáreas destinadas a la uva fresca (25.81%), lo cual, si bien disminuye su rendimiento, indica que la cosecha de una fresca en el país se encuentra en expansión (Tabla N° 16).

Figura N° 13. Rendimiento anual por hectárea de Sudáfrica, España, Chile, Egipto y Perú (t/ha)



Fuente: FAO STAT (2022)

Tabla N° 16. Variación por año del rendimiento de uva fresca procedente de Sudáfrica, España, Egipto, Chile, Perú 2016-2020 en (t/ha)

País	2015	2016	2017	2018	2019	2020	% Var. 16-20	Crec. Promedio anual
Sudáfrica	~10	~10	~10	~10	~10	~10	0%	~0%
España	~5	~5	~5	~5	~5	~5	0%	~0%
Egipto	~15	~15	~15	~15	~15	~15	0%	~0%
Chile	~10	~10	~10	~10	~10	~10	0%	~2%
Perú	~15	~18	~15	~15	~15	~15	-15.5%	~25.81%

Sudáfrica	16.27	16.32	17.05	17.08	17.24	17.32	6.12%	1.5%
		0%	4%	0%	1%	0%		
España	6.16	6.53	5.74	7.43	6.13	7.32	12.13%	2.9%
		6%	-12%	29%	-17%	19%		
Egipto	22.51	21.84	22.17	22.02	22	22.07	1.01%	0.25%
		-3%	2%	-1%	0%	0%		
Chile	14.28	12.75	12.36	14.6	13.83	13.8	8.26%	2.0%
		-11%	-3%	18%	-5%	0%		
Perú	22.44	24.69	21.66	19.84	19.25	20.87	-15.49%	-4.12%
		10%	-12%	-8%	-3%	8%		

Fuente: (FAO STAT, 2022)

3.4 Valor unitario anual de la uva fresca de los 5 principales países proveedores de uva fresca a Reino Unido

Para el cálculo del valor unitario se tomó en cuenta el valor FOB y toneladas exportadas de cada uno de los 5 proveedores de uva al mercado inglés, siguiendo la formula:

$$\text{Valor Unitario} = \frac{\text{Valor FOB}}{\text{Toneladas}}$$

Según la tabla N° 17 se observa que el país con mayor crecimiento del año 2020 respecto al año 2016 tanto en el valor FOB como en el volumen exportado es Perú, alcanzando una tasa de 56% y 68% respectivamente.

Seguidamente se encuentra España el cual presenta un crecimiento principalmente en su valor exportado, alcanzando una tasa de 12%.

En el caso de Sudáfrica se observa que el volumen de sus exportaciones ha disminuido en casi -10%, sin embargo, su valor se ha incrementado.

Finalmente, para el caso de Chile y Egipto se observa un significativo decrecimiento tanto en su valor como en el volumen exportado con destino a Reino Unido.

**Tabla N° 17. Evolución de las exportaciones de los principales países
proveedores de uva fresca a Reino Unido 2016 – 2020 en Valor FOB en miles
de dólares y Toneladas**

PAIS		2016	2017	2018	2019	2020	% VAR. 16-20
SUDAFRICA	FOB	112,699	123,174	126,786	124,518	122,387	8.6%
	TN	84.642	78.602	74.323	75.829	76.347	-9.8%
ESPAÑA	FOB	124,873	125,430	166,943	114,560	140,083	12.2%
	TN	54.868	49,510	67.205	49.600	56.456	2.9%
CHILE	FOB	48,472	50,313	57,821	40,549	44,061	-9.1%
	TN	34,440	31,546	33,007	24,641	26,779	-22.2%
EGIPTO	FOB	74,470	58,278	60,039	57,522	62,697	-15.8%
	TN	37.921	27.349	28.152	28.736	27.590	-27.2%
PERÚ	FOB	34,843	36,990	55,194	47,863	54,426	56.2%
	TN	11.490	10.995	19.433	17.174	19.329	68..2%

Fuente: (TRADE MAP, 2022)

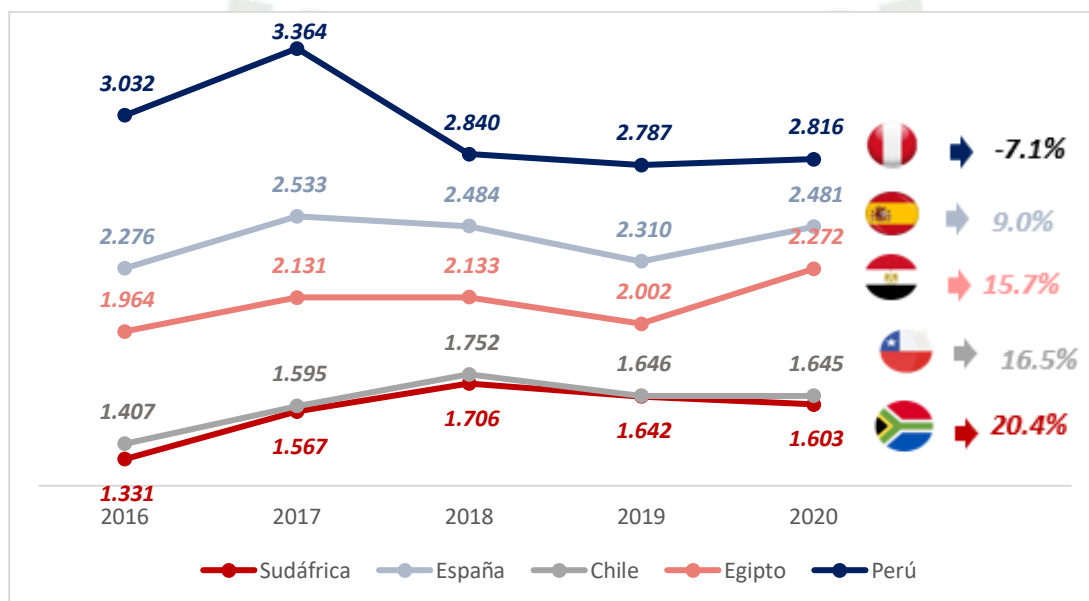
Respecto al valor unitario de exportación con destino a Reino Unido, según la Figura N° 14, durante el periodo de análisis Perú es el proveedor que cuenta con mayor valor unitario respecto a los demás proveedores, alcanzando picos de 3,364 dólares por tonelada exportada en el año 2017, sin embargo, a partir del año 2018 este precio se ha visto reducido y se ha estabilizado en una cifra promedio de 2,815 dólares. Este fuerte decrecimiento es debido al notorio incremento en el volumen exportado el cual avanza a un ritmo más acelerado en comparación al valor exportado, Puesto que desde el año 2018 se exporta a Reino Unido casi 20 mil toneladas de uva, casi el doble de toneladas respecto a los años previos, lo que indica que la uva peruana tiene mayor demanda, sin embargo, esto no se traduce en su valor.

Así mismo en segundo y tercer lugar se encuentran España y Egipto respectivamente los cuales han presentado un notorio crecimiento en el valor unitario exportado en el año 2020 a pesar de ser este un año atípico, alcanzando así cifras de 2,481 y 2,272 dólares respectivamente.

En cuarta posición se encuentra Chile, el cual cuenta con un valor unitario sumamente inferior respecto a Perú, España y Egipto, con una cifra de 1,645 dólares en el año 2020, sin embargo, presenta una tasa de crecimiento de 16.5% durante el periodo de estudio.

Finalmente, en quinta posición se ubica el primer proveedor de uva para Reino Unido, Sudáfrica, el cual junto con Chile presentan el mismo comportamiento durante el periodo de estudio alcanzando una cifra de 1,603 dólares por tonelada en el año 2020; sin embargo, se debe recalcar que este proveedor es el que presenta la mayor tasa de crecimiento durante el periodo 2016 – 2020.

Figura N° 14. Valor unitario de los 5 principales países exportadores de uva en miles de dólares. (en miles de dólares)



Fuente: TRADE MAP (2022)

3.5 Participación de los principales países proveedores de uva fresca en las importaciones de uva de Reino Unido.

En el 2020 Reino Unido se posicionó como el sexto importador de uvas fresca en el mundo en lo referente a toneladas, se puede observar en el Anexo N° 07 que en ese año se importaron 277, 240 toneladas de uva fresca, esta cifra comparada con el año 2016 muestra una variación de 0.7%, lo que indica que el nivel de importaciones de uva fresca de Reino Unido durante el periodo de estudio se ha mantenido constante, sin embargo lo que si ha disminuido es la participación total de los 5 principales proveedores (-8.19%).

Así mismo a pesar de ser el 2020 un año especialmente atípico para Reino Unido puesto que además de enfrentar los efectos de la pandemia originada por el virus del COVID 19 como el

cierre de fábricas, comercios, prohibición de viajes, entre otros tuvo que afrontar además los efectos de su salida de la Unión Europea, sin embargo, estos dos eventos no afectaron ampliamente el nivel de importaciones puesto que estas solo presentaron una disminución de 1.6%, respecto al año previo de la pandemia

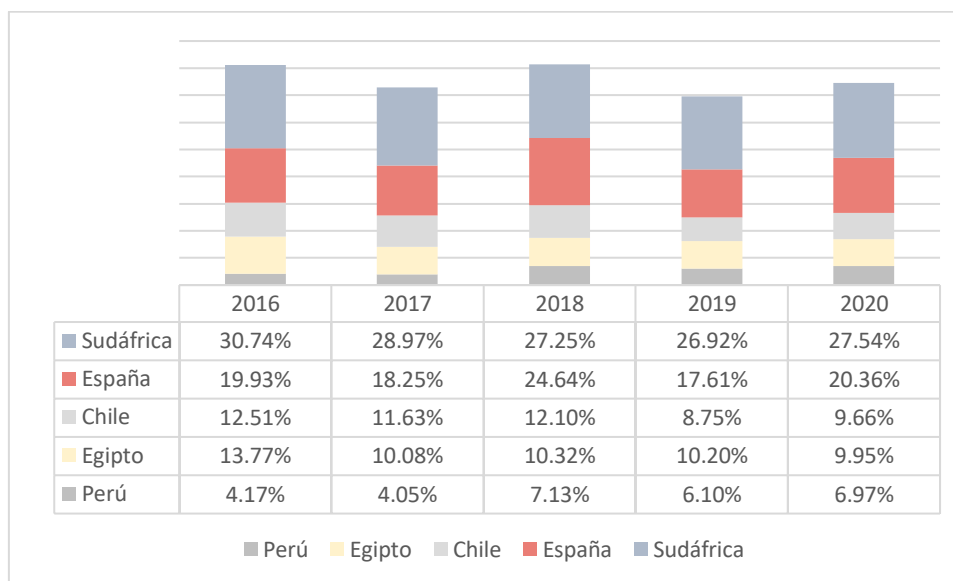
Respecto a la participación de cada uno de los 5 principales proveedores de uva para el país inglés se observa ligeros cambios año a año, sin embargo, estos cambios no varían significativamente la posición que ocupa cada proveedor.

Sudáfrica, principal proveedor de uva al país inglés cuenta con una participación de 27.54% respecto al total de importaciones en el año 2020, así se observa que durante el periodo de estudio este porcentaje se ha mantenido en un rango entre 26.9% y 30.7%, sin embargo, muestra una tendencia decreciente alcanzando una tasa de decrecimiento anual de -2.71% (Anexo N° 07).

En lo que respecta a España se observa que durante el periodo de estudio su participación fluctúa entre el 17.61% y 24.64% y cuenta con una tasa de crecimiento promedio anual casi nula de 0.54%; Chile el tercer país proveedor de uva a Reino Unido, cuenta con una participación de 9.66% en el 2020, así mismo se observa que la participación de la uva chilena en los dos últimos años viene disminuyendo notoriamente, por lo cual su tasa de crecimiento anual es de -6.26% caso similar es el de Egipto el cual año a año va disminuyendo su participación alcanzando la mayor tasa de decrecimiento (-7.8%).

Finalmente, Perú muestra un crecimiento en la participación de uvas frescas respecto al total importado, demostrando que la uva peruana va ganando un lugar en el mercado inglés, pues cuenta con la mayor tasa de crecimiento anual (13.69%).

Figura N° 15. Participación de los 5 principales países proveedores de uva fresca en las importaciones de uva de Reino Unido 2016 – 2020 en toneladas.



Fuente: TRADE MAP (2022)

Un factor adicional que tomar en cuenta es la cantidad de proveedores con las que cuenta Reino Unido, según la tabla N° 18, en el 2020 Reino Unido importó uva fresca de 28 países de los cuales el 46% corresponde a países pertenecientes al continente europeo, 21% corresponde a países del continente americano, 17% corresponde a países africanos y finalmente el 14% restante es proveniente de países de origen asiático.

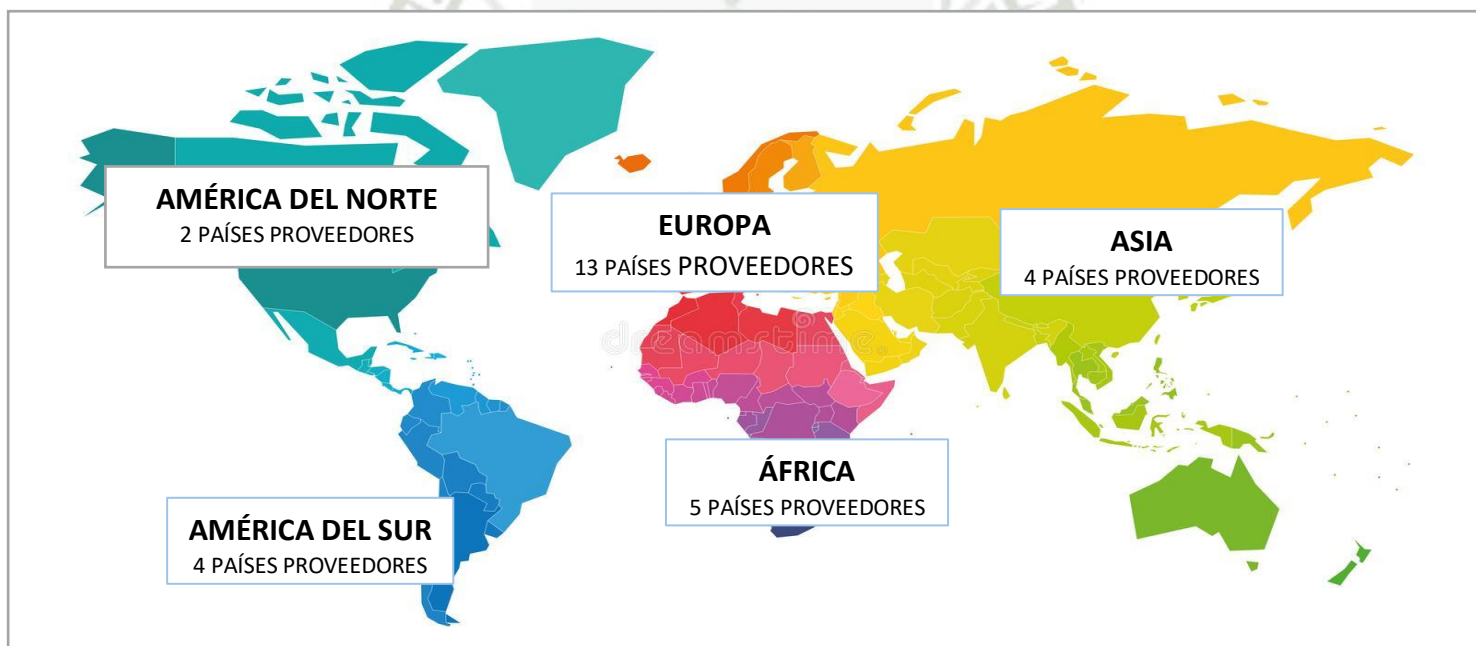
Respecto a los años anteriores se observa que la cantidad de proveedores de uva para Reino Unido durante el periodo de estudio fluctúa entre 24 y 30 proveedores, en lo que respecta a su la distribución de sus proveedores esta se mantiene acorde al año 2020 (Tabla N° 18).

Tabla N° 18. Número de países proveedores de uva fresca a Reino Unido 2016 – 2020

	2016	2017	2018	2019	2020
Total de proveedores	27	24	28	30	28
América	6	5	6	6	6
Europa	11	11	15	15	13
Asia	5	5	3	5	4
África	5	3	4	4	5
Oceanía	-	-	-	-	-

Fuente: (TRADE MAP, 2022)

Figura N° 16. Distribución Geográfica por continente de países proveedores de uva fresca a Reino Unido – año 2020



Fuente: TRADE MAP (2022)

3.6 Estacionalidad de las exportaciones de uva fresca

Reino Unido es un mercado exigente y varios países lo tiene como su principal país destino de sus exportaciones de uva fresca, esto genera alta competitividad por lo que es importante idear estrategias para poder mantenerse en una posición privilegiada, una de estas estrategias

se basa en tener en cuenta los meses en que los distintos proveedores realizan sus exportaciones a Reino Unido, de esta manera se puede aprovechar o encontrar una ventana en la cual el mercado no esté muy saturado, realizar mayores envíos obteniendo así un mejor precio, sin embargo, para que esto sea posible debe estar alineado con los meses de cosecha del fruto.

En la Figura N° 17 se expone la estacionalidad de las exportaciones de uva al mercado inglés durante el periodo 2017 – 2020; se observa que Sudáfrica, principal proveedor de uva fresca a Reino Unido, durante los meses de mayo a octubre no realiza exportaciones al mercado inglés, puesto que su fruto está en el proceso de crecimiento, en tanto sus envíos de uva lo realiza entre los meses de noviembre a abril, alcanzando su pico máximo en el mes de enero, mes en el que los envíos de los demás proveedores caen o son nulos.

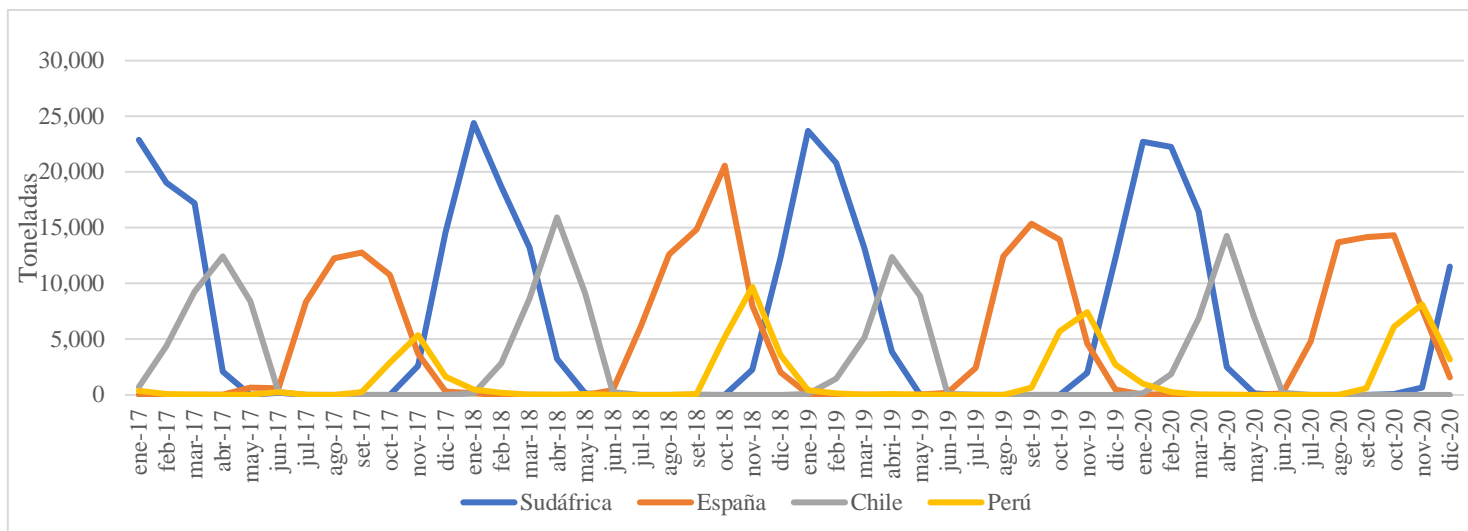
En el caso de la uva española se observa que sus envíos los realiza durante los meses de julio – diciembre debido a la gran cantidad de uva que produce durante este periodo, lo cual resulta bastante ventajoso especialmente durante los 3 primeros meses (julio, agosto, setiembre) puesto que aprovecha la ventana estacional.

En cuanto a las exportaciones de uva fresca de Chile se realiza generalmente de febrero a mayo y estas suben cuando va finalizando la temporada de las uvas provenientes de Sudáfrica. Estos dos países (Chile y Sudáfrica) aprovechan para proveer de uva a Reino Unido cuando España y Perú exportan cantidades bajas o nulas al país del continente europeo.

Las exportaciones de Perú empiezan un mes antes que los envíos de Sudáfrica y sus envíos se realizan durante los meses de octubre a diciembre, así mismo se observa que nuestro país compite directamente con dos proveedores, España y Sudáfrica los meses de noviembre e inicios de diciembre (Anexo N° 08).

En el caso de la uva procedente de Egipto no se encontró información referente a los envíos mensuales, por lo cual no se pudo obtener la estacionalidad de su fruto.

Figura N° 17. Estacionalidad de las exportaciones de uva fresca de los 5 principales países proveedores de Reino Unido



Fuente: TRADE MAP (2022)

Según la Tabla N° 19 los países proveedores que cuentan con un mayor periodo de exportación de uva fresca a Reino Unido (6 meses) corresponden a Sudáfrica y España, en tanto los proveedores sudamericanos Chile y Perú solo cuentan con un periodo de exportación de 4 y 3 meses respectivamente. Así también el proveedor con mayor ventaja es España que cuenta con 3 meses al año en el cual los principales proveedores de uva a Reino Unido aún no se encuentran en temporada de cosecha. En tanto Perú presenta una desventaja, puesto que sus meses de exportación los debe compartir con las uvas procedentes de Sudáfrica y España.

Tabla N° 19. Calendario de Estacionalidad de 5 principales proveedores de uva fresca a Reino Unido

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Duración de periodo de exportaciones
Sudáfrica	■	■	■	■							■	■	6 Meses
España							■	■	■	■	■	■	6 Meses
Chile		■	■	■	■								4 Meses
Egipto													-
Perú										■	■	■	3 Meses

Fuente: (TRADE MAP, 2022)

3.7 Cronograma de producción de los 5 principales proveedores de uva fresca a

Reino Unido

Reino Unido es un mercado que demanda grandes cantidades de uva fresca y cuya población disfruta del sabor de este fruto, además optan por consumir mayor cantidad de uva sin semilla “Seedless”; debido a esto las empresas agroexportadoras producen mayor cantidad de uva fresca sin semilla.

Dentro de los tipos de uva tenemos a la White Seedless que no tienen semilla de la cual las variedades más populares son la Thompson, Arra 15 y la Sweet Globe, otro tipo de uva popular es la Red Seedless dentro de la cual destaca la variedad Flame y por último esta la uva roja con semilla en la cual se comercializa más la variedad denominada Red Globe.

Según el Anexo N° 09, se tomaron 5 empresas de cada país (Sudáfrica, España, Egipto, Chile y Perú) para comparar los periodos de cosecha de las principales variedades de uva antes descritos.

Para la empresa Dippenaar Choice Fruit ubicada en Sudáfrica, las cosechas de las variedades de uva más solicitadas son de noviembre a enero siendo la Arra 15, Flame y la Thompson las que se pueden cosechar desde diciembre.

Para la empresa española Uvas Doce, las variedades de uva Crimson, Red Globe y Sweet Globe se cosechan desde agosto siendo la Crimson la que termina este periodo hasta fin de diciembre.

La empresa El Roda ubicada en Egipto, cosecha las uvas (Crimson, Flame, Red Globe y Sweet Globe) a mediados de año por un periodo de 9 semanas aproximadamente.

Para la empresa chilena Fresh Land Chile S.A. las cosechas de uvas son generalmente a inicios del año por ejemplo la variedad Flame empieza desde la cuarta semana del año mientras que la Red Globe y Crimson desde la primera semana de marzo hasta la segunda semana de mayo.

Finalmente, se tiene a la empresa Greenland Perú que abarca gran parte de las variedades de uva más demandadas cuya cosecha son de noviembre a enero sin embargo las variedades cuyo periodo de cosecha es más largo son la variedad Red Globe que empieza desde septiembre y la Thompson en octubre.

Como se puede observar en el Anexo N° 09 el comportamiento es similar al calendario de estacionalidad (Tabla N° 18) ya que las empresas suelen cosechar el fruto en periodos

similares a las exportaciones de uva que realiza cada país a Reino Unido y se reafirma que la uva peruana compite con la uva española y sudafricana por coincidir en el periodo de cosecha a inicios y fines de año.

Además, pese a que no se encontró información sobre la estacionalidad de las uvas procedentes de Egipto, siguiendo el cronograma de producción expuesto se estima que dicho país realiza sus envíos de uva durante los meses de mayo a agosto, compartiendo estos meses con las uvas chilenas y españolas.

3.8 Costo de producción por hectárea y kilogramo de la uva fresca

3.8.1 Costos de producción por hectárea y kilogramo de uva peruana

Según información recabada en la Encuesta Nacional Agraria (ENA) llevada a cabo en el 2018, publicada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) el costo de producción promedio de uva fresca por hectárea, es de 52 802 soles, el grueso de dicho monto corresponde a el pago por jornales con una partición de 78% del total, así mismo se incluye variables como el costo del riego, fertilizantes, alquiler de equipos, entre otros; en lo referente al ítem “otros” se toma en cuenta el costo de accesorios necesarios para el acopio, como jvasas o cajas; el costo de certificados de calidad, certificaciones de SENASA y uniformes como trajes y gorros entre otras vestimentas necesarias para el trabajo (José Luis Grozo Benavente, 2021).

Además, tomando en cuenta un rendimiento de aproximadamente 19 toneladas, se obtiene el costo de producción por kilo de 2.66 soles. (Tabla N° 20)

Tabla N° 20. Costo de Producción Promedio Nacional de uva fresca peruana-2018

Ítem	Costo	Estructura Porcentual
Abono	S/.664.80	1%
Fertilizantes	S/.1,670.60	3%
Plaguicidas	S/.1,096.50	2%
Arrendamiento de tierras	S/.346.50	1%
Jornales	S/.41,255.60	78%

Riego	S/.2,061.00	4%
Asistencia técnica	S/.269.60	1%
Alquiler o reparación de equipos	S/.1,643.00	3%
Combustible	S/.1,829.90	3%
Otros	S/.1,964.80	4%
Costo de Producción por hectárea	S/.52,802.30	100%

Rendimiento por hectárea (Kg)	19,837
Costo de producción por kilogramo	S/. 2.66

Fuente: (José Luis Grozo Benavente, 2021)

Así mismo al tomar en cuenta los dos principales departamentos productores de uva fresca en Perú, el costo de producción por kilogramo de la principal región productora de uva en el Perú, Ica, corresponde 2.23 soles monto inferior al promedio nacional en 16%, en tanto el segundo departamento productor del Perú y principal exportador de uva a Reino Unido, Piura, tiene un costo de producción de 3.39 soles por kilogramo, monto superior al promedio nacional en 27% (José Luis Grozo Benavente, 2021) (Tabla N° 21).

Este incremento se debe a que en la región de Piura se realiza una doble poda, es decir se requiere una poda al término de la cosecha y otros 180 días después, lo que implica un gasto adicional en personal, aplicación de agroquímicos, fertilizantes y riego, así mismo este proceso es necesario por el clima de la región, lo que lo convierte en una región más propensa al desarrollo de hongos y plagas (Redagrícola, 2019)

Tabla N° 21. Costo de producción por kilogramo de las regiones Ica y Piura

COSTO DE PRODUCCION EN ICA	
Costo de producción por hectárea	S/.53,292.01
Costo de producción por tonelada	S/.2,227.61
Costo de producción por kg	S/.2.23
Rendimiento (Kg)	23,923

COSTO DE PRODUCCIÓN EN PIURA	
Costo de producción por hectárea	S/.52,821.17
Costo de producción por tonelada	S/.3,386.35
Costo de producción por kg	S/.3.39
Rendimiento (Kg)	15,598

Fuente: (José Luis Grozo Benavente, 2021)

3.8.2 Costos de producción por hectárea y kilogramo de uva chilena

Según la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias del Ministerio de Agricultura de Chile el costo de producción por hectárea de uva fresca en el 2021 en una de las mayores regiones productoras chilenas, O'Higgins, es de 14,360,528 pesos chilenos, equivalente a 76,441.09 soles (se consideró el tipo de cambio al 30 de abril 2021 0.005323 soles) (Tabla N° 22) (Juan Emilio Chavarría , 2016).

De este total el 64% corresponde a pagos por mano de obra, además el rendimiento por hectárea de uva fresca en la región de Ohiggins es de 25,500 toneladas cifra muy superior en comparación al rendimiento promedio nacional chileno obtenido de la página web de la FAO (Tabla N° 16), sin embargo, para el presente análisis del costo de producción se tomó en cuenta solo el rendimiento de la región Ohiggins para evitar brindar información errónea.

Es de esta manera que considerando esta cifra se obtiene un costo de producción por kilogramo de 2,99 soles, cifra superior al costo de producción promedio nacional de la uva fresca peruana y también al costo de producción específicamente de la región Ica; sin embargo, esta cifra es inferior respecto al costo de producción de la región Piura.

Tabla N° 22. Costo de Producción Chile región O'Higgins – Año 2021 – Destino de producción consumo nacional y exportación

ITEM	Costo	ESTRUCTURA PORCENTUAL
Mano de obra	S/ 49,216.46	64%
Maquinaria	S/ 4,827.96	6%
Fertilizantes	S/ 3,381.70	4%
Fertilizantes foliares	S/ 1,400.88	2%
Fungicidas	S/ 2,164.96	3%
Acaricidas	S/ 360.42	0%
Insecticidas	S/ 2,202.56	3%
Herbicidas	S/ 483.02	1%
Adherente	S/ 330.03	0%
Electricidad	S/ 1,330.75	2%
Baños Químicos	S/ 745.22	1%
Agua	S/ 186.31	0%
Análisis foliar	S/ 159.69	0%
Costos indirectos	S/ 6,311.65	8%
Imprevistos	S/ 3,339.50	4%
Costo de producción por hectárea	S/ 76,441.09	100%

Rendimiento por hectárea (Kg)	25,500
Costo de producción por kilogramo	S/.2.99

Fuente: (Juan Emilio Chavarría , 2016)

3.9 Análisis de sensibilidad de costos de producción, rendimiento y precio

3.9.1 Análisis de sensibilidad para la uva fresca peruana

Un factor importante que analizar es poder determinar el impacto de las variaciones de rendimiento y precio en el margen neto. Por lo cual para el análisis de sensibilidad se tomó en cuenta el costo de producción por hectárea tanto de Perú como Chile, y se planteó 5 diferentes escenarios de precios que abarcan desde 0.25 dólares hasta 3.00 dólares, cabe recalcar que se tomó en cuenta los valores en dólares americanos como una manera de uniformizar el análisis tanto de Perú como de Chile; respecto al rendimiento se consideró escenarios desde 12 toneladas hasta 28 toneladas.

De esta manera en la Tabla N°23 se realiza el análisis de sensibilidad de la uva fresca peruana considerando el costo de producción por hectárea promedio peruano de S/. 52,802.30 (Tabla N° 20), equivalente a 15,621.98 dólares (se consideró el tipo de cambio vigente con fecha 31/12/2018 – 3.38 soles).

Es así como se observa que de considerarse un precio de 0.25 dólares por kilogramo no se obtiene resultados positivos aun considerando un rendimiento de 28 toneladas, mientras que al considerar un precio de 1.75 dólares así el rendimiento sea bajo y solo llegue a 12 toneladas se obtiene un margen neto positivo de 5,378.02 dólares.

Tabla N° 23. Márgenes netos con variaciones de rendimiento y precio - Uva fresca peruana

Rendimiento (kg/ha)	Precio (\$/ KG)					
	\$0.25	\$0.75	\$1.25	\$1.75	\$2.50	\$3.00
12,000.00	- 12,621.98	- 6,621.98	- 621.98	5,378.02	14,378.02	20,378.02
15,000.00	- 11,871.98	- 4,371.98	3,128.02	10,628.02	21,878.02	29,378.02
20,000.00	- 10,621.98	- 621.98	9,378.02	19,378.02	34,378.02	44,378.02
23,000.00	- 9,871.98	1,628.02	13,128.02	24,628.02	41,878.02	53,378.02
28,000.00	- 8,621.98	5,378.02	19,378.02	33,378.02	54,378.02	68,378.02

Fuente: Elaboración Propia

Tomando en cuenta la información recabada sobre el rendimiento de la uva fresca peruana y el valor unitario de exportación durante el periodo de estudio 2016 – 2020 expuesta en el capítulo anterior, el margen neto de los productores que exportan uva fresca 2016 - 2020 no muestran márgenes negativos, sin embargo, estos márgenes si muestran una contracción desde el año 2018. (Tabla N° 24). Se debe recalcar que este análisis se centra en los productores que exportan uva fresca a Reino Unido, por ello se consideró el valor unitario de exportación como precio.

Tabla N° 24. Márgenes netos con rendimiento y valor unitario de exportación de uva fresca peruana 2016 – 2020 en dólares

Rendimiento (kg/ha)		Precio (\$/ KG)				
		2016	2017	2018	2019	2020
		\$3.03	\$3.36	\$2.84	\$2.79	\$2.82
2016	24,688.94	59,185.51				
2017	21,661.42		57,160.39			
2018	19,836.68			40,714.19		
2019	19,249.50				38,084.12	
2020	20,865.50					43,218.73

Fuente: Elaboración Propia

En tanto de considerarse el precio en chacra pagado a los productores obtenido del portal web del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI) (2022), no se presentan márgenes positivos, lo que corrobora que la uva es un producto de exportación (Tabla N° 25).

Tabla N° 25. Márgenes netos con rendimientos y precio en chacra de uva fresca 2016 – 2020 en soles

Rendimiento (kg/ha)		Precio (S./ KG)				
		2016	2017	2018	2019	2020
		S/. 2.12	S/. 2.18	S/. 2.16	S/.2.22	S/. 2.30
2016	24,688.94	- 461.76	-	-	-	-
2017	21,661.42	-	- 5,580.41	-	-	-
2018	19,836.68	-	-	- 9,955.08	-	-
2019	19,249.50	-	-	-	- 10,068.40	-
2020	20,865.50	-	-	-	-	- 4,811.66

Fuente: Elaboración Propia

3.9.2 Análisis de sensibilidad para la uva fresca chilena

Respecto al análisis de sensibilidad de la uva fresca chilena en la tabla N° 26 se tomó en cuenta el costo de producción por hectárea de Chile correspondiente a 76,441.09 soles (Tabla N° 22) equivalente a 19,158.17 dólares (Se consideró el tipo de cambio vigente a la fecha de 31/12/2021 – 3.99 soles).

Es así como se observa en la tabla N° 26 que de considerar un precio de 0.25 dólares por kilogramo de uva por más que el rendimiento sea de 28 toneladas por hectárea el margen neto del productor es negativo en tanto si el precio se eleva a 0.75 dólares por kilogramo el rendimiento tendría que ser de aproximadamente 28 toneladas para obtener un margen positivo.

**Tabla N° 26. Márgenes netos con rendimiento y valor unitario uva fresca chilena
2016 – 2020**

Rendimiento (kg/ha)	Precio (\$/ KG)					
	\$0.25	\$0.75	\$1.25	\$1.75	\$2.50	\$3.00
12,000.00	-16,158.17	-10,158.17	-4,158.17	1,841.83	10,841.83	16,841.83
15,000.00	-15,408.17	-7,908.17	-408.17	7,091.83	18,341.83	25,841.83
20,000.00	-14,158.17	-4,158.17	5,841.83	15,841.83	30,841.83	40,841.83
23,000.00	-13,408.17	-1,908.17	9,591.83	21,091.83	38,341.83	49,841.83
28,000.00	-12,158.17	1,841.83	15,841.83	29,841.83	50,841.83	64,841.83

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla N° 27 se toma en cuenta el rendimiento y valor unitario de la uva fresca procedente de Chile, durante el periodo de estudio 2016 – 2020 se observa que el año 2016 el margen neto presenta un valor negativo el cual se recupera y alcanza su pico en el año 2018, sin embargo, en los años posteriores decrece notoriamente.

**Tabla N° 27. Márgenes netos con rendimiento y valor unitario uva fresca chilena
2016 – 2020 en dólares**

Rendimiento (kg/ha)		Precio (\$/kg)				
		2016	2017	2018	2019	2020
		1.41	1.59	1.75	1.65	1.65
2016	12,747.25	-1,217.26	-	-	-	-
2017	12,359.11	-	553.48	-	-	-
2018	14,604.00	-	-	6,424.83	-	-
2019	13,828.98	-	-	-	3,598.67	-
2020	13,800.29	-	-	-	-	3,548.23

Fuente: Elaboración Propia

En lo referente a los demás proveedores de uva para Reino Unido no se pudo encontrar información sobre sus costos de producción de este fruto por lo cual solo se está considerando los costos de estos proveedores.

3.10 Índice de desempeño logístico

El índice de desempeño logístico (IDL) tiene como objetivo detectar debilidades y aspectos a mejorar a lo largo de la cadena de suministros de las exportaciones de un país para lo cual se evalúa 6 aspectos claves y se le otorga puntuaciones a cada una de ellas, estas pueden variar del 1 al 5 siendo 5 la puntuación más alta.

Este indicador es realizado por el Banco Mundial cada dos años y para obtener las calificaciones se encuesta a diversas empresas y usuarios de servicios logísticos (Consejo Nacional de Competitividad, 2018).

En la Tabla N°28 se expone la evolución del índice de desempeño logístico general y de cada uno de los 6 factores que lo conforman de los 5 principales países proveedores de uva fresca a Reino Unido de los años 2014, 2016, y 2018 por ello se observa que:

- En cuanto a la *eficiencia aduanera*, factor que toma en cuenta la rapidez con la que se realizan los tramites y el factor de la *facilidad para coordinar embarques*, los países con peor desempeño son Perú y Egipto al estar por debajo de los 3 puntos.
- En cuanto a la *calidad de la infraestructura* de carreteras, puertos, línea férrea, entre otros y la *calidad de los servicios logísticos* se observa que Perú, Egipto y Chile en el 2016, son los países con menor calificación.
- Respecto a la *facilidad para coordinar embarques a precios competitivos* Perú y Egipto son los proveedores que no superan la barrera de los 3 puntos.
- Respecto a la *facilidad de seguimiento de los envíos* se observa que Perú es el país con peor desempeño, del mismo modo se observa que Egipto ha disminuido su calificación notoriamente.
- Finalmente, en el último factor *frecuencia de arribo de embarques* todos los países obtienen calificaciones por encima de los 3 puntos a excepción de Egipto en el 2014.

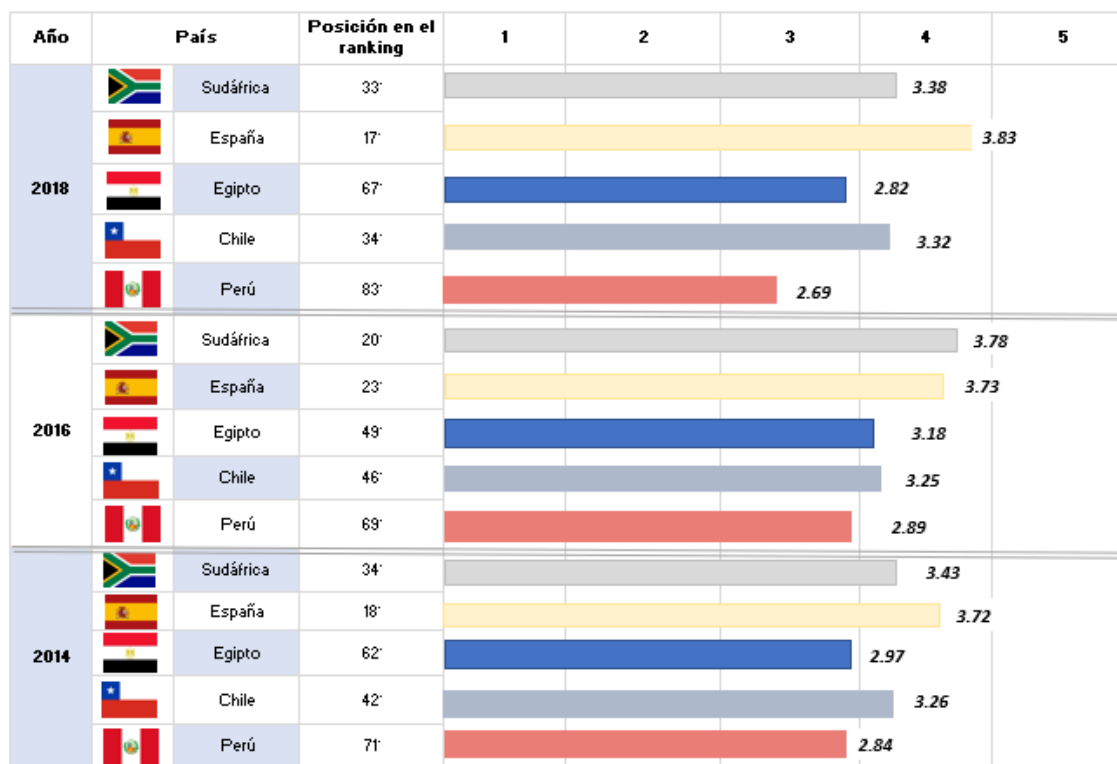
Tabla N° 28. Índice de Desempeño Logístico 2014 – 2016 – 2018

Año	País	IDL	Eficiencia Aduanera	Calidad de la infraestructura	facilidad para coordinar embarques	Calidad de los servicios logísticos	Facilidad de seguimiento de los envíos	Frecuencia de arribo de los embarques
2018	Sudáfrica	3.38	3.17	3.19	3.51	3.19	3.41	3.74
	España	3.83	3.62	3.84	3.83	3.8	3.83	4.06
	Egipto	2.82	2.6	2.82	2.79	2.82	2.72	3.19
	Chile	3.32	3.27	3.21	3.27	3.13	3.2	3.8
	Perú	2.69	2.53	2.28	2.84	2.42	2.55	3.45
2016	Sudáfrica	3.78	3.6	3.78	3.62	3.75	3.92	4.02
	España	3.73	3.48	3.72	3.63	3.73	3.82	4
	Egipto	3.18	2.75	3.07	3.27	3.2	3.15	3.63
	Chile	3.25	3.19	2.77	3.3	2.97	3.5	3.71
	Perú	2.89	2.76	2.62	2.91	2.87	2.94	3.23
2014	Sudáfrica	3.43	3.11	3.2	3.45	3.62	3.3	3.88
	España	3.72	3.63	3.77	3.51	3.83	3.54	4.07
	Egipto	2.97	2.85	2.86	2.87	2.99	3.23	2.99
	Chile	3.26	3.17	3.17	3.12	3.19	3.3	3.59
	Perú	2.84	2.47	2.72	2.94	2.78	2.81	3.3

Fuente: (Banco Mundial, 2022)

A nivel general España seguido de Sudáfrica son los proveedores con mejor desempeño logístico posicionándose en el puesto 17° y 33° en el ranking general mundial del año 2018; en tercer lugar, se posiciona Chile ocupando el puesto 34°; finalmente en una posición más relegada se ubican Egipto y Perú (puesto 67° y 83°), lo cual resta competitividad a las exportaciones peruanas (Figura N° 18).

Figura N° 18. Ranking del Desempeño Logístico 5 principales proveedores de uva fresca a Reino Unido 2014 – 2016 – 2018



Fuente: Banco Mundial (2022)

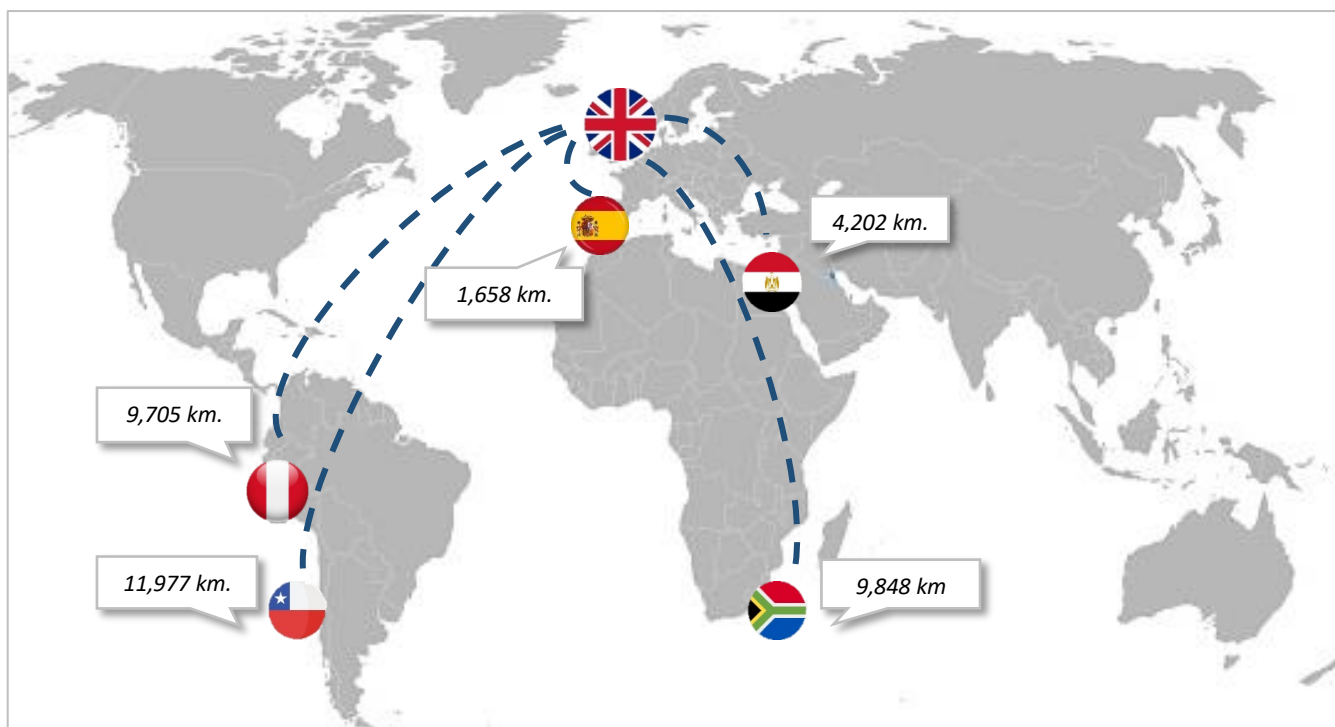
3.11 Distancia Geográfica entre Reino Unido y sus 5 principales proveedores de uva fresca

Un factor clave para entender mejor la relación entre los países proveedores de uva y el país destino Reino Unido, es la distancia geográfica que existe entre estos; pues si bien actualmente se ha avanzado en temas de desarrollo de las telecomunicaciones, desarrollo de e-commerce y mejoras en el transporte, la distancia geográfica continúa siendo una variable que puede influir en las relaciones comerciales entre países (Enrique Fanjul, 2018).

Según la Figura N°19 de los 5 principales proveedores de uva fresca a Reino Unido el país que cuenta con mejor posicionamiento es España (segundo proveedor de uva fresca para Reino Unido), puesto que solo cuenta con una distancia de 1,658 km², lo cual le permite mantener un comercio más dinámico y ágil con Reino Unido; en tanto el segundo país con mejor posición geográfica respecto a Reino Unido corresponde a Egipto (tercer proveedor) con una distancia de 4,202 km, seguido de Sudáfrica, principal proveedor de uva para Reino Unido; cuya distancia geográfica respecto al país destino, es similar a la de Perú que se ubica como 5° proveedor de uva con destino al país inglés en el año 2020; en tanto Chile cuenta con una

ubicación geográfica menos favorable respecto a Reino Unido, puesto que cuenta con una distancia de casi 12,000 kilómetros.

Figura N° 19. Distancia geográfica de Sudáfrica, España, Egipto, Chile y Perú respecto a Reino Unido.

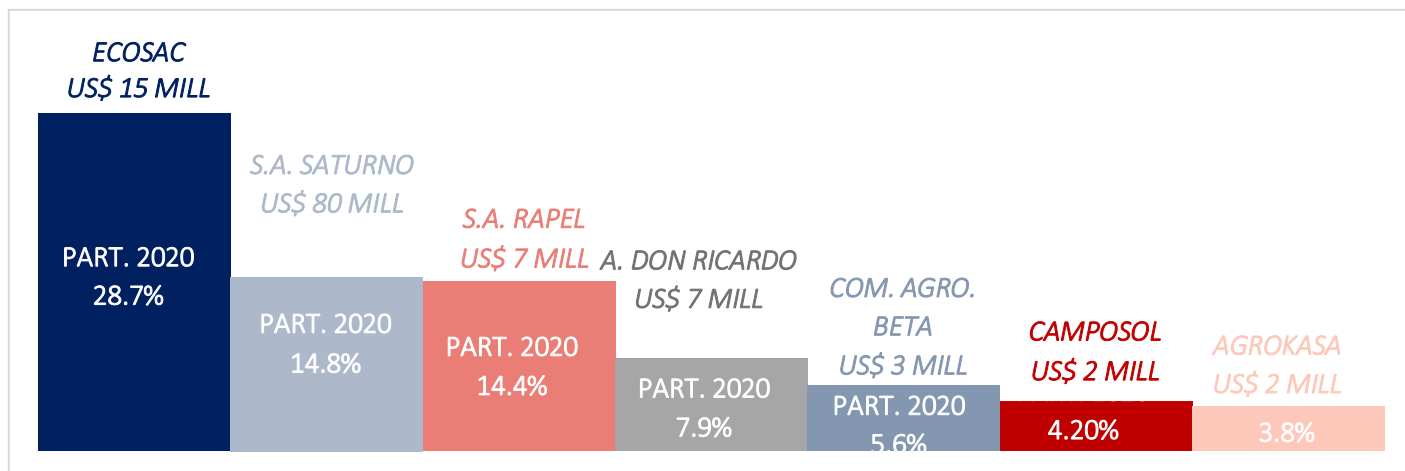


Fuente: GEODATOS (2022)

3.12 Rentabilidad de empresas peruanas exportadoras de uva fresca

Según estadísticas de PROMPERÚ (2022) en el 2020 el Perú exportó aproximadamente 55 millones de dólares de uva fresca con destino al mercado europeo de Reino Unido, de los cuales el 57% es producido por 3 empresas, la principal empresa exportadora es Ecosac Agrícola con una participación notable de 28.7% del total de los envíos a Reino Unido, en tanto las empresas Sociedad Agrícola Saturno y Rapel son las que ocupan el segundo y tercer lugar respectivamente, con participaciones de 14.8% y 14.4%, finalmente en el puesto siete se ubica Agrokasa Holdings con una participación de 3.8% (Figura N° 20).

Figura N° 20. Principales empresas exportadoras de uva fresca peruana a Reino Unido 2020



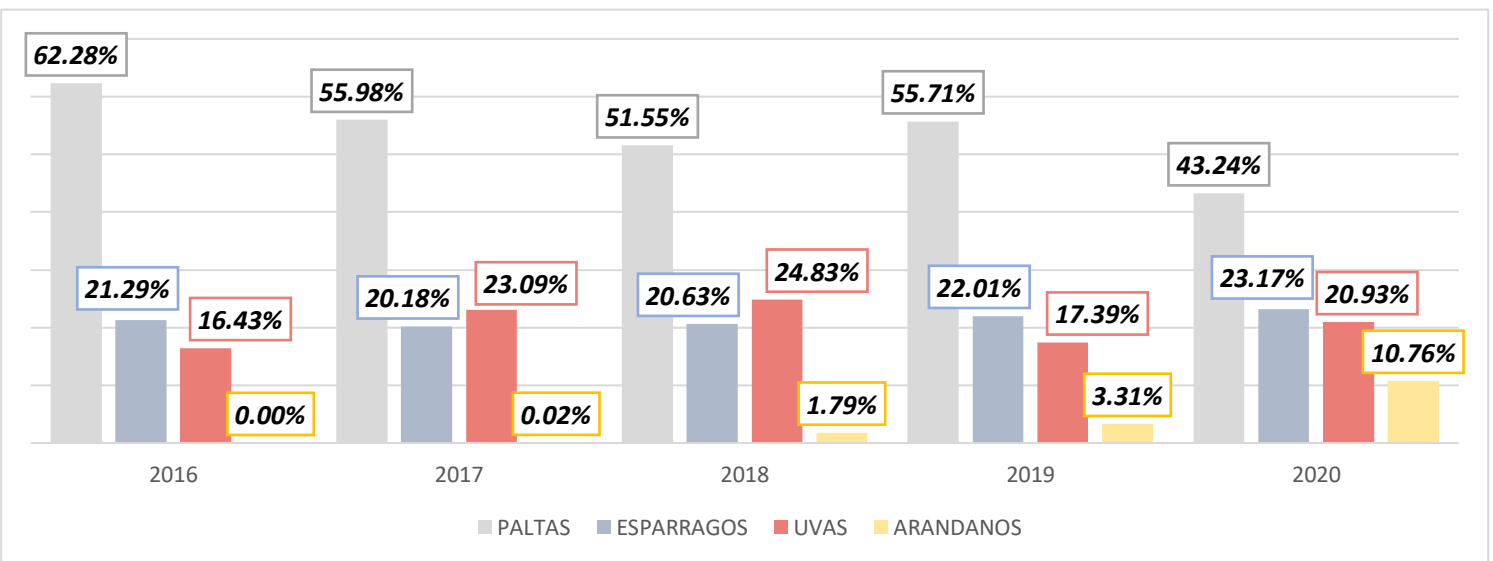
Fuente: PROMPERU (2022)

Para analizar la rentabilidad de las empresas agroexportadoras de uva peruana se tuvo en cuenta solo a la empresa Agrokasa Holdings debido a que es la única empresa agrícola exportadora de uva fresca que cuenta con estados financieros públicos actualizados.

Agrokasa Holdings es una empresa que por medio de su subsidiaria Drokasa produce frutos como la uva fresca, palta, espárrago y arándanos en los departamentos de Ica y Lima, y así mismo se encarga de su comercialización y exportación hacia mercados internacionales.

Respecto a las ventas de la empresa Agrokasa Holdings según la figura N° 21 el principal producto de exportación durante el periodo de estudio es la palta o aguacate puesto que a excepción del año 2020 cuenta con un porcentaje de participación superior al 50% respecto al total de ventas; seguidamente se encuentran los espárragos, con una participación promedio de 21%, muy seguido se encuentran las uvas frescas las cuales alcanzan sus cifras más altas de ventas en los años 2017 y 2018 superando los 25 millones de dólares, sin embargo en los años siguientes se observa una considerable disminución del nivel de ventas de este fruto (Anexo N° 11); en último lugar se encuentran los arándanos, fruto nuevo el cual recién desde el año 2018 se obtuvieron ventas.

Figura N° 21. Participación de ventas de productos de Agrokasa Holdings 2016 - 2020



Fuente: Agrokasa Holdings S.A (2022)

Para la determinación de la rentabilidad específicamente de la uva, se tomó como punto de partida los estados financieros anuales de la empresa, en los cuales se encuentra el margen de utilidad por cosecha de cada uno de los frutos producidos. En el caso de la uva fresca según la tabla N° 29 se observa que este margen se ha reducido notoriamente desde el año 2018, puesto que paso de 38.49% en el año previo a 9.46% en dicho año, este factor principalmente se debe al fuerte incremento en costos y gastos de ventas, mientras que en los años posteriores la razón por la que el margen se ha seguido acortando es por la disminución en las ventas; además se debe tener en cuenta que la empresa analizada presenta elevados gastos administrativos y fuertes pérdidas en gastos financieros y diferencia de cambio lo que afecta severamente la utilidad de operación y por consiguiente el margen antes de impuestos.

Sin embargo, al considerar el resultado general de la empresa tomando en cuenta los 4 frutos de exportación se obtienen resultados positivos durante el periodo de estudio alcanzando su mayor margen neto en el año 2016 con 31.84%, solo en el año en el que inicio la pandemia originada por el virus del COVID-19 se obtiene un margen negativo (-18.31%) debido al fuerte descenso del nivel de ventas, principalmente de su primer producto de exportación, la palta (Anexo N°10), no obstante los fuertes gastos administrativos, financieros, de ventas y la diferencia de cambio continúan afectando el margen.

**Tabla N° 29. Margen de Utilidad por cosecha y margen de utilidad neto
AGROKASA (producto – uva fresca) 2020 – 2016 (miles de dólares)**

	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL DE VENTAS	18,294	26,444	26,623	19,487	16,359
Costos y Gastos de Ventas	- 14,475	- 16,985	- 24,815	- 18,861	- 16,280
Restitución de Derechos Arancelarios	720	720	711	600	490
Utilidad por Cosecha	4,539	10,179	2,519	1,226	569
Cambios en el valor razonable de los productos agrícolas	398.70	752.25	282.06	196.21	1,669
Utilidad después cambios en el valor razonable	4,938	10,931	2,801	1,422	2,238
Gastos administrativos	- 1,373.77	- 2,154.47	- 2,235.16	- 1,582.73	- 1,817
Gastos de ventas		- 347.49	- 465.06	- 263.88	- 267
Otros ingresos operacionales	164.02	170.40	175.79	132.37	202
Otros gastos operacionales	- 84.15	- 345.42	- 218.50	- 36.70	- 1,218.96
Utilidad de Operación	3,644	8,254	58	- 329	- 864
Ingresos financieros	11.18	84.28	46.43	8.52	1.88
Gastos financieros	- 280.70	- 314.71	- 255.25	- 140.90	- 321.90
Diferencia de cambio, neta	- 581.78	- 444.70	- 684.30	- 679.96	- 319.81
Perdida por instrumentos financieros derivados	-156.95	- 224.20	- 247.80	- 174.29	- 185.44
Utilidad antes de Impuestos	2,636	7,355	- 1,083	- 1,315	- 1,689
MARGEN DE UTILIDAD POR COSECHA	24.81%	38.49%	9.46%	6.29%	3.48%
MARGEN ANTES DE IMPUESTOS	14.41%	27.81%	-4.07%	-6.75%	-10.32%

Fuente: (Agrokasa Holdings S.A, 2022)

3.13 Calidad de las empresas peruanas agroexportadoras de uva fresca

Para ingresar y ser competitivo en el mercado europeo es necesario tener en cuenta que muy aparte de los requisitos obligatorios, existen otros estándares a considerar si es que queremos obtener una posición privilegiada en el mercado, dichos estándares corresponde a las certificaciones de calidad, mediante las cuales se acredita no solo la calidad del producto final, sino también la calidad y seguridad durante todo el proceso productivo, factor que hoy en día es de suma importancia puesto que cada vez nos encontramos con un consumidor más informado, que valora el hecho que las empresas realicen sus labores en buenas condiciones, respeten los derechos de los participantes del proceso productivo, y también que se respete los recursos naturales empleados (Diario del Exportador, s.f.).

Tanto en Reino Unido como en otros mercados europeos, existen certificaciones que son ampliamente valoradas, las cuales son:

- **GLOBAL G.A.P:** Certifica y corrobora que durante todo el proceso productivo los productos agrícolas se llevaron a cabo cumpliendo los requisitos de buenas prácticas agrícolas (AENOR, s.f.).
De esta manera para obtener la certificación GLOBAL G.A.P se toma en cuenta la inocuidad alimentaria, la salud, seguridad y bienestar de los trabajadores y también de los animales de ser el caso, además se toma en cuenta el manejo integrado de plagas, el cual se ha convertido en un pilar fundamental para obtener esta certificación.
- **SQF (Safe Quality Food):** Certifica la calidad e inocuidad de los procesos y productos, se aplica a procesos como producción primaria, procesamiento, empaquetado, transporte y distribución, almacenamiento, entre otros (Global STD Certification, s.f.).
- **Fair Trade (Comercio Justo):** Representa una garantía para los consumidores que el o los productos cumplen con estándares sociales, económicos y medioambientales, así mismo esta certificación brinda una ayuda a los productores que muchas veces son marginados y los menos favorecidos en todo el comercio (Fair Trade Internacional, 2022).
- **HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control):** Tiene como objetivo identificar peligros potenciales que pueden afectar la inocuidad de los alimentos (LL-C Certification, 2022).
- **BRGS:** Certifica el cumplimiento de los estándares de seguridad alimentaria, con lo cual el consumidor confía que está adquiriendo productos legales, de calidad y seguros.
- **Tesco Nurture:** Acredita que las frutas y hortalizas que cuentan con la certificación son cultivadas respetando al medio ambiente, cumpliendo con la legislación de uso de productos fitosanitarios y también que se cumple los estándares de límites máximos de residuos permitidos de productos fitosanitarios. (AENOR, s.f.)

Según PROMPERÚ (2022) los certificados más valorados en el mercado de Reino Unido son el Global G.A.P., HCCP, Safe Quality Food Program (SQP) y Fair Trade.

Por lo cual, para evaluar la calidad tanto del producto final como de toda la cadena productiva, tomaremos en cuenta las principales empresas exportadores de uva fresca al mercado de Reino Unido.








En la tabla N° 30 se observa las principales empresas exportadoras de uva fresca a Reino Unido y las certificaciones con las que cuenta cada una de ellas, así también cabe recalcar que para recaudar esta información se buscó en las páginas web oficiales de cada empresa, sin embargo, no todas ofrecen una amplia información como en el caso de Sociedad Agrícola Rapel que opera en Perú (Piura) y Chile (Combarbala, Metropolitan, Cachapoal y Longavi), o Camposol en cambio empresas como Complejo Agroindustrial Beta y Sociedad Agrícola Don Ricardo brindan una amplia información en sus portales web, e incluso se puede tener acceso a descargar los certificados obtenidos, lo cual representa una ventaja respecto a las empresas que no brindan mayor información.

Otro factor que destacar es que ECOSAC AGRICOLA S.A.C es la empresa que lidera las exportaciones de uva con destino a Reino Unido, y también es la empresa que cuenta con mayor número de certificaciones, incluyendo certificaciones de calidad del producto, de buenas prácticas laborales e incluso la certificación ISO 140001.

Cabe resaltar que el certificado Global G.A.P. es uno de los que se tiene mayor accesibilidad para las auditorias, este certificado es básico y la mayoría de las empresas agroexportadoras cuentan con este mientras que el certificado HACCP es uno de los más rigurosos para obtener junto con el BRC Food Certificated.

También se debe recalcar que ninguna de las empresas analizadas cuenta con la certificación Fair Trade, la cual es una de las más valoradas de Reino Unido.

Tabla N° 30. Certificaciones de Calidad de las principales empresas peruanas exportadoras de uva fresca a Reino Unido

Certificaciones		ECOSAC	Sociedad Agrícola Rapel	Agrícola Don Ricardo	Complejo Agroindustrial Beta	Camposol	Sociedad Agrícola Agrokasa
CERTIFICACIONES VALORADAS EN REINO UNIDO		X	X	X	X	X	X
					X		
		X					X
							
		X					
		X	X	X		X	
		X		X	X	X	X

Fuente: (Verfrut, s.f.) (Don Ricardo) (ECOSAC, s.f.) (Complejo Agroindustrial Beta) (Camposol, s.f.)

Las anteriores empresas agroexportadoras expuestas en la Tabla N° 30 son las principales empresas exportadoras de uva con destino a Reino Unido en Perú, sin embargo, también se debe considerar los certificados de calidad de las empresas que operan en Sudáfrica, España, Chile y Egipto ya que es importante conocer las certificaciones de calidad con las que cuentan

los demás proveedores de este fruto a Reino Unido. Sin embargo, solo se tomó en cuenta a empresas extranjeras reconocidas que brindan esta información.

- **España – Uvasdoce:** Empezando con la empresa española Uvasdoce con más de 30 años en el rubro y uno de los más grandes exportadores de uva de mesa en Europa cumple con los siguientes certificados: IFS (International Food Standard) que regula la gestión de calidad, BRC (British Retail Consortium) conformada por una asociación de cadenas de distribución británica, GLOBAL GAP, APPC (Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos) que pone requisitos para la gestión de la seguridad alimentaria y Producción Integrada para la agricultura sostenible.
- **Sudáfrica – Dippennar Choise Fruit:** La empresa sudafricana Dippenaar Choice Fruit que también cuenta con 30 años de trayectoria ubicada en la región del Río Orange de Cabo del Norte esta empresa cuenta con los certificados de Global Gap y BRC.
- **Egipto – El Roda:** También se tiene a la empresa El Roda constituida desde 1987 y que más del 75% de sus exportaciones tiene como destino a Reino Unido para proveer principalmente a minoristas, esta empresa cuenta con certificaciones BRC, Tesco Nature, Global Gap.
- **Chile – Fresh Land Chile S.A.:** Por último, se tiene a la empresa denominada Fresh Land Chile S.A de nuestro país vecino y que desde 1992 empieza a exportar fruta fresca proveniente de la misma empresa cuyos certificados con los siguientes: HACCP Certificated, BRC, Global Gap, OXYION (tecnología en bioseguridad y seguridad alimentaria).

Por lo que la siguiente Tabla N° 31 resume los certificados de los 5 principales países proveedores de uva fresca con destino a Reino Unido.

Teniendo en cuenta que la mayoría de las empresas que se toman en consideración tienen de 10 a más años en el sector agroexportador y que su principal mercado es el europeo y dentro de este bloque el país que más demandante de uva fresca es Reino Unido.

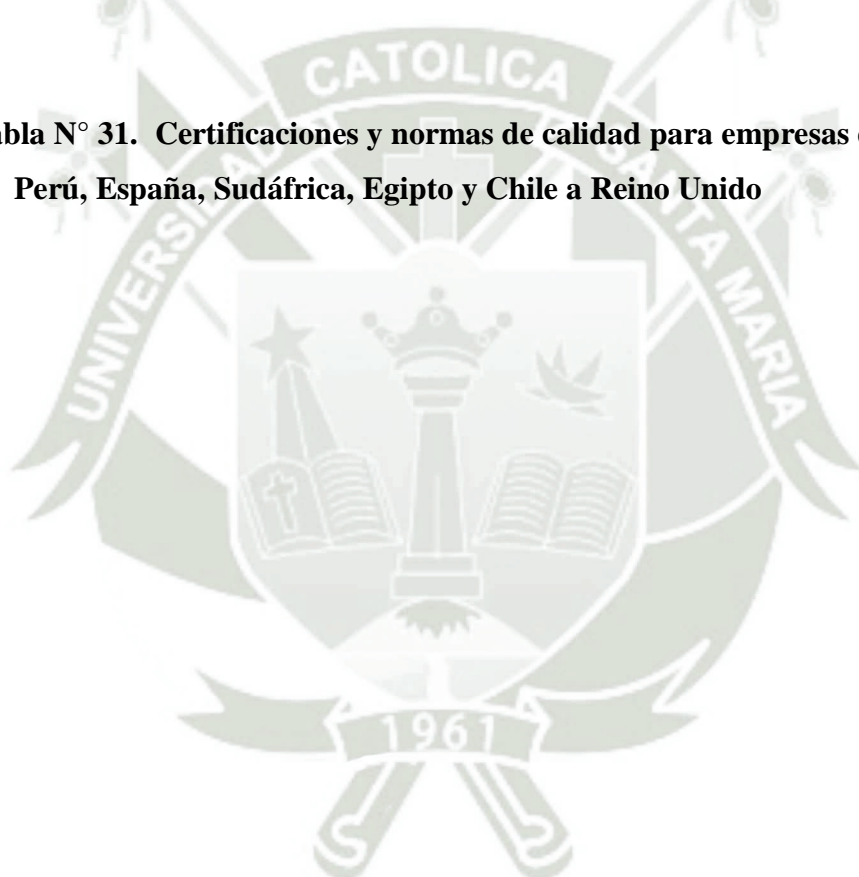
Como se puede observar, dentro de estas cinco empresas agroexportadoras, la que más cuenta con certificados que influyen en la calidad de la uva es ECOSAC en Perú, Fresh Land Chile S.A y Uvasdoce de España, sin embargo, la empresa española cuenta con certificados que cumplen con la normativa europea por ejemplo el certificado IFS es una norma creada por empresas alemanas y francesas.









Cabe recalcar que ECOSAC, principal empresa exportadora peruana de uva con destino a Reino Unido cuenta con la certificación ISO 140001, lo cual potencia y certifica la calidad de los frutos producidos, representando así una ventaja frente a las demás empresas.

Por último, se ve que las empresas de Egipto (El Roda) y de Sudáfrica (Dippenaar Choice Fruit) cuentan con 3 y 2 certificados de calidad respectivamente lo cual no es muy ventajoso para estas empresas ya que las personas les interesa más los procesos, calidad y ética de las empresas.

Cabe recalcar que no se encontró más información respecto a las demás empresas proveedoras de uva a Reino Unido de los distintos países analizados, por lo cual solo se tomó en cuenta una empresa representativa por país.

Tabla N° 31. Certificaciones y normas de calidad para empresas exportadoras de Perú, España, Sudáfrica, Egipto y Chile a Reino Unido



	Perú	España	Sudáfrica	Egipto	Chile
Certificados	ECOSAC	Uvasdoce	Dippenaar Choice Fruit	El Roda	Fresh Land Chile S.A
	X	X	X	X	X
	X				
	X				X
	X	X	X	X	X
	X			X	X
		X			
		X			
		X			

Fuente: (ECOSAC, 2022); (Uvas Doce, 2021); (Dippenaar Choice Fruit, 2019); (El Roda, 2020); (Fresh Land Chile S.A, s.f.).

3.14 Corroboración de hipótesis

La hipótesis que se ha planteado para el presente trabajo de investigación es “De ser las uvas frescas peruanas competitivas en el mercado de Reino Unido es probable que las exportaciones de este producto en dicho mercado se eleven”.

Al analizar los indicadores planteados para el trabajo de investigación y llevar a cabo el análisis comparativo entre los 5 principales países proveedores de uva fresca a Reino Unido se determina que:

- I Durante el periodo 2016 - 2020 los únicos países proveedores de uva fresca a Reino Unido que presentaron un crecimiento en su nivel de exportaciones son Perú y España, sin embargo, hay una clara diferencia entre la evolución de ambos países; la tasa de crecimiento del valor exportado de Perú es 4.6 veces la tasa crecimiento referente a la uva española, en tanto la tasa de crecimiento peruana referente al volumen exportado es 23.5 veces la tasa de crecimiento de la uva española.
- II La población inglesa consume la uva debido a que disfrutan su sabor dulce y prefieren las variedades sin pepa, así mismo el precio no es el primer factor decisivo para su compra dado que la uva peruana es la más valorada del mercado y es la que mayor crecimiento en sus exportaciones ha presentado.
- III La participación de las uvas frescas peruanas respecto a las importaciones totales de uva de Reino Unido ha crecido a razón de 13.69% anual durante el 2016 a 2020, las uvas procedentes de Sudáfrica, Chile y Egipto presentaron una contracción en su participación, en tanto la uva española presenta un crecimiento promedio anual casi nulo de 0.54%.
- IV El rendimiento de la uva fresca peruana ha disminuido en 15.49% durante el periodo de estudio, sin embargo, este indicador no tiene un significado negativo, puesto que este decrecimiento se debe al elevado aumento del número de hectáreas destinadas a la producción de este fruto lo cual indica que la uva fresca en el Perú está en expansión y crecimiento. Además se debe recalcar que a pesar del decrecimiento del rendimiento por hectárea de la uva peruana; de los 5 principales proveedores de uva para el mercado de Reino Unido Perú es el segundo proveedor con mejor rendimiento, puesto que en promedio durante el periodo de estudio una hectárea peruana produce 4.26 toneladas más

- que una hectárea sudafricana, 14.63 más toneladas que una hectárea española, 7.79 más toneladas que una hectárea chilena, en tanto una hectárea egipcia produce 0.76 toneladas más que una hectárea peruana.
- V La uva fresca peruana solo abastece al mercado inglés 3 meses en todo el año (octubre, noviembre y diciembre), además de ello son estos meses los más competitivos en el mercado, puesto que se encuentran presentes también las uvas procedentes de Sudáfrica y España, lo que los convierte en competidores directos de la uva peruana, sin embargo, a pesar de esto el valor unitario de exportación de la uva fresca peruana promedio durante el periodo 2016 – 2020, es 89% más elevado que el valor promedio de la uva sudafricana, 23% más elevado que el promedio de la uva española, 84% más elevado que el valor promedio de la uva chilena y 41% más que elevado que el valor de la uva fresca egipcia. Además, las uvas frescas procedentes de Perú y España son las más valoradas en el mercado de Reino Unido y abastecen al mercado inglés en el segundo semestre del año, lo que indica que esta temporada pese a que es más competitiva, se obtienen mejores precios de exportación.
- VI El costo de producción promedio por kilogramo de la uva fresca peruana es 12.3% menor que el costo de producción de la uva chilena de la región de O'Higgins, en tanto el costo de producción por kilogramo de la uva piurana es 13.26% superior respecto al costo chileno.
- VII La empresa Agrokasa Holdings desde el año 2018 no cuenta con un margen antes de impuestos positivo respecto a su producto de exportación la uva fresca, alcanzando su peor cifra en el año 2020 (-23.07%) esto es debido a fuertes gastos de ventas, administrativos y financieros; sin embargo, el alto margen de utilidad de su principal producto de exportación, la palta, le permite alcanzar un margen neto positivo a nivel general, a excepción del año 2020 en el cual el resultado es negativo debido a la disminución de ventas.
- VIII La uva fresca peruana puede alcanzar un margen neto positivo desde un valor de exportación de 0.75 dólares por kilogramo y un rendimiento de 23 toneladas en una hectárea, sin embargo, la uva chilena para que alcance un margen neto positivo tendría que alcanzar un rendimiento no inferior a 28 toneladas.

- IX España, uno de nuestros competidores directos en el mercado inglés, es el país proveedor con mejor desempeño logístico en sus exportaciones, posicionándose en el 2018 entre los 20 mejores países, en tanto Perú no cuenta con una cadena logística eficiente y es el país proveedor con peor desempeño logístico ocupando el puesto 83 de 160 países.
- X La empresa peruana ECOSAC y la empresa española UVAS DOCE son las que poseen mayores certificaciones de calidad que respaldan a su fruto; la empresa peruana ECOSAC (principal empresa peruana exportadora de uva fresca a Reino Unido) es la única empresa que cuenta con certificación ISO 140001, en tanto la empresa española UVAS DOCE si bien no posee la certificación ISO 140001 posee la certificación IFS valorada en el mercado inglés.
- XI Reino Unido es un mercado atractivo para el comercio de uvas frescas por lo cual existe una fuerte competencia entre los países que proveen este fruto a dicho mercado; en tanto la uva fresca peruana presenta un notorio crecimiento en su participación respecto a las importaciones totales de uva por parte de Reino Unido, además el fruto peruano es el más valorado en el mercado inglés, cuenta con el segundo mejor rendimiento por hectárea, el costo de producción promedio por kilogramo de uva peruana es inferior al costo de producción de la región de O'Higgins en Chile, asimismo las empresas peruanas agroexportadoras cuentan con certificaciones de calidad que respaldan y reafirman la calidad del fruto peruano, en tanto los factores que restan competitividad a la uva se basan en el deficiente desempeño logístico de las exportaciones peruanas y el margen negativo con el que cuenta la empresa peruana Agrokasa Holdings desde 2018, sin embargo, a pesar de estos dos factores negativos las exportaciones de uva fresca peruana ha presentado un notable crecimiento durante el periodo 2016 – 2020 alcanzando una tasa de crecimiento de 56% respecto al valor exportado y una tasa de 68% respecto a su volumen exportado con lo cual se acepta la hipótesis planteada en la investigación y se determina que las uvas frescas peruanas son altamente competitivas en el mercado de Reino Unido.

CONCLUSIONES

- I. Durante el periodo 2016 - 2020 las exportaciones de uva fresca peruana a Reino Unido presentaron un notorio crecimiento año a año tanto en su valor como en su volumen exportado, sin embargo, este comportamiento solo se vio afectado en el año 2017 en el cual el fenómeno climático “El Niño Costero “afectó directamente la producción de la fruta, y en el 2019 se registró una disminución en las importaciones de los principales países proveedores de uva de dicho mercado.
- II. El consumidor de Reino Unido prefiere la uva fresca por que disfruta de su sabor dulce y opta por la uva sin pepa por su facilidad al consumirla, además los habitantes que consumen más frutas y verduras están en el rango de edad de 25 a 65 años (52.4% de la población) y dicho consumo es directamente proporcional al nivel de ingresos de los habitantes, otra tendencia marcada es que prefiere comprar productos que cuenten con envases eco amigables o empaques sostenibles.
- III. La participación de las uvas frescas peruanas en el total de importación de uvas frescas de Reino Unido durante el periodo 2016 – 2020 ha crecido en 67.06% alcanzando 6.97% en el 2020, ubicando al país en el puesto 5 de los principales proveedores de uva fresca a este país.
- IV. Entre los 5 principales proveedores de uva fresca a Reino Unido la uva peruana cuenta con el segundo mejor rendimiento por hectárea alcanzando durante el periodo 2016 – 2020 un promedio de 21.26 tn/ha, posicionándose por encima de los países Sudáfrica que cuenta con un promedio de 17 tn/ha, Chile que cuenta con un promedio de 13.47 tn/ha y España el país con más bajo rendimiento alcanzando un promedio de solo 6.63 tn/ha; solo el país de Egipto se posiciona por encima de la uva peruana alcanzando un rendimiento promedio de 22.02 tn/ha.
- V. Perú cuenta con el valor unitario de exportación más elevado alcanzando una cifra de 2,816 dólares por tonelada en el 2020, en segundo lugar, se posiciona la uva española (2,481 dólares por tonelada), en tercer lugar, se posiciona la uva egipcia (2,272 dólares

por tonelada), en cuarto y quinto lugar se ubican las uvas de Chile y Sudáfrica respectivamente (1,645 y 1,603 dólares por tonelada respectivamente).

- VI. El costo de producción promedio peruano por kilogramo de uva fresca es inferior al costo de producción de la región de O'Higgins en Chile, sin embargo, el costo de producción de la región de Piura es superior al costo de producción chileno.
- VII. La rentabilidad de la empresa Agrokasa Holdings referente a la uva fresca se ha visto afectada por aumento de los costos y gastos de ventas en el 2018 y a la notoria disminución de venta de uvas en los años 2019, 2020.
- VIII. Perú no cuenta con un buen desempeño logístico en sus exportaciones lo cual resta competitividad a las exportaciones peruanas, en tanto España, competidor directo de la uva fresca peruana, es el proveedor con mejor desempeño logístico.
- IX. La empresa ECOSAC Agrícola, principal empresa peruanas exportadora de uva fresca con destino a Reino Unido es la que cuenta con mayor número de certificaciones de calidad, incluyendo la certificación ISO 140001 y HACCP (Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de control) importantes certificaciones las cuales carecen las empresas que operan en España, Sudáfrica y Egipto.
- X. Pese a que Reino Unido es un mercado en el cual la competencia por la comercialización de uva fresca es fuerte, las uvas peruanas son altamente competitivas destacando por su calidad y ganando año a año mayor presencia en dicho mercado, con lo cual su nivel de exportaciones a este país destino se ha incrementado notoriamente.

RECOMENDACIONES

- I. El estado debe invertir en mejorar las carreteras que se conectan para llegar a los puertos de embarque y mejorar el sistema que permita realizar los trámites aduaneros para que estos se hagan con eficiencia y eficacia en un tiempo apropiado.
- II. Se debe invertir en innovar nuevas variedades de uvas especialmente sin pepa, dado que un mercado importante como lo es Reino Unido prefiere este tipo de uvas, además se debe buscar constantemente la mejora del rendimiento por hectárea implementando mejores técnicas en el proceso productivo.
- III. Las empresas agrícolas deben de contar con un manual de acción para minimizar los efectos que pueden causar diversos fenómenos climáticos como el Niño Costero los cuales afectan la producción de la uva, además de aumentar la probabilidad de proliferación de hongos que terminan afectando la calidad y crecimiento del fruto y por consecuencia a la producción y exportación de las uvas frescas.
- IV. Se debe brindar mayores capacitaciones a los productores de uva sobre los requisitos y beneficios que se obtiene al contar con una certificación de calidad, para que de esta manera puedan trabajar en sus puntos débiles y así poder adquirir dichas certificaciones, las cuales les permitirán ingresar a mercados internacionales.
- V. Se debe buscar exportar uva fresca al mercado de Reino Unido en el mes de junio dado que es un periodo en el que los principales proveedores no exportan uva al país inglés, y puede ser una alternativa para conseguir mejores precios y aprovechar la ventana estacional.
- VI. Las empresas agroexportadoras deben tener actualizada su información en su portal web, además deben brindar una amplia información sobre las certificaciones con las que se cuenta para que de esta manera tanto los consumidores como las personas interesadas puedan tener acceso a esta información fácilmente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AENOR. (s.f.). *Protocolo Global G.A.P.* Obtenido de <https://www.aenorperu.com/certificacion/alimentacion/globalgap-buenas-practicas>
- AENOR. (s.f.). *Tesco Nurture.* Obtenido de <https://www.aenor.com/certificacion/alimentacion/proveedores-frutas-hortalizas-tesco>
- Agencia EFE. (20 de febrero de 2022). Las ventas a RU recuperan parte de lo perdido por la pandemia pese al Brexit. Obtenido de <https://www.efe.com/efe/espana/economia/las-ventas-a-r-unido-recuperan-parte-de-lo-perdido-por-pandemia-pese-al-brexite/10003-4744120>
- Agro Bayer Perú. (2022). *Cultivos Vid.* Obtenido de <https://agro.bayer.pe/plagas-y-enfermedades/mildiu-de-la-vid---plasmopara-viticola>
- Agrokasa Holdings S.A. (2022). *Información Financiera* . Obtenido de https://agrokasaholdings.pe/index.php?seccion=informacion_financiera&tipo=2&ano=&trimestre=5
- Banco Central de Reserva del Perú. (2017). *Memoria 2017.* Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2017/memoria-bcrp-2017-1.pdf>
- Banco Mundial. (2022). *Índice de Desempeño Logístico.* Obtenido de <https://lpi.worldbank.org/international/scorecard/radar/254/C/ZAF/2018#chartarea>
- Bárbara Muñoz & Manuel López. (07 de Noviembre de 2017). *Impacto del Niño costero en la campaña de uva de mesa 2017 – 2018.* Obtenido de <https://www.udep.edu.pe/hoy/2017/11/campana-uva-de-mesa-2017/>
- Bayer. (2020). *Agro Bayer Perú.* Obtenido de <https://agro.bayer.pe/plagas-y-enfermedades/oidiosis---uncinula-necator#tab-2>
- Bloomberg. (2021). Obtenido de <https://www.bloomberglinea.com.pe/2021/08/10/el-peru-es-el-segundo-exportador-de-uva-en-el-mundo/>
- Camposol. (s.f.). *Calidad.* Obtenido de <https://www.camposol.com/quality/>
- Caycho Rodríguez , E. M., Condezo Aliaga, P., Pancorbo Méndez, K., & Romero Casasola, J. (mayo de 2017). *Planeamiento estratégico de la uva en el Perú.* Obtenido de https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/8765/CAYCHO_CONDEZO_PLANEAMIENTO_UVA.pdf?sequence=3&isAllowed=y

- Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales [CIEN]. (Agosto de 2021). *Nota de Inteligencia Comercial*. Obtenido de https://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2021/08/CIEN_NSIM1_Agosto_2021_UVA.pdf
- Centro para la Promoción de las Importaciones de los Países en Desarrollo. (12 de Enero de 2021). *El potencial del mercado europeo para las uvas de mesa*. Obtenido de <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/table-grapes/market-potential#:~:text=United%20Kingdom%20is%20a%20typical,grapes%20per%20person%20per%20year.>
- Chile Aduanas Customs. (s.f.). *Acuerdo de Asociación entre la República de Chile y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte*. Obtenido de <https://www.aduana.cl/acuerdo-de-asociacion-entre-la-republica-de-chile-y-el-reino-unido-de/aduana/2020-12-30/124541.html>
- Christopher Johan Mathews Rojas. (s.f.). *Requerimientos Agroclimáticos del cultivo de la vid*. Obtenido de <file:///C:/Users/HP/Downloads/ficha-tecnica10-cultivo-vid.pdf>
- COMEXPERÚ. (18 de Febrero de 2022). *Libre Comercio: Record Histórico de exportaciones*. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/libre-comercio-record-historico-de-exportaciones>
- Complejo Agroindustrial Beta. (s.f.). *Gestión de calidad*. Obtenido de <https://beta.com.pe/gestion-de-calidad/>
- Consejo Nacional de Competitividad. (2018). *Índice de desempeño logístico*. Obtenido de <http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2018/07/%C3%8Dndice-de-Desempe%C3%B1o-Log%C3%ADstico-2018-Final.pdf>
- Datos Macro . (2022). *Perú: Economía y Demografía* . Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/peru>
- Datos Macro. (2022). *Chile: Economía y Demografía*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/chile#:~:text=Chile%2C%20situada%20en%20Am%C3%A9rica%20del,25%20habitantes%20por%20Km2.>
- Datos Macro. (2022). *Egipto: Economía y Demografía* . Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/egipto#:~:text=Egipto%2C%20situada%20en%20el%20norte,y%20su%20moneda%20Libras%20egipcias.>
- Datos Macro. (2022). *España: Economía y Demografía* . Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/espana>

- Datos Macro. (2022). *SdÁfrica: Economía y Demografía* . Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/sudafrica#:~:text=Sud%C3%A1frica%2C%20situada%20en%20el%20sur,Cabo%20y%20su%20moneda%20Rands.>
- Datosmacro. (2021). *Reino Unido*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/uk>
- Department for Environment, Food & Rural Affairs (DEFRA). (2022). *Cost of Living Support* . Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=sWEAjoQvlf0&t=720s>
- Diario del Exportador. (s.f.). *Estándares y certificaciones de productos de la Unión Europea*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2020/02/estandares-y-certificaciones-de.html>
- Dippenaar Choice Fruit. (2019). Obtenido de <https://dippenaarchoicefruit.co.za/our-grapes/>
- Don Ricardo. (s.f.). *Calidad*. Obtenido de <http://donricardo.com/es/calidad/>
- ECOSAC. (2022). *Certificaciones*. Obtenido de <https://www.ecosac.com.pe/certificaciones/>
- El Roda. (2020). *El Roda*. Obtenido de <https://www.elroda.com/products>
- Enrique Fanjul. (15 de Febrero de 2018). *La geografía del comercio internacional: la distancia sí importa*. Obtenido de <https://www.realinstitutoelcano.org/la-geografia-del-comercio-internacional-la-distancia-importa/>
- Estudio de mercado de la uva campaña 2017/2018*. (2018). Obtenido de <https://opip.pems.pe/wp-content/uploads/2019/08/VENTANA-COMERCIAL-UVA-CAMPANA-2017-2018.pdf?fbclid=IwAR0IkZDqFH1hU9ADiB2iZetndxvLXOZuyU4a1DfvXxANpARz32KjJS Cmi4M>
- Fair Trade Internacional. (2022). *Como Funciona Fair Trade*. Obtenido de <https://info.fairtrade.net/es/what/how-fairtrade-works>
- FAO STAT. (2022). *Cultivos y Productos de ganadería*. Obtenido de <https://www.fao.org/faostat/es/#data/QCL>
- Fresh Land Chile S.A. (s.f.). *freshland*. Obtenido de <https://www.freshland.cl/uva.html>
- GEODATOS. (2022). *Reino Unidos* . Obtenido de <https://www.geodatos.net/paises/reino-unido>
- Global STD Certification. (s.f.). *Certificacion SQF*. Obtenido de <https://www.globalstd.com/certificacion/codigo-sqf/>
- Greenland Perú. (s.f.). *greenland*. Obtenido de <https://www.greenland.com.pe/es/productos/uva>

- ICEX España Exportación e Inversiones. (2020). *Tendencias comerciales observadas como consecuencia de la COVID 19 en Reino Unido*. España. Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/estudios-de-mercados-y-otros-documentos-de-comercio-exterior/DOC2020855508.html>
- ICEX España Exportación e Inversiones. (s.f.). *Relaciones Bilaterales*. Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/relaciones-bilaterales/index.html?idPais=GB>
- Isabel Caballero. (29 de Marzo de 2021). *Sin semilla: la uva de mesa que prefieren los mercados*. Obtenido de [http://www.revistaagricultura.com/uva/cultivos/sin-semilla-la-uva-de-mesa-que-prefieren-los-mercados_12990_38_16227_0_1_in.html#:~:text=En%20Espa%C3%B1a%20con%2014.472%20hect%C3%A1reas,ha\)%20especialmente%20en%20Almer%C3%ADa.](http://www.revistaagricultura.com/uva/cultivos/sin-semilla-la-uva-de-mesa-que-prefieren-los-mercados_12990_38_16227_0_1_in.html#:~:text=En%20Espa%C3%B1a%20con%2014.472%20hect%C3%A1reas,ha)%20especialmente%20en%20Almer%C3%ADa.)
- Jessica Luna. (2020). *Competitividad del comercio exterior*. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/competitividad-del-comercio-exterior>
- José Luis Grozo Benavente. (Marzo de 2021). *Costos de Producción para actividad: Agricultura, ganadería, caza y silvicultura en base a la Encuesta Nacional Agraria 2018*. Obtenido de <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/investigaciones/costos-de-produccion-v7.pdf>
- José Lupú, Sergio Carrasco & Ketty Vásquez. (2020). *Agroexportación en el contexto del Covid 19: Caso de la uva de mesa*. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-183/moneda-183-08.pdf>
- Juan Carlos Moreyra Muñoz. (Marzo de 2019). *La uva peruana: Una oportunidad en el mercado mundial*. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/419832/Informe-Uva-peruana.pdf>
- Juan Emilio Chavarría . (2016). *Ficha Técnica-económica Uva de mesa*. Obtenido de https://www.odepa.gob.cl/fichas_de_costo/fichas_pdf/uva_ohiggins_2015-16.pdf
- LL-C Certification. (2022). *HACCP - Gestión de Puntos Críticos de Control en la Producción de alimentos*. Obtenido de <https://ll-c.com.pe/certificacion/haccp/>
- Luisa Pulido Griffin. (2019). *Los impactos del Brexit en la producción y el consumo de alimentos de Reino Unido*. Obtenido de <https://www.france24.com/es/20190213-los-impactos-del-brexite-en-la-produccion-y-el-consumo-de-alimentos-de-reino-unido-24>
- Ministerio de Agricultura y Riego. (marzo de 2019). *LA UVA PERUANA: Una Oportunidad en el Mercado Mundial*. Perú: Ministerio de Agricultura y Riego. Obtenido de <https://repositorio.midagri.gob.pe/bitstream/20.500.13036/111/1/Informe-Uva-peruana.pdf>

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2014). *Perfil de uvas, arándanos y granadas del mercado de Reino Unido*. Obtenido de https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/410024/18a73-perfil_uvas-arandanos-granadas-ru.pdf
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (Marzo de 2018). *Análisis Integral de la Logística en el Perú*. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/P_Uva.pdf
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2022). *Perú se convierte en primer exportador mundial de uvas*. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/585846-peru-se-convierte-en-primer-exportador-mundial-de-uvas>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2016). *Análisis integral de la cadena logística en el Perú, 5 cadenas de exportación: Lineamientos estratégicos*. Obtenido de <https://documents1.worldbank.org/curated/en/555181547057977330/pdf/133561-WP-P145783-Analisis-dela-Logistica-Peru.pdf>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI). (2022). *Perfil productivo y competitivo de los principales cultivos del sector*. Obtenido de <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjojMWZmNDY2NTEtODg4NC00ZmQxLTk1NjltNW RiYmE4OGY2MDA4IiwidCI6IjdmMDg0NjI3LTdmNDAtNDg3OS04OTE3LTk0Yjg2ZmQzNWYzZiJ9>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2015). Obtenido de <https://www.midagri.gob.pe/portal/datero/193-exportaciones/importancia-de-la-calidad-en-las-agroexportaciones>
- Ministerio de Educación. (s.f.). *Fenómeno El Niño*. Obtenido de <http://www.minedu.gob.pe/campanias/pdf/triptico-web.pdf>
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo - España. (Enero de 2019). *Los británicos cambian sus hábitos alimenticios y apuestan por un consumo más saludable*. Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/NEW2019812717.html?idPais=GB>
- Moises Pacheco Enciso. (2017). *Aprueban Categorías de Riesgo Fitosanitarios*. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/aprueban-categorias-de-riesgo-fitosanitarios-de-las-plantas-resolucion-directoral-no-0050-2016-minagri-senasa-dsv-1469895-1/>
- Mónica Chavéz. (03 de Mayo de 2021). *Agroexportaciones peruanas aumentan en Reino Unido*. Obtenido de <https://lacamara.pe/agroexportaciones-peruanas-aumentan-en-el-reino-unido/>

- Muñoz, B., & López, M. (7 de noviembre de 2017). *Universidad de Piura*. Obtenido de <https://www.udep.edu.pe/hoy/2017/11/campana-uva-de-mesa-2017/>
- Nima Maza, S. D. (2019). Determinación del consumo de agua de riego empleando el método del riego por goteo en el cultivo de vid. Variedades Crimson y Superior (Seedless Sugraone). Piura, Perú. Obtenido de <https://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/UNP/1804/AGR-NIM-MAZ-19.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Oscar Salgado. (01 de Agosto de 2017). *Crece la producción de uva de mesa en Egipto*. Obtenido de <https://www.redagricola.com/pe/vistazo-la-campana-uva-mesa-egipto/>
- Portal Portuario . (07 de Marzo de 2022). *Perú supera a Chile como principal proveedor de uva en el mundo*. Obtenido de <https://portalportuario.cl/peru-supera-a-chile-como-principal-proveedor-de-uva-en-el-mundo/>
- PROMPERÚ . (2021). *Requisitos de Acceso al Mercado* . Obtenido de <http://ram.promperu.gob.pe/#/?product=7&partida=0806.10.00.00&country=5>
- PromPerú. (20 de Enero de 2021). *Acuerdo Comercial entre Perú y Reino Unido*. Obtenido de https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/4664/Reino_Unido_TLC_Oportunidades_Comerciales_2021_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- PROMPERÚ. (2022). *Estadísticas de exportación de la partida 080610*. Obtenido de <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiYWY0OTg3MmY0YzIwIiwidCI6IjY2YTM3OTA5LTljOTktNDYyNS05NWE1LTlmMDgwNkY1M2QyOCIsImMiOiJ9>
- Rafael Granillo Macías . (2019). *Índice de desempeño logístico*. Obtenido de https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/Sahagun/industrial/2019/indice-de-desempeno-logistico.pdf
- Redagrícola. (2019). *Cantidad y calidad a bajo costo*. Obtenido de <https://www.redagricola.com/pe/cantidad-calidad-costo/>
- Santander Trade. (2020). *Cifras del Comercio Exterior en el Reino Unido*. Obtenido de https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/reino-unido/cifras-comercio-exterior?url_de_la_page=%2Fes%2Fportal%2Fanalizar-mercados%2Freino-unido%2Fcifras-comercio-exterior&&actualiser_id_banque=oui&id_banque=0&memoriser_choix=memoriser
- Santander Trade. (2022). *Reino Unido*. Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/reino-unido/presentacion-general>
- SENASA. (2022). Consulta de Requisitos. Obtenido de <https://servicios.senasa.gob.pe/consultaRequisitos/consultarRequisitos.action>

SimFruit.cl. (18 de Febrero de 2022). *Industria de la uva de mesa de Sudáfrica entrega nueva estimación*. Obtenido de <https://www.simfruit.cl/industria-de-la-uva-de-mesa-de-sudafrica-entrega-nueva-estimacion/>

Sociedad Agrícola Don Ricardo . (2022). *Certificaciones*. Obtenido de <https://donricardo.com/es/calidad/#certificaciones>

Sociedad de Comercio Exterior del Perú . (22 de Enero de 2021). *A mantener nuestra relación con el Reino Unido*. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/a-mantener-nuestra-relacion-con-el-reino-unido>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT). (2022). *Nota Tributaria y Aduanera*. Obtenido de <https://www.sunat.gob.pe/estadisticasestudios/exportaciones.html>

TRADE MAP. (2022). Obtenido de [https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c826%7c%7c%7c%7c%7c080610%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c826%7c%7c%7c%7c080610%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

Uvas Doce. (2021). *uvasdoce*. Obtenido de <https://uvasdoce.com/calendario/>

Verfrut. (2022). *Certificaciones* . Obtenido de <https://www.verfrut.cl/certificates>

VTIC Agroindustria. (s.f.). *Uva Red Globe*. Obtenido de https://www.itp.gob.pe/archivos/vtic/AGROINDUSTRIA_001-2017/files/assets/downloads/page0004.pdf

Word Factbook. (29 de Setiembre de 2022). *United Kingdom*. Obtenido de <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/united-kingdom/>

ANEXOS

Anexo N° 1 **Plan de Tesis**



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL



PROYECTO DE TESIS:

**ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE
UVA FRESCA PERUANA A REINO UNIDO 2016-2020**

Elaborado y Presentado por:

Gutierrez Llerena, Brenda Claudia

Baldárrago Roque, Heydi Alicia

AREQUIPA – PERÚ

1. PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1. Problema

Análisis de la competitividad de las exportaciones de uva fresca peruana en el mercado de Reino Unido 2016 – 2020.

1.2. Descripción

Para el Perú el cultivo de la uva fresca se ha convertido en una actividad de suma importancia y valor especialmente para la actividad frutícola del país, dado el crecimiento sostenido de sus exportaciones y su posicionamiento en el mercado internacional que se observa notoriamente a partir del año 2010; según lo indica un informe realizado por Juan Carlos Moreyra Muñoz (2019) Este aumento en conjunto al crecimiento de los precios en el mercado mundial hizo que la uva se convierta en el producto estrella de la agroexportación del Perú, además de posicionar al país como el segundo proveedor mundial de este fruto en el año 2020 (Bloomberg, 2021).

Con relación a los mercados destino de la uva peruana cuya partida arancelaria es la 080610, un estudio publicado por el Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales [CIEN] (2021) afirma que Estados Unidos es el principal comprador del fruto al contar con una participación de poco más del 50% del total de envíos peruanos y una participación de aproximadamente 20% del total de envíos a nivel mundial. Los siguientes destinos más importantes corresponde a mercados europeos como Alemania, Países Bajos y Reino Unido.

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2014) Reino Unido se ha convertido en un importante socio comercial y destino para las exportaciones agroindustriales no tradicionales peruanas, al ser el cuarto importador de uvas frescas a nivel mundial, en el cual las uvas de origen peruano cuentan con una participación del 8% (TRADE MAP, 2022); otro factor por el cual este país europeo es de suma relevancia se basa en que Reino Unido no es un gran productor de uvas y la poca cantidad producida la destinan a la fabricación de vino por ende existe una amplia demanda insatisfecha, la cual en su mayoría es cubierta por la uva procedente de Sudáfrica (principal proveedor de este fruto en el mercado de Reino Unido) en tanto otros países como España, Egipto y Chile se ubican en el segundo, tercero y cuarto puesto respectivamente, relegándonos al quinto lugar en cuanto a la participación de mercado.

El mercado mundial hoy en día es más competitivo y por ende demanda un esfuerzo mayor para aumentar la participación en él; según un estudio publicado por la Sociedad de Comercio

Exterior de Perú (COMEXPERU) elaborado por Jessica Luna (2020) un factor clave para impulsar la competitividad es lograr una logística eficiente, la cual requiere de una mejora en la gestión de procesos e infraestructura, así también un informe del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2015) afirma que la calidad de un producto es otro factor esencial para dinamizar la competitividad y en relación con el comercio exterior se habla de calidad cuando se cumple con los requisitos del consumidor.

Es así que considerando la importancia con la que cuenta Reino Unido para el producto estrella de la agroexportación del Perú y la elevada competencia que existe en el comercio internacional, proponemos elaborar un análisis sobre la competitividad de la uva fresca peruana en dicho mercado con el fin de detectar y conocer las fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora del fruto nacional frente a la oferta de los proveedores con mejor participación en el mercado (Sudáfrica, España, Egipto y Chile).

1.2.1. Campo, Área y Línea

Campo: Ciencias Económicas

Área: Ingeniería Comercial

Línea: Comercio Exterior

1.2.2. Tipo de problema

La presente investigación es de tipo básico debido a que tiene como objetivo dar a conocer información relevante y ampliar el conocimiento sobre la situación de la uva fresca peruana en el mercado de Reino Unido y de sus principales proveedores.

Así mismo es de tipo descriptivo dado que se pretende exponer e identificar las características de las exportaciones peruanas de uva fresca al mercado de Reino Unido y comparativo porque busca comparar características de la uva fresca de origen peruano con la uva fresca procedente de otros proveedores mundiales al mercado de Reino Unido.

1.2.3 Variables

a) Análisis de variables: Según el tipo y nivel de investigación

- Variable Dependiente: Exportación de uva fresca a Reino Unido
- Variable Independiente: Competitividad

Variables		Tipo	Nivel
Variable dependiente	Exportación de Uva fresca a Reino Unido	Documental	Descriptivo
Variable independiente	Competitividad	Documental	Descriptivo y Comparativo

La relación entre ambas variables se justifica dado que la exportación de uva fresca al mercado de Reino Unido dependerá de su nivel de competitividad de este producto frente al de otros países proveedores.

b) Operacionalización de variables

Variable Dependiente	Indicadores
Exportación de uva fresca peruana a Reino Unido	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento del valor FOB de las exportaciones de uva fresca anual. • Crecimiento de Toneladas exportadas de uva fresca anual. • Evolución del Consumo anual de uva fresca en Reino Unido. • Participación de uvas frescas peruanas en Reino Unido. $\frac{\text{Total de exportaciones de uva peruana a Reino Unido}}{\text{Total de importación de uva de Reino Unido}}$
Variable Independiente	Indicadores
Competitividad	<ul style="list-style-type: none"> • Rendimiento anual de la uva fresca* $\frac{\text{Producción (TN)}}{\text{Superficie cosechada (Ha)}}$ • Valor Unitario anual de la uva fresca* $\frac{\text{Valor FOB}}{\text{Toneladas exportadas}}$ • Costo de Producción por kilo de uva fresca** $\frac{\text{Costo de producción total por hectárea}}{\text{Kilos de uva por hectárea}}$

- Rentabilidad de empresas peruanas exportadoras de uva

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

- Índice de desempeño logístico*
- Certificaciones de calidad*

* Para dichos indicadores se tomará en cuenta y se comparará los valores de los 5 principales proveedores de uva fresca a Reino Unido (Sudáfrica, España, Egipto, Chile y Perú)

** Para dicho indicador solo se tomará en cuenta información sobre Perú, Chile y España, dado que no se encontró información de Sudáfrica y Egipto.

c) Matriz de Consistencia

Enunciado: Análisis de la competitividad de las exportaciones de uva fresca peruana a Reino Unido 2016 – 2020

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Indicadores	Método
Problema General	Objetivo General	De ser las uvas frescas peruanas competitivas en el mercado de Reino Unido es probable que las exportaciones de este producto en dicho mercado se eleven.	Variable Dependiente		Técnicas: Se empleará la observación documental de estudios publicados por MINAGRI, así también se hará uso de plataformas como SIICEX, TRADEMAP, Banco Mundial, FAOSTAT, BVL y BCRP. Instrumentos:
¿Cómo es la competitividad de las exportaciones de uva fresca peruana a Reino Unido en el periodo 2016 – 2020?	Analizar la competitividad de las exportaciones de uva fresca peruana a Reino Unido en el periodo 2016 – 2020		<i>Exportación de uva fresca a Reino Unido</i>	Valor FOB de las exportaciones de uva fresca anual. Toneladas anuales exportadas de uva fresca. Consumo de uva fresca en Reino Unido.	
Problemas específicos	Objetivos Específicos				
¿Cuál es el valor FOB y la cantidad de toneladas	Determinar el valor FOB y las toneladas de uva fresca peruana que se				

exportadas anualmente de uva fresca peruana al mercado de Reino Unido del 2016 al 2020?	exporta anualmente al mercado de Reino Unido del 2016 al 2020.			Participación de uvas peruanas en Reino Unido.	Tablas estadísticas Tablas comparativas Gráficos estadísticos Fichas resumen Mapas conceptuales Matrices de valoración Unidades de estudio: Ámbito: Perú y Reino Unido. Temporalidad: Periodo de estudio 2016 – 2020 Periodo de realización de la investigación 2021 - 2022 Universo y muestra: El universo lo conforman todos los países proveedores de uva fresca a Reino Unido, la muestra está conformada por los principales 5 países proveedores de
¿Cuáles son las características y tendencias de consumo del mercado de Reino Unido?	Analizar las características, tendencias de consumo, y preferencias del mercado de Reino Unido.				
¿Cuál es el porcentaje de participación de las uvas frescas peruanas en Reino Unido?	Determinar el porcentaje de participación de las uvas frescas peruanas en Reino Unido.			Variable Independiente	
¿Cuántas uvas frescas se producen en el Perú por cada hectárea cosechada, en comparación con los principales proveedores de Reino Unido?	Comparar el rendimiento de la uva fresca peruana frente al de los principales proveedores de Reino Unido.			Rendimiento anual de la uva fresca. Valor Unitario anual de la uva fresca. Costo de producción por kilo de uva. Rentabilidad de empresas peruanas	
¿Cuál es el valor unitario en dólares de la uva	Comparar el valor unitario en dólares de la uva fresca			Competitividad	

<p>fresca peruana frente al de los principales proveedores de Reino Unido?</p>	<p>peruana frente al de los principales proveedores de Reino Unido.</p>			<p>exportadoras de uva.</p>	<p>uva fresca para este mercado en el cual está incluida la uva fresca peruana.</p>
<p>¿Cuál es el costo de producción de la uva fresca peruana por kilo, frente al costo de Chile y España?</p>	<p>Comparar el costo de producción por kilo de uva fresca peruana, frente al costo de Chile y España.</p>			<p>Índice de desempeño logístico.</p> <p>Certificaciones de calidad.</p>	
<p>¿Cuál es la rentabilidad de las principales empresas peruanas exportadoras de uva fresca?</p>	<p>Conocer la rentabilidad de las principales empresas peruanas exportadoras de uva fresca.</p>				
<p>¿Cuál es el índice de desempeño logístico del Perú, en comparación con el índice de los principales proveedores de Reino Unido?</p>	<p>Comparar el índice de desempeño logístico del Perú frente al de los principales proveedores de Reino Unido.</p>				
<p>¿Cuáles son las certificaciones de calidad relacionada a la uva fresca que tiene Perú, frente</p>	<p>Conocer las certificaciones de calidad de la uva fresca con las que cuenta Perú y los principales</p>				

a los principales proveedores de Reino Unido?	proveedores de Reino Unido.				
---	--------------------------------	--	--	--	--

1.2.4. Interrogantes Básicas

1.2.4.1. Interrogante General

¿Cómo es la competitividad de las exportaciones de uva fresca peruana en Reino Unido en el periodo 2016 – 2020?

1.2.4.2. Interrogantes Específicas

¿Cuál es el valor FOB y la cantidad de toneladas exportadas anualmente de uva fresca peruana al mercado de Reino Unido del 2016 al 2020?

¿Cuáles son las características y tendencias de consumo del mercado de Reino Unido?

¿Cuál es el porcentaje de participación de las uvas frescas peruanas en Reino Unido?

¿Cuántas uvas frescas se producen en el Perú por cada hectárea cosechada, en comparación con los principales proveedores de Reino Unido?

¿Cuál es el valor unitario en dólares de la uva fresca peruana frente al de los principales proveedores de Reino Unido?

¿Cuál es el costo de producción de la uva fresca peruana por kilo, frente al costo de Chile y España?

¿Cuál es la rentabilidad de las principales empresas peruanas exportadoras de uva fresca?

¿Cuál es el índice de desempeño logístico del Perú, en comparación con el índice de los principales proveedores de Reino Unido?

¿Cuáles son las certificaciones de calidad relacionada a la uva fresca que tiene Perú, frente a los principales proveedores de Reino Unido?

1.3. Justificación

Justificación teórica

El presente trabajo es relevante dado que para el Perú la uva fresca representa el principal producto de agroexportación, el cual cuenta con buen posicionamiento en varios mercados internacionales como Estados Unidos, Países Bajos y China en los cuales el fruto de origen peruano se ubica entre los 3 primeros proveedores, sin embargo en el mercado de Reino Unido, el cual es de suma relevancia dado que es el cuarto importador más grande a nivel mundial de este fruto, la uva de origen peruano se ubica como quinto proveedor por dejado de otros países como Sudáfrica, España, Egipto y Chile. Por ende, en el presente trabajo se plantea analizar las exportaciones de uva fresca de Perú a Reino Unido y comparar indicadores relevantes para evaluar la competitividad mediante información de fuentes secundarias para así ampliar el conocimiento de la situación de la uva fresca peruana en dicho mercado, poder detectar debilidades y oportunidades de mejora.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Analizar la competitividad de las exportaciones de uva fresca peruana a Reino Unido en el periodo 2016 - 2020

1.4.2. Objetivos Específicos

Determinar el valor FOB y las toneladas de uva fresca peruana que se exporta anualmente al mercado de Reino Unido del 2016 al 2020.

Analizar las características, tendencias de consumo, y preferencias del mercado de Reino Unido.

Determinar el porcentaje de participación de las uvas frescas peruanas en Reino Unido.

Comparar el rendimiento de la uva fresca peruana frente al de los principales proveedores de Reino Unido.

Comparar el valor unitario en dólares de la uva fresca peruana frente al de los principales proveedores de Reino Unido.

Comparar el costo de producción por kilo de uva fresca peruana, frente al costo de Chile y España.

Conocer la rentabilidad de las principales empresas peruanas exportadoras de uva fresca.

Comparar el índice de desempeño logístico del Perú frente al de los principales proveedores de Reino Unido.

Conocer las certificaciones de calidad de la uva fresca con las que cuenta Perú y los principales proveedores de Reino Unido.

1.5. Marco Teórico:

1.5.1. Marco Conceptual

- Comercio Internacional

Conjunto de transacciones que se realizan entre entes privados en distintos países diferentes al del origen. (Huesca Cecilia, 2012)

- Competitividad

La capacidad que se tiene para diseñar, producir y comercializar bienes en el mercado internacional eficientemente. (Rojas Patricia & Sepúlveda Sergio, s.f.)

Según Michael E. Porter (1991) en su libro La ventaja Competitiva de las Naciones, la competitividad de una nación depende de la capacidad de una industria para innovar. Las naciones triunfan en sectores determinados debido a que el entorno nacional es progresivo, dinámico y estimulante.

El Foro Económico Internacional define a la competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. (Flores Oliva & Herrera Talavera, 2019)

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) citado por Huayhua Ortiz & Tito Flores (2019) define a la competitividad como el proceso de integración entre los países y los productos que ofrecen en el mercado internacional y que dependen de la oferta y demanda.

- Exportación

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR (2014) la exportación es la salida legal de bienes o servicios nacionales para el uso en el exterior del país, debido a esto se debe cumplir con requisitos legales y operativos.

- Índice de desempeño logístico

Indicador realizado por el Banco Mundial desde el 2007, cuyo objetivo es medir la eficiencia de la cadena de suministro de los países, tomando en cuenta aspectos cuantitativos y cualitativos mediante 6 factores fundamentales:

La eficiencia aduanera – se evalúa la rapidez con la que se realizan todos los trámites correspondientes.

Calidad de la infraestructura relacionada al comercio y transporte – se evalúa calidad de puertos, líneas férreas, carreteras, uso y disponibilidad de tecnologías de la información.

Facilidad para coordinar embarques a precios competitivos.

Calidad de los servicios logísticos – se evalúa a los operadores de transporte y agentes aduaneros.

Facilidad de seguimiento de los envíos – se evalúa la trazabilidad.

Frecuencia de arribo de embarques al destinatario en el plazo previsto – se evalúa la puntualidad.

Cada uno de estos factores que son determinantes y afectan de manera importante la competitividad son evaluados y reciben una calificación del 1 al 5, siendo 5 la mejor puntuación, finalmente se obtienen el promedio ponderado y se ubica a los países evaluados en un ranking mundial (Rafael Granillo Macías , 2019).

- **Importación**

Es la compra de productos o servicios de una empresa localizada en un país diferente al proveedor (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), 2014).

- **INCOTERMS**

Según la Cámara de Comercio Exterior, los INCOTERMS son un conjunto de términos que sirven para regular que las empresas cumplan con el contrato de compraventa de mercadería de acuerdo con el término pactado entre ambas (Shipping & Solutions, 2020).

Margen Neto

Permite medir la rentabilidad de una empresa, al dividir la utilidad neta entre las ventas, este indicador muestra la capacidad que tiene una empresa para convertir sus ingresos en beneficios. A diferencia del margen bruto aparte del costo de producción toma en cuenta otros factores como gastos en promoción, distribución, comercialización, entre otros, por ello es un indicador más preciso (Economipedia, s.f.) .

- **Partida arancelaria**

Es un código que se le asigna a un producto por el cual permite saber si tiene algún impedimento de ser exportado o importado, este código también permite conocer estadísticas comerciales del producto (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2014).

- **Rendimiento**

Según la RAE define al rendimiento como la proporción entre el producto o el resultado obtenido y los medios utilizados.

El rendimiento depende de sus características genéticas de productividad potencial, rusticidad y de factores ambientales ya que se puede producir el mismo producto en diferentes regiones sin embargo la diferencia del clima afecta al rendimiento de los cultivos (Ecu Red, s.f.).

Para medir el rendimiento de productos agrícolas se realiza mediante las toneladas producidas entre hectáreas.

- **Valor FOB.**

Acrónimo de Free On Board, es un INCOTERM el cual implica que en una transacción o intercambio comercial el vendedor entrega la mercadería a bordo del buque en el puerto de origen (Shipping & Solutions, 2020).

- **Ventaja competitiva**

La ventaja competitiva es un factor importante por el cual un producto resalta en comparación a los demás, esto debido a que se diferencia de los demás productos por reducir costos en su producción y mejor tecnología e infraestructura. Debido a esto es difícil que otros competidores puedan igualarlo ya que estas requieren de un capital de inversión considerable (Rojas Patricia & Sepúlveda Sergio, s.f.).

1.5.2. Esquema Estructural

Primera Unidad: Análisis teórico del de la situación de la exportación de uva fresca de Perú a Reino Unido, periodo 2016- 2020.

Segunda Unidad: Análisis estadístico e interpretación de la competitividad en la exportación de uva a Reino Unido, periodo 2016-2020.

Tercera Unidad: Conclusiones y recomendaciones.

1.5.3. Bibliografía Básica

Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales (CIEN). (Agosto de 2021). Nota de Inteligencia Comercial. Obtenido de https://www.cien.adexperu.org.pe/wpcontent/uploads/2021/08/CIEN_NSIM1_Agosto_2021_UVA.pdf

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2018). Costos de producción para la actividad: Agricultura, ganadería, caza y silvicultura en base a la encuesta agraria (ENA-2018). Obtenido de <https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/investigaciones/costos-de-produccionv7.pdf>

López Llave, L. (2014). Evolución y Análisis de la Producción y Exportación de Uvas de Mesa 2020 - 2012. (Tesis de maestría, Universidad Nacional Mayor de San Marcos). Obtenido de https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/3595/Lopez_ll.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ministerio de Agricultura y Riego. (2019). La Uva Peruana: Una oportunidad en el mercado mundial. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/419832/Informe-Uva-peruana.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2014). Perfil de uvas, arándanos y granadas al mercado de Reino Unido. Obtenido de https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/410024/18a73-perfil_uvas-arandanosgranadas-ru.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2016). Análisis integral de la cadena logística en el Perú, 5 cadenas de exportación: Lineamientos estratégicos. Obtenido de <https://documents1.worldbank.org/curated/en/555181547057977330/pdf/133561-WPP145783-Analisis-dela-Logistica-Peru.pdf>

1.5.4. Antecedentes

Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales (CIEN). (Agosto de 2021). Nota de Inteligencia Comercial – Uva: Perú se posiciona como segundo exportador mundial

El informe analiza de manera descriptiva la situación de las uvas frescas peruanas en el mercado internacional durante el año 2020. Es así que expone mediante figuras y tablas estadísticas

extraídas de fuentes y portales web como FAO STAT, TRADE MAP, SUNAT, ADEX Data Trade, información correspondiente a los principales compradores y proveedores de este fruto a nivel mundial, así también expone los países destino de las exportaciones peruanas de uva en conjunto a su porcentaje de participación de mercados y su precio en supermercados respectivo en diversos países destino como Estados Unidos, Hong Kong, Países Bajos y Reino Unido

Este informe es relevante para la presente investigación puesto que muestra cuales son la regiones y países con mayor demanda de uva fresca, lo cual representó para nosotras como investigadoras una base para iniciar la investigación y seleccionar el país a querer investigar.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2018). Costos de producción para la actividad: Agricultura, ganadería, caza y silvicultura en base a la encuesta agraria (ENA-2018).

La investigación tiene como objetivo determinar la estructura de costos de producción de los principales productos agropecuarios en el Perú, entre los cuales se puede encontrar los costos de producción de la uva fresca. Para la recolección de la información de la investigación se realizó encuestas a más de 6 000 unidades agrícolas pequeñas, medianas y grandes con distintos niveles de tecnología a nivel nacional las cuales dieron información sobre el costo en abono, fertilizantes, semillas, jornales, arrendamiento de tierra, alquiler de equipos, entre otros.

La investigación es de relevancia dado que nos permite conocer el costo de producción del fruto a estudiar (uva fresca), así mismo se puede conocer el rendimiento por hectárea de cada fruto.

López Llave, L. (2014). Evolución y Análisis de la Producción y Exportación de Uvas de Mesa 2000 - 2012.

El trabajo plantea una investigación para conocer y analizar el mercado mundial de la uva de mesa y cómo puede afectar una política económica en la producción y el ingreso de la uva al mercado mundial con la finalidad de contribuir a la balanza comercial global en equilibrio durante el periodo 2000-2012. La metodología que utiliza es de carácter no experimental y longitudinal ya que utiliza información histórica, el trabajo es de carácter descriptivo y explicativo. Por ultimo concluye que el Perú exporta uva de mesa solo a países con los que tiene un tratado de libre comercio, en segundo afirma que la promulgación de la Constitución Política del Perú de 1993 ayudó a la promoción e inversión privada en el sector agrario, como tercer y cuarto punto concluye que un incremento real en el precio de la chacra estaría reflejado en la mejora en el ingreso rural y por último se tiene que el Decreto Legislativo N° 885 ha hecho

posible el incremento del número de empresas agroexportadoras no tradicionales lo que permitió que las agro exportaciones en específico de la uva de mesa aumente.

La investigación es de importancia ya que analiza las políticas que afectaron en las exportaciones de la uva, así mismo como la producción y la balanza comercial global.

Ministerio de Agricultura y Riego. (2019). La Uva Peruana: Una oportunidad en el mercado mundial

Este estudio presenta un análisis completo y a profundidad de tipo descriptivo y comparativo del mercado internacional de las uvas, tomando en cuenta a otros países proveedores de este fruto a nivel mundial, haciendo un análisis histórico hasta el 2017 de importantes indicadores como la producción, rendimiento, estacionalidad y exportaciones de cada uno de ellos mediante figuras y tablas estadísticas cuya principal fuente es TRADE MAP.

Este estudio es relevante para la presente investigación por que brinda un panorama más amplio de la situación mundial de la uva al tomar en cuenta para el análisis no solo un país (Perú), sino al considerar también a diversos proveedores mundiales de este fruto, los cuales son competencia directa para el fruto nacional, así mismo este estudio representa una referencia para nuestra investigación al poder encontrar información relevante sobre los indicadores a estudiar.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2014). Perfil de uvas, arándanos y granadas al mercado de Reino Unido.

El estudio realiza un análisis cualitativo al abarcar aspectos internos del consumidor de Reino Unido y cuantitativo al presentar información estadística sobre el consumo de uvas, arándanos y granadas en dicho país, así mismo la información es presentada de manera descriptiva y causal, y es recolectada tanto de fuentes primarias como secundarias.

Es así como el estudio aporta información sobre el perfil del consumidor de Reino Unido, detallando sus gustos y preferencias respecto a alimentos y cuáles son las nuevas tendencias, así mismo presenta un análisis FODA sobre la situación de las uvas peruanas en este mercado, con lo cual también se presenta recomendaciones para mejorar el posicionamiento del producto peruano y elevar las exportaciones hacia este importante destino. Finalmente se muestra cuáles son las condiciones de acceso de los productos alimenticios a este mercado.

Este estudio es relevante para la investigación a realizar dado que nos permite conocer más concretamente al consumidor de Reino Unido (país a estudiar en investigación) y cuál es su percepción frente al fruto de origen nacional, además muestra mediante el análisis FODA las

fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de la uva en este mercado, permitiéndonos tener una mejor idea de cómo es la situación del fruto en este destino y representando un punto de partida para la búsqueda de mayor información de cada uno de los puntos presentados.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2016). Análisis integral de la logística en el Perú, 5 cadenas de exportación: Lineamientos estratégicos

El estudio realiza un análisis a profundidad sobre la competitividad logística del comercio exterior del Perú, realizando una medición a nivel microeconómico de los costos logísticos de 5 productos de agroexportación (uva, cacao, quinua, cebolla y café) desde que estos están en la chacra hasta que se encuentran en el punto de salida del país; así mismo mide otros factores clave como las pérdidas y tiempos mediante la exposición de indicadores como el índice de desempeño logístico, para medir la eficiencia de la cadena de suministro del país y de países que representan una competencia directa para las exportaciones peruanas de los 5 frutos ya mencionados; cabe recalcar que la metodología empleada para el desarrollo del trabajo fue realizada en conjunto con el equipo técnico del Banco Mundial.

La finalidad del estudio es conocer a profundidad y evaluar la logística de las exportaciones del Perú debido a que el aspecto logístico es determinante para que los productos peruanos puedan ser más competitivos en el mercado internacional.

Este estudio es de suma importancia para la presente investigación dado que nos permitió conocer indicadores relevantes para la medición de la competitividad logística de las exportaciones, así mismo nos ayudó a cuantificar los costos logísticos de la uva fresca y a entender el funcionamiento de la cadena de suministro del país.

1.6. Hipótesis

De ser las uvas frescas peruanas competitivas en el mercado de Reino Unido es probable que las exportaciones de este producto en dicho mercado se eleven.

2. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1. Técnicas e instrumentos

La técnica que se utilizará es la observación documental de fuentes de información secundaria ya que se recolectará información de diversas plataformas como la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), TradeMap, Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIISEX), Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MINAGRI), La

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Banco Mundial, Bolsa de Valores de Lima (BVL) y del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

La principal limitante de la presente investigación es el poco acceso con el que se cuenta para aplicar técnicas de información primaria, dado que las principales empresas exportadoras de uva se localizan en Piura, Trujillo e Ica, además no brindan información con facilidad, en tanto no se priorizó la toma de información de pequeños productores dado que en su mayoría no abarcan el proceso de exportación, por ende para evitar sesgos y exponer información distorsionada se optó por el uso de fuentes de información secundaria.

2.2. Estructuras de los Instrumentos

Variables	Indicadores	Técnicas	Instrumentos
Variable dependiente: Exportación de uva fresca a Reino Unido	Crecimiento del valor FOB de las exportaciones de uva fresca anual.	Observación Documental	Tablas y gráficos estadísticos con datos de SIICEX, SUNAT, Trade Map 2016 - 2020
	Crecimiento de Toneladas exportadas de uva fresca anual.		Fichas resumen, mapas conceptuales
	Evolución del consumo anual de uva fresca en Reino Unido.		Gráficos estadísticos con datos de Trade Map 2016 - 2020
Variable independiente: Competitividad	Participación de uvas frescas peruanas en Reino Unido.	Observación Documental	Tablas comparativas con datos de la FAO, BCRP y MINAGRI 2016 – 2020
	Rendimiento de la uva fresca peruana		Tablas comparativas con datos de Trade Map 2016 – 2020
	Valor Unitario		

	Costo de producción por kilo	Tabla estadística y comparativa con datos del MINAGRI.
	Rentabilidad de empresas peruanas exportadoras de uva	Tabla estadística con datos de Class & Asociados y la BVL.
	Índice de desempeño logístico	Tablas comparativas con datos del Banco Mundial.
	Certificaciones de calidad	Matrices de valoración.

2.3. Campo de Verificación

2.3.1. Ámbito:

La presente investigación toma en cuenta principalmente a los países de Perú y Reino Unido.

2.3.2. Temporalidad:

Para la presente investigación se recolectará y analizará información y datos estadísticos históricos de los años 2016 – 2020. También se tiene como plazo para el desarrollo del presente trabajo un periodo de 6 meses.

2.3.3. Unidades de Estudio (Universo y Muestra):

La población para la investigación está conformada por todos los países proveedores de uva fresca a Reino Unido en tanto la muestra está conformada por los principales 5 países proveedores de uva fresca para este mercado en el cual está incluida la uva fresca peruana.

2.4. Estrategia de recolección de Datos

Para la recolección de datos primero se consultará la plataforma del Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIISEX) de la cual se extraerá la partida arancelaria correspondiente al fruto a estudiar en el presente trabajo (080610 - uva fresca) la cual será

necesaria para poder obtener información en otras plataformas; luego de las plataformas como Trade Map y SUNAT, se recolectará los datos necesarios para los indicadores de valor FOB de la exportación de uvas frescas, toneladas exportadas, participación de mercado y valor unitario.

De la plataforma del Banco Mundial se extraerá información sobre el índice de desempeño logísticos tanto de Perú como de los países competidores Sudáfrica, España, Egipto y Chile; del portal web del BCRP y boletines del MINAGRI se obtendrá información sobre los costos logísticos y costos de producción de la uva fresca, así mismo se extraerá información referente a la producción nacional de uva fresca de manera anual y la superficie cosechada, lo cual nos será de vital importancia para el cálculo del rendimiento; en tanto para la obtención del rendimiento de los países competidores se consultará la plataforma de la FAO, finalmente se obtendrá información financiera de las empresas peruanas exportadoras de uva de informes de Class & Asociados S.A y el portal de la Bolsa de Valores de Lima.

2.5. Recursos necesarios (Humanos, Materiales, Financieros)

- Humanos:

Investigadoras:

Gutiérrez Llerena, Brenda Claudia

Baldárrago Roque, Heydi Alicia

- Materiales:

Laptop

Internet

Servicio de Luz

Impresora

Hojas

Materiales de escritorio

- Financieros:

Servicios	Unidad	Costo Unitario	Cantidad	Total

Servicio de Internet	Meses	S/70.00	4	S/280.00
Servicio de Luz	Meses	S/20.00	4	S/80.00
Fotocopias	Unidad	S/0.10	30	S/3.00
<i>Total en Servicios</i>				<i>S/363.00</i>
MATERIALES	Unidad	Costo Unitario	Cantidad	Total
Papelería	Ciento	S/20.00	1	S/20.00
Lapiceros	Unidad	S/1.80	5	S/9.00
<i>Total en Materiales</i>				<i>S/29.00</i>
Bienes de Capital	Unidad	Costo Unitario	Cantidad	Total
Laptop	Unidad	S/1,500.00	1	S/1,500.00
Impresora	Unidad	S/300.00	1	S/300.00
<i>Total en Bienes de Capital</i>				<i>S/1,800.00</i>
<i>TOTAL GENERAL</i>				<i>S/2,192.00</i>

2.6. Cronograma de la investigación

Tiempo	Octubre				Noviembre				Diciembre				Enero	
Actividad	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2
Buscar tema de investigación														
Buscar información en plataformas.														
Redacción del Proyecto de Tesis														
Revisión del proyecto de Tesis														
Corrección del Proyecto de Tesis														

REFERENCIAS

Bloomberg. (2021). Obtenido de <https://www.bloomberglinea.com.pe/2021/08/10/el-peru-es-el-segundo-exportador-de-uva-en-el-mundo/>

Comité de Comercio Exterior [COMEXPERÚ]. (2020). Competitividad del comercio exterior. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/competitividad-del-comercio-exterior>

Economipedia. (s.f.). Margen Neto. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/margen-neto.htm> Huesca Cecilia. (2012). Comercio Internacional. Estado de México. Red Tercer Milenio S.C. Obtenido de http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comercio_internacional.pdf

Ministerios de Comercio Exterior y Turismo (2014). Comercio Exterior. MINCETUR: Lima. Obtenido de https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/410024/18a73-perfil_uvas-arandanos-granadas-ru.pdf Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2015). Obtenido de <https://www.midagri.gob.pe/portal/datero/193-exportaciones/importancia-de-la-calidad-en-las-agroexportaciones>

Rafael Granillo Macías. (2019). Índice de desempeño logístico. Obtenido de https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/Sahagun/industrial/2019/indice-de-desempeno-logistico.pdf

Rojas, A. & Sepúlveda, S. (s.f.). ¿Qué es la competitividad? Obtenido de <http://repiica.iica.int/docs/B0193e/B0193e.pdf> 99

Shipping & Solutions (JCV) (2020). INCOTERMS 2020. Obtenido de https://jcvshipping.com/wp-content/uploads/2019/10/jcv-guia-incoterms-2020__7oct2019.pdf TRADE MAP. (s.f.). Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c8

26%7c

%7c%7c%7c080610%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1
%7c1

VTIC Agroindustria. (s.f.). Uva Red Globe. Obtenido de
https://www.itp.gob.pe/archivos/vtic/AGROINDUSTRIA_001-2017/files/assets/downloads/page0004.pdf



Anexo N° 2 Participación de principales importaciones por parte de Reino Unido

Ranking	Partida Arancelaria	Descripción del Producto	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1°	71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos	11%	8%	6%	13%	17%	12%
2°	84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas, partes	12%	12%	13%	12%	11%	11%
3°	27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	6%	8%	10%	8%	5%	10%
4°	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres	12%	8%	11%	11%	9%	9%
5°	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción	9%	11%	9%	9%	9%	9%
6°	30	Productos Farmacéuticos	5%	9%	5%	4%	4%	4%
22°	08	Frutos y frutos comestibles, cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	1%	1%	1%	1%	1%	1%

Fuente: Trade Map

Anexo N° 3 Importaciones de principales frutas por parte de Reino Unido 2016 – 2020 en miles de dólares

FRUTOS	2016	2017	2018	2019	2020	2021	VAR% 16 - 20	VAR% 16 - 21
Uvas Frescas	672,260	668,247	687,345	664,411	680,976	678,546	1.3%	0.9%
Plátanos Frescos o secos	801,146	787,401	740,224	710,798	693,564	670,783	-13.4%	-16.3%
Arándanos rojos	338,568	337,787	373,022	390,971	384,431	445,916	13.5%	31.7%
Manzanas frescas	440,471	471,226	497,444	424,213	441,011	420,880	0.1%	-4.4%
Frambuesas, zarzamoras y moras	167,410	187,953	223,983	274,236	282,602	354,008	68.8%	111.5%
Aguacates	242,375	282,426	267,404	342,470	348,431	312,219	43.8%	28.8%
Fresas	222,371	221,799	203,977	212,095	239,526	295,012	7.7%	32.7%
Guayabas	170,770	170,851	179,548	175,222	163,382	230,081	-4.3%	34.7%
Naranjas	210,716	242,960	228,026	205,776	250,370	228,113	18.8%	8.3%
Mandarinas	-	183,475	203,588	188,810	205,024	194,972	11.7%	6.3%

Fuente: Trade Map

Anexo N° 4 Crecimiento de importaciones de los principales proveedores de frutas a Reino Unido 2016 – 2021 – Valor FOB (miles de dólares)

Ranking	Proveedor	2016	2017	2018	2019	2020	2021	CRECIMIENTO 16 -21
TOTAL	MUNDO	6,289,869	6,348,533	6,442,519	6,303,785	6,430,649	6,391,541	1.60%
1°	España	1,110,573	1,045,137	1,067,571	1,091,109	1,127,614	1,094,605	-1.40%
2°	Sudáfrica	567,380	645,530	703,839	612,698	675,644	716,990	26.40%
3°	Países Bajos	369,367	358,236	363,869	370,755	466,140	397,318	7.60%
4°	Perú	226,951	226,951	267,345	277,763	300,337	320,343	41.20%
5°	Chile	304,082	301,606	315,137	315,944	272,393	272,006	-10.50%

Fuente: Trade Map

Anexo N° 5 Comercio entre Reino Unido y los países pertenecientes al SACUM; (£; millones)

País	RU bienes importados	RU servicios importados	RU bienes exportados	RU servicios exportados
Botsuana	0	7	13	345
Esuatini	27	7	0	6
Lesoto	0	0	0	5
Mozambique	10	59	54	403
Namibia	28	10	53	20
Sudáfrica	3773	809	1400	2194

Fuente: ONS, Comercio total del Reino Unido: todos los países, no ajustados estacionalmente.

Anexo N° 6 Variación de exportaciones peruanas por sector económico 2016 – 2021

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	% VAR 16 - 20	% VAR 16-21
Total (I+II+III)	36,310.0	44,384.5	48,015.1	46,454.1	41,008.4	58,634.9	13%	61%
I.Productos Tradicionales	25,409.2	32,523.6	34,593.1	32,491.5	28,372.8	42,370.6	12%	67%

Minero	21,045.3	26,539.3	27,853.5	26,813.3	24,643.3	35,465.2	17%	69%
Pesquero	1,269.3	1,788.5	1,938.0	1,928.8	1,430.8	2,335.3	13%	84%
Petróleo y derivados	2,216.7	3,368.8	4,038.7	2,975.1	1,575.4	3,714.6	-29%	68%
Agrícolas	877.9	826.9	762.8	774.3	723.4	855.4	-18%	-3%
II.Productos No Tradicionales	10,810.7	11,741.3	13,244.1	13,819.4	12,528.7	16,082.8	16%	49%
Agropecuario	4,685.1	5,102.5	5,855.5	6,297.9	6,641.1	7,878.0	42%	68%
Textil	1,195.7	1,272.3	1,402.1	1,354.9	991.6	1,563.8	-17%	31%
Pesquero	926.4	1,088.6	1,372.7	1,614.0	1,303.7	1,516.8	41%	64%
Químico	1,343.7	1,384.7	1,563.5	1,606.6	1,459.8	1,898.8	9%	41%
Metalmecánica	461.9	536.3	604.3	575.5	457.0	566.1	-1%	23%
Sidero-Metalúrgico	991.3	1,150.0	1,195.7	1,191.8	833.9	1,441.6	-16%	45%
Minería no Metálica	642.1	587.7	630.8	607.3	441.1	674.1	-31%	5%
Resto	564.5	619.1	619.4	571.5	400.5	543.6	-29%	-4%
III. Otros 4/	90.1	119.7	178.0	143.3	107.0	181.5	19%	101%

Fuente: SUNAT

Anexo N° 7 Participación de los principales países proveedores en las importaciones de uva fresca de Reino Unido

Países	2016	Par. %. 2016	2017	Par. %. 2017	2018	Par. %. 2018	2019	Par. %. 2019	2020	Par. %. 2020	Cre- cimiento Prom anual	Var 20-16
Sudáfrica	84,642	30.7%	78,602	29.0%	74,323	27.3%	75,829	26.9%	76,347	27.5%	-2.71%	- 10.42%
España	54,868	19.9%	49,510	18.2%	67,205	24.6%	49,600	17.6%	56,456	20.4%	0.54%	2.18%
Chile	34,440	12.5%	31,546	11.6%	33,007	12.1%	24,641	8.7%	26,779	9.7%	-6.26%	- 22.78%
Egipto	37,921	13.8%	27,349	10.1%	28,152	10.3%	28,736	10.2%	27,590	10.0%	-7.80%	- 27.75%
Perú	11,490	4.2%	10,995	4.1%	19,433	7.1%	17,174	6.1%	19,329	7.0%	13.69%	67.06%
Impot.Reino Unido	275,326	81.13%	271,336	72.97%	272,709	81.45%	281,734	69.56%	277,240	74.48%	-2.11%	-8.19%

Fuente: Trade Map

**Anexo N° 8 : Reino Unido, estacionalidad de los principales países
proveedores de uva fresca en toneladas**

	Sudáfrica	España	Chile	Perú
ene-16	17,194	149	136	219
feb 16	19,099	10	1,942	18
mar-16	15,363	5	7,850	0
abr-16	1,197	134	12,875	38
may-16	0	1	11,404	0
jun-16	0	767	233	0
jul-16	0	8,661	0	0
ago-16	0	13,916	0	0
set-16	0	12,786	0	459
oct-16	0	12,480	0	3,884
nov-16	2,769	4,996	0	5,302
dic-16	29,020	964	0	1,570
ene-17	22,878	15	663	391
feb-17	19,060	0	3,890	86
mar-17	17,204	1	8,269	26
abr-17	2,065	1	11,019	0
may-17	0	676	7,456	38
jun-17	181	580	250	270
jul-17	0	8,345	0	18
ago-17	0	12,276	0	0
set-17	0	12,789	0	260
oct-17	0	10,790	0	2,891
nov-17	2,612	3,726	0	5,387
dic-17	14,602	312	0	1,629
ene-18	24,404	119	127	458
feb-18	18,679	0	2,541	206
mar-18	13,261	9	7,875	49
abr-18	3,230	0	14,191	45
may-18	148	0	8,070	97
jun-18	0	411	202	0
jul-18	0	6,175	0	0
ago-18	0	12,630	0	0
set-18	0	14,837	0	62
oct-18	0	20,581	0	5,208
nov-18	2,280	8,022	0	9,697
dic-18	12,321	2,051	0	3,612
ene-19	23,690	62	63	420
feb-19	20,808	26	1,271	124
mar-19	13,203	1	4,548	19
abri-19	3,856	0	10,917	57

may-19	7	0	7,756	15
jun-19	30	180	84	0
jul-19	0	2,411	0	0
ago-19	0	12,464	0	0
set-19	0	15,386	0	678
oct-19	0	13,955	0	5,693
nov-19	1,955	4,609	0	7,465
dic-19	12,279	506	0	2,702
ene-20	22,719	52	130	982
feb-20	22,266	56	1,635	241
mar-20	16,450	14	6,038	15
abr-20	2,522	0	12,642	36
may-20	146	0	6,104	0
jun-20	0	137	250	0
jul-20	0	4,780	0	0
ago-20	0	13,684	0	0
set-20	0	14,159	0	595
oct-20	86	14,346	0	6,142
nov-20	641	7,638	0	8,109
dic-20	11,517	1,589	0	3,209

Fuente: Trade Map



Gastos financieros	- 1,708	- 1,363	- 1,028	- 810	- 1,538
Diferencia de cambio, neta	- 3,540	- 1,926	- 2,756	- 3,909	- 1,528
Perdida por instrumentos financieros derivados	- 955	- 971	- 998	- 1,002	- 886
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	43,004	42,881	15,533	23,260	- 4,355
MARGEN ANTES DE IMPUESTOS AGROKASA	38.63%	37.44%	14.49%	20.76%	-5.57%

Fuente: AGROKADA HOLDINGS

Anexo N° 11 VENTAS DE AGROKASA HOLDINGS POR FRUTO 2016 – 2020 EN MILES DE DÓLARES

FRUTO	2016	2017	2018	2019	2020
ESPARRAGOS	23,696	23,110	22,122	24,655	18,111
ARANDANOS	-	27	1,917	3,705	8,412
UVAS	18,294	26,444	26,623	19,487	16,359
PALTAS	69,324	64,108	55,271	62,407	33,800
MAQUILA		840	1,290	1,775	1,479
TOTAL	111,314	114,529	107,223	112,029	78,161

Fuente: AGROKASA HOLDINGS