



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
SECCIÓN DE POSTGRADO**

**MERCADO MUNDIAL, EXPORTACIONES DE UVA DE MESA Y  
SU INCIDENCIA EN EL PERÚ: 2000 - 2008**

**TESIS**

**PARA OPTAR EL GRADO DE MAESTRO EN ECONOMÍA CON  
MENCIÓN EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**PRESENTADA POR**

**EDGARDO ENRIQUE RONDÓN DE LA CRUZ**

**LIMA - PERÚ**

**2010**

**MERCADO MUNDIAL, EXPORTACIONES DE UVA DE MESA Y  
SU INCIDENCIA EN EL PERÚ: 2000 - 2008**

## **ASESORES Y MIEMBROS DE JURADO**

### **Asesor:**

Dr. Luis Bortesi Longhi

### **PRESIDENTE DEL JURADO**

Dr. Domingo Sáenz Yaya

### **MIEMBROS DE JURADO**

Dr. Carlos Castillo Albañil

Dr. Luis Ludeña Saldaña

## **DEDICATORIA**

Para mi madre y mi tía Elena, quienes me apoyaron de todo corazón en su debido momento en mi formación profesional, sin lo cual no hubiera sido posible alcanzar dicho objetivo; para mi familia, en gratitud por todo el apoyo brindado.

## **AGRADECIMIENTO**

A mi hermano Ricardo y mis tías Hilda y Tula por su invaluable apoyo.

A mis maestros por sus sabios consejos.

A mi asesor Dr. Luis Bortesi Longhi, con quien compartí agradables momentos de diálogo y discernimiento constructivos.

A mis amigos y colegas que de alguna forma contribuyeron a la presente investigación, mi eterna gratitud.

	<b>Páginas</b>
Portada	i
Título	ii
Asesores	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
<b>ÍNDICE</b>	vi
<b>RESUMEN</b>	vii
<b>ABSTRACT</b>	viii
<b>INTRODUCCIÓN</b>	ix
<b>CAPÍTULO I</b>	<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.2 Formulación del problema	6
1.2.1 Problema principal	7
1.2.2 Problemas secundarios	7
1.3 Objetivos de la investigación	7
1.3.1 Objetivo principal	7
1.3.2 Objetivos específicos	8
1.4 Justificación de la investigación	8
1.4.1 Justificación	8
1.4.2 Importancia	14
1.5 Limitaciones	15
1.6 Viabilidad del estudio	16
<b>CAPÍTULO II</b>	<b>MARCO TEÓRICO</b>
2.1 Antecedentes de la investigación	17
2.2 Bases teóricas	28
2.3 Definiciones conceptuales	30
2.4 Formulación de hipótesis	33
2.4.1 Hipótesis principal	33
2.4.2 Hipótesis específicas	34

<b>CAPÍTULO III METODOLOGÍA</b>	
3.1 Diseño metodológico	35
3.2 Población y muestra	36
3.3 Operacionalización de variables	36
3.4 Técnicas de recolección de datos	37
3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información	38
3.6 Aspectos éticos	39
<b>CAPÍTULO IV RESULTADOS</b>	42
<b>CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	149
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	155

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como propósito principal abordar uno de los principales problemas que tiene nuestro país, que es la deficiente utilización de las tierras de cultivo en la costa norte y lo beneficioso que sería direccionar dichas tierras de cultivo hacia la agroexportación.

Asimismo, se hace el planteamiento de una estrategia económica para la promoción de las exportaciones frutícolas, especialmente de la uva de mesa al gigantesco mercado mundial de los países desarrollados (Estados Unidos) y emergentes (China).

Se optó por estudiar con mayor detenimiento al mercado estadounidense, en razón a su cercanía, que haría más asequible los fletes marítimos y aéreos internacionales, por su enorme tamaño y elevados ingresos personales, así como las perspectivas que nos brindaría la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

El Perú cuenta con una ventaja comparativa envidiable, que es la disponibilidad de tierras de cultivo en la costa, con un excelente clima, relativamente cerca de puertos y aeropuertos, que facilitarían el embarque de los productos agropecuarios en general y frutícolas en particular.



Es por ello, que la presente tesis trata de conocer el potencial de la agroexportación no tradicional frutícola de nuestro país y el potencial de algunos productos agropecuarios no tradicionales estrellas (por su potencial generador de divisas y empleo) como lo es el espárrago actualmente y como lo podría ser la uva de mesa.

## **ABSTRACT**

The present work of investigation, has like main intention, to approach one of the main problems that our country has, that is the deficient use of territories of culture in the north coast, and the beneficial thing that would be to direct these earth towards the agro-export.

Also the exposition is made of an economic strategy for the promotion of the fruit exports, especially of the table grape, to the gigantic world-wide market of the developed countries (the United States) and emergent (China).

It has been chosen to study with greater thoroughness to the American market, because of its proximity, that would make but international the marine and air loads reasonable, by its enormous size and high personal income, as well as the perspective that the company/signature of the Free Trade Agreement would offer us the United States.

Peru counts on an enviable comparative advantage that is the territories availability of culture in the coast with an excellent climate, relatively near ports and airports that would facilitate the boarding of farming products in particular and generally fruit.

It is for that reason that the present thesis deals with to know the potential the fruit nontraditional agro-export our country and the potential some farming

products nontraditional stars (by its generating potential of currencies and use) as it is it the asparagus at the moment, and as it could be the table grape.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación intenta evaluar en qué medida una adecuada estrategia económica para la promoción de las exportaciones de uva de mesa facilitarían su ingreso al mercado mundial y en particular al gigantesco mercado estadounidense, con la finalidad de contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio durante el período 2002-2008 en nuestro país.

Para ello, se analiza la política macroeconómica (política antiinflacionaria, política cambiaria y política de inversiones públicas) y su impacto sobre las exportaciones de uva de mesa durante el período 2000 - 2008.

Asimismo, se evalúa cómo ha incidido sobre las exportaciones de uva de mesa, la política sectorial agraria y en particular el combate contra la mosca de la fruta en el período 2000-2008; también se estudia la factibilidad de la reconversión agraria del cultivo del arroz cáscara hacia el cultivo de la vid en la costa peruana, en base a un análisis comparativo de sus rentabilidades y de la generación de empleo rural.

## **CAPÍTULO I                    PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1 Descripción de la realidad problemática**

Uno de los aspectos más importantes para el desarrollo de una organización, empresa o país es la fijación de su visión, es decir, lo que anhela ser dicha organización, empresa o país dentro de un período lo suficientemente largo como para realizar ciertas transformaciones profundas; así, algunos economistas consideran que nuestro país debería adoptar una visión como país exportador, porque es un país pequeño, con un mercado interno pequeño, que le impide a las empresas lograr economías de escala.

Es por lo anterior, que a continuación se presentan los resultados de algunos países pequeños que adoptaron una visión de país exportador, así como una estrategia económica apuntando hacia el logro de dicha visión; así, en el Cuadro N° 1 se puede apreciar con claridad cómo 3 países pequeños en población (Irlanda, Suecia y Dinamarca) tienen los más altos coeficientes de inserción en el comercio internacional (ratio

de las exportaciones FOB sobre su correspondiente PBI del 30% o más); en este caso, las razones fundamentales para ingresar al comercio internacional son:

- maximizar la división internacional del trabajo, a fin de elevar la especialización de los trabajadores y de las empresas; es decir incrementando su productividad, y
- aprovechar las economías de escala para reducir fuertemente los costos de producción.

**Cuadro N° 1**

**País pequeño, País exportador**

	año	población millones	PBI miles millones US\$	PBI per cápita miles US\$	exportación miles millones US\$	coeficiente comercio exterior %
Irlanda	2005	4,0	190,0	47,5	105,0	55,3
Suecia	2007	9,1	273,0	30,0	176,5	64,7
Dinamarca	2002	5,0	188,8	37,8	60,4	32,0
Chile	2007	16,0	163,8	10,2	67,6	41,3
Perú	2007	28,2	109,0	3,9	28,0	25,7

Fuente: Cuánto.

Nótese asimismo, que Chile que es el país latinoamericano con el PBI per cápita más elevado, tiene un coeficiente de inserción en los mercados mundiales (41.3%) muy superior al nuestro (25.7%); cabe añadir que el 2007 el PBI per cápita de Chile era 2.6 veces el nuestro.

De todo lo anterior se desprende la imperiosa necesidad de optar por una estrategia de crecimiento económico sustentado en la exportación, especialmente en aquella con valor agregado, como es el caso de las

exportaciones de frutales, de frutas exóticas ampliamente apreciadas en los mercados de los países desarrollados y en particular en el mercado más grande del mundo, que es el mercado estadounidense, que cuenta con una población de 300 millones de habitantes y con una capacidad adquisitiva de US\$ 44,000 per cápita por año; cabe agregar, a modo de comparación, que el mercado peruano es de 28.2 millones de personas con un poder adquisitivo de US\$ 3900 por año.

Por otra parte, nótese en el **Cuadro Nº 2** cómo nuestra balanza comercial fue deficitaria durante el periodo 1991-2001; justamente mediante el desarrollo de una agroexportación no tradicional frutícola como el de la uva de mesa hacia el mercado mundial, se trata de evitar que se repita dicha situación que pone en riesgo la seguridad alimentaria de nuestro país; cabe añadir que unas exportaciones insuficientes nos impedirían importar los alimentos básicos que no podemos producir tales como trigo y aceites de soya crudo.

Cabe mencionar que en el año 2008 la Balanza Comercial tuvo un superávit de US\$3,090 Millones de Dólares, inferior a la del 2007. La reducción del superávit fue acentuándose a lo largo del año, primero por el crecimiento de las importaciones (bienes de capital e insumos), y más adelante, por la desaceleración de la economía debido a la crisis financiera internacional.

Es por ello, que la presente tesis trata de conocer el potencial de la agroexportación no tradicional frutícola de nuestro país y el potencial de algunos productos agropecuarios no tradicionales estrellas (por su

potencial generador de divisas y empleo) como lo es el espárrago actualmente y como podría ser la uva de mesa.

**Cuadro Nº 2**  
**Balanza Comercial del Perú**  
(millones US\$)

	exportación FOB	importación FOB	balanza comercial
1991	3321	2922	399
1992	3406	3595	-189
1993	3661	4002	-341
1994	3516	4123	-607
1995	4598	5596	-998
1996	5491	7733	-2242
1997	6825	8536	-1711
1998	5757	8219	-2462
1999	6088	6710	-622
2000	6955	7358	-403
2001	7026	7204	-178
2002	7714	7393	321
2003	9091	8205	886
2004	12809	9805	3004
2005	17368	12082	5286
2006	23800	14866	8934
2007	27882	19595	8400
2008	31529	28439	3090

---

Fuente: BCR.

Las frutas frescas juegan hoy un papel muy importante en la alimentación humana, puesto que contienen importantes nutrientes tales como las vitaminas que el cuerpo humano no puede sintetizar y por lo tanto deben ser ingeridas directamente; de otro lado, la población



estadounidense es cada vez más consciente de nutrirse bien, pero sin consumir un exceso de calorías; por lo tanto, está convencida de que un consumo creciente de frutas frescas, y de uvas de mesa en particular, mejorará su salud.

Una buena proporción de las frutas consumidas durante el invierno en dichos países, se producen en su propio territorio con una gran inversión y utilizando alta tecnología; sin embargo, la conciencia ecológica de los consumidores norteamericanos hace que rechacen productos cultivados bajo luz y sustancias artificiales; es por ello, por ejemplo que la gran mayoría de los 300 millones de ciudadanos de los Estados Unidos desean frutas (entre las cuales se encuentra la uva de mesa) de buen sabor, que hayan sido producidas bajo condiciones naturales y contando con aire no contaminado.

Para los países de climas tropicales y sub-tropicales, esta tendencia hacia el consumo de productos sanos y que a su vez cumplan con los requerimientos de calidad de las empresas importadoras de los países desarrollados, así como de las empresas importadoras estadounidenses en particular, le genera una serie de posibilidades reales de incrementar su presencia en el mercado de frutas frescas como el de las uvas de mesa, especialmente durante los meses de contraestación.

Una clara ventaja competitiva <sup>(1)</sup> de nuestro país en comparación con los países desarrollados del hemisferio norte y con los Estados Unidos

---

(1) Porter Michael; "Estrategia Competitiva"; página 56.

en particular, es nuestros menores costos de mano de obra y sobre todo la posibilidad de poder cosechar la uva de mesa antes que la mayor parte de los principales exportadores mundiales; lo cual a su vez nos permite exportar justo cuando los Estados Unidos no pueden cosechar uva ni otros frutales, ni hortalizas debido a su crudo invierno con nevadas.

Es por todo lo anterior, que la presente tesis aborda uno de nuestros problemas principales, que es la deficiente utilización de las tierras de cultivo en la costa norte, y lo beneficioso que sería para el país direccionar dichas tierras de cultivo hacia la agroexportación, así como también, el planteamiento de una estrategia económica para la promoción de las exportaciones de uvas de mesa al gigantesco mercado mundial de los países desarrollados (Estados Unidos en particular) y emergentes (China); se ha optado por estudiar con mayor detenimiento al mercado estadounidense, en razón de su cercanía que haría más asequible los fletes marítimos y aéreos internacionales, por su enorme tamaño y elevados ingresos personales, así como por las perspectivas que nos brindaría la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

## **1.2 Formulación del problema**

Durante la elaboración del presente trabajo de investigación, se pretende responder a las siguientes inquietudes.

### **1.2.1 Problema principal**

¿La productividad y el usufructo de las tierras de cultivo en la costa norte son alternativas potenciales para nuestros productos agroexportables, como la uva de mesa?

### **1.2.2 Problemas secundarios**

- ¿Cómo ha incidido sobre las exportaciones de uva de mesa la política sectorial agraria y en particular el combate contra la mosca de la fruta durante el período 2000-2008?
- ¿En qué medida sería factible la reconversión agraria del cultivo del arroz cáscara hacia el cultivo de la vid en la costa peruana?
- ¿Tendría la rentabilidad, así como la generación de empleo rural del cultivo de la vid alguna influencia sobre la reconversión de los cultivos en la costa peruana?

## **1.3 Objetivos de la investigación**

### **1.3.1 Objetivo principal**

Demostrar que se puede incrementar la productividad de las tierras de la costa, sustituyendo determinados cultivos hacia la siembra de la uva de mesa para la exportación.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

- Conocer cómo ha incidido sobre las exportaciones de uva de mesa la política sectorial agraria y en particular el combate contra la mosca de la fruta durante el período 2000-2008.
- Analizar en qué medida sería factible la reconversión agraria del cultivo del arroz cáscara hacia el cultivo de la vid en la costa peruana.
- Estudiar si la rentabilidad, así como la generación de empleo rural del cultivo de la vid tendría alguna influencia sobre la reconversión de los cultivos en la costa peruana.

## **1.4 Justificación de la investigación**

### **1.4.1 Justificación**

Una ventaja comparativa con que cuenta actualmente nuestro país, es la disponibilidad de tierras de cultivo en la costa peruana, con un excelente clima y relativamente cerca de los puertos y aeropuertos que facilitarían el embarque de los productos agropecuarios en general y frutícolas en particular, como la uva de mesa hacia los mercados mundiales y en particular al mercado estadounidense; al respecto, al cierre del 2008 la agroexportación no tradicional solamente utilizaba alrededor de 150 mil hectáreas, es decir alrededor del 16% del total de las tierras de cultivo de la costa peruana; por lo tanto, un elemento importante de la

estrategia exportadora de nuestro país, debería ser el poner en uso productivo eficiente todas sus tierras disponibles, con una clara orientación hacia la exportación.

Hay que tener en cuenta que el último Censo Nacional Agropecuario, tuvo lugar hace 15 años, en el año 1994, por lo tanto, en la actualidad no se posee estadística nacional vigente, sin embargo aquel censo consignó la siguiente información.

En el **Cuadro N° 3** se presenta la distribución de las tierras de cultivo en la costa peruana de los 72 valles y proyectos de irrigación en operación por departamentos.

**Cuadro N° 3**

**Tierras agrícolas en los Departamentos de la Costa (1)**

	hectáreas			participación %	estructura		
	con	sin	total		con	sin	total
	cultivo	cultivo			cultivo	cultivo	
Tumbes	8,2	4,5	12,7	1,6	64,4	35,6	100,0
<b>Piura</b>	<b>110,2</b>	58,9	169,1	21,1	65,2	34,8	100,0
Lambayeque	104,0	31,7	135,7	16,9	76,6	23,4	100,0
La Libertad	88,3	8,7	97,0	12,1	91,0	9,0	100,0
Ancash	39,9	5,2	45,1	5,6	88,4	11,6	100,0
Lima	83,5	45,6	129,1	16,1	64,7	35,3	100,0
Ica	76,9	51,4	128,3	16,0	60,0	40,0	100,0
Arequipa	60,0	3,7	63,7	8,0	94,2	5,8	100,0
Moquegua	3,2	0,2	3,4	0,4	94,7	5,3	100,0
Tacna	11,7	5,2	16,9	2,1	69,4	30,6	100,0
<b>Total costa</b>	<b>585,8</b>	<b>215,1</b>	<b>800,9</b>	<b>100,0</b>	<b>73,1</b>	<b>26,9</b>	<b>100,0</b>

(1) No incluye las tierras de las 13 cooperativas agrarias azucareras.

Fuente : INEI.

Nótese que en la costa peruana existen 801 mil hectáreas de cultivo, de los cuales en 1994 se sembraron 586 mil y se dejaron de sembrar 215 mil; cabe añadir que esta información no incluye las tierras de cultivo pertenecientes a las trece (13) cooperativas agrarias azucareras que hace tiempo se encuentran en un proceso de cambio de modalidad empresarial; nótese que la mayor proporción de las tierras de cultivo se encuentra en el departamento de Piura que cuenta con casi 170 mil hectáreas (21.1% del total), seguido de Lambayeque con casi 136 mil hectáreas (17.0%); Lima e Ica que cuentan con casi 130 mil hectáreas cada departamento; la Libertad cuenta con casi 97 mil hectáreas (12.1 %) y Arequipa con casi 64 mil hectáreas (8.0%).

Una característica preocupante que ha revelado el Censo Nacional Agropecuario de 1994 es de que, en la costa más de 1/4 del total de las tierras de cultivo estaban sin cultivar, es decir 215 mil hectáreas; una interpretación a esta situación podría ser que al haberse restringido el crédito estatal al agro, los agricultores no habrían podido financiar la siembra de la totalidad de sus predios; sin embargo, también la falta de títulos de propiedad de la gran mayoría de los predios, habría dificultado el alquiler o la venta de la porción de los predios que los agricultores-propietarios no podrían sembrar.

En el **Cuadro N° 4**, se indica el total de tierras agrícolas en la costa peruana, incluyendo las tierras bajo control de las cooperativas azucareras; nótese que según el Censo Nacional Agropecuario de 1994, las cooperativas azucareras mantenían el 51.7% del total de las tierras agrícolas bajo su control, es decir más de la mitad, sin cultivar (66 mil hectáreas).

**Cuadro N° 4**  
**Tierras agrícolas en la Costa**

	miles hectáreas			estructura		
	con	sin	total	con	sin	total
	cultivo	cultivo		cultivo	cultivo	
72 valles e irrigaciones	586	215	801	73,1	26,9	100,0
cooperativas azucareras	62	66	128	48,3	51,7	100,0
<b>Total costa</b>	<b>648</b>	<b>281</b>	<b>929</b>	<b>69,7</b>	<b>30,3</b>	<b>100,0</b>

Fuente: OIA, MAG.

Por otra parte, en el **Cuadro N° 5** se presenta el patrón de uso de la tierra agrícola en la costa peruana; nótese en primer lugar cómo casi 1/3 del total de buenas tierras agrícolas estaba sin cultivo en 1994 según el Censo Nacional Agropecuario de dicho año; de otro lado, 171 mil hectáreas se sembraban con 2 cultivos como el arroz y el maíz amarillo duro, que son fuertemente subsidiados en los Estados Unidos, aparte de que su cultivo es intensivo en el uso de maquinaria agrícola, lo cual nos hace imposible competir; creemos que la reconversión agrícola de estos 2 cultivos hacia productos de exportación como las frutas sería un gran triunfo de nuestra economía, toda

vez que nuestros consumidores podrían aprovechar estos 2 alimentos subsidiados por los estadounidenses, al mismo tiempo que generamos más empleo y divisas para nuestro país exportando frutas que son más rentables para los agricultores; cabe añadir que el arroz es un cultivo que requiere de abundante agua, recurso bastante escaso en la costa peruana.

**Cuadro N° 5**

**Uso de la tierra agrícola en la Costa**

	miles hectáreas	estructura %
<b>sin cultivo</b>	<b>281</b>	<b>30,2</b>
cereales (arroz, maíz amarillo duro, sorgo)	171	18,4
tubérculos	18	1,9
alfalfa	166	17,9
industriales (algodón, flor de marigold, caña de azúcar, soya)	152	16,4
<b>subtotal cultivos mercado interno</b>	<b>507</b>	<b>54,6</b>
hortalizas (incluye al espárrago)	32	3,4
menestras	29	3,1
permanentes (frutales)	56	6,0
<b>subtotal cultivos exportación</b>	<b>117</b>	<b>12,6</b>
resto	24	2,6
<b>Total costa</b>	<b>929</b>	<b>100,0</b>

Fuente: OIA, MAG; cálculos del autor.

Nótese asimismo en el **Cuadro N° 5**, que en 1994 solamente se utilizaban 117 mil hectáreas en cultivos transitorios y permanentes ligados hacia la exportación, es decir solamente el 12.6% del total de las tierras agrícolas de la costa; cabe agregar que solamente el 6% de las tierras de cultivo de la costa estaban destinados al cultivo de frutales.



Para el desarrollo de la presente tesis, nos hemos basado en estadísticas obtenidas de instituciones tales como el Ministerio de Agricultura, Provid, Prompex, INEI, etc., que han proveído de datos regionales actualizados.

Con el presente trabajo de investigación, se desarrollara un capítulo para ver la factibilidad de la sustitución de cultivos en la costa norte.

**En la Región Lambayeque y Piura,** se analizará la conveniencia de la sustitución del cultivo del arroz cáscara por el cultivo de la uva de mesa, variedad Red Globe, aunque por su alta rentabilidad también se podría sustituir el cultivo del mango y del limón.

Por experiencias que se han tenido en la Región Piura en el cultivo de la uva de mesa variedad Red Globe, se obtuvo en 1 año y 25 días de instalación del cultivo de la vid, 52 TM por Ha, todo un record teniendo en cuenta que en otras zonas de esa cálida región, es de 10 TM por Ha. al primer año, 18 TM al segundo año y recién al tercero, unas 35 TM. por Ha.

Se ha seleccionado la sustitución del cultivo del arroz cáscara por la uva de mesa Red Globe, por que se orientará hacia un manejo racional del recurso agua, ya que en el cultivo del arroz se requiere un volumen de 20,000 metros cúbicos por Ha., y en la vid para uvas de mesa 10,000 metros cúbicos por Ha.

En cuanto a los suelos, con el cultivo del arroz, éstos se degradan y pierden fertilidad, por la salinización y compactación; esto aunado a la erosión causada por el manejo del agua y la quema de rastrojos, que elimina la flora y la fauna benéfica. Como consecuencia, se contamina el ambiente con el dióxido de carbono, más el calentamiento global de la tierra.

Por otra parte, el arroz es un cultivo para consumo nacional, el Perú no exporta arroz, pero en el caso de las uvas de mesa, será para exportación, generando un dinamismo comercial en puertos, aeropuertos, servicios y otras industrias como: envases de plásticos para la cosecha, envases para la exportación y pallets.

De la producción de la uva de mesa se destinará para la exportación, consumo interno, para la industria de pasas, para la elaboración de jugos néctares y mermeladas para la exportación, es decir, se dará un valor agregado y el fomento de empresas agroindustriales en el sector rural.

#### **1.4.2 Importancia**

Lo que se intenta es orientar el uso de estas tierras, abandonadas o mal utilizadas en su totalidad, hacia el comercio exterior de hortalizas y de frutas como la uva, en razón de que gozan de mejores precios en el mercado mundial,

los mismos que no están sujetos a las enormes variaciones (volatilidad) que sufren los precios de los productos tradicionales (minerales, café) de exportación, lo cual genera inestabilidad en la balanza comercial de nuestro país.

De otro lado, el cultivo y exportación de uvas es altamente intensivo en el uso de la mano de obra, toda vez que su cosecha no puede ser mecanizada; por lo tanto, un mayor cultivo de la uva, orientado esencialmente hacia el gigantesco mercado mundial, generaría los puestos de trabajo que tanto se reclama en nuestro país, especialmente para nuestras mujeres y sobretodo durante el proceso de la postcosecha.

Asimismo, con la firma del TLC con Estados Unidos, que obligan a reducir progresivamente los aranceles desgravables en el mediano y largo plazo, el agro para mantener su vigencia estratégica, tendrá que ser competitivo ante los productos importados, esto es razón más que suficiente para la reconversión agraria hacia los productos con valor agregado, como es el caso de los frutales, que son ampliamente apreciados en los mercados de los países desarrollados y emergentes.

## **1.5 Limitaciones del estudio**

La mayor dificultad en el desarrollo de la presente tesis radica en la consecución de los datos acerca del comercio internacional de la uva

de mesa; otro dato difícil de conseguir, es acerca de la generación de empleo productivo, tanto en campo como en planta durante el cultivo y procesamiento de la uva de mesa para su exportación.

#### **1.6 Viabilidad del estudio**

Este estudio es totalmente viable, toda vez que cuenta con información confiable y estadísticas de entidades públicas y privadas reconocidas.

## **CAPÍTULO II            MARCO TEÓRICO**

### **2.1 Antecedentes de la investigación**

A continuación se presentan algunos antecedentes acerca de la presente investigación, que nos han servido de guía durante el desarrollo de la presente tesis.

**El Ministerio de Agricultura** (1994) en su documento “Plan Nacional de Desarrollo Frutícola del Perú” <sup>(2)</sup> señala que “En este siglo próximo a concluir, la fruticultura peruana ha pasado por tres etapas sucesivas con un balance promedio poco o nada favorable. Esto, considerando los volúmenes sensiblemente decrecientes de consumo anual per cápita de frutas de nuestra población y por otro lado, los montos relativamente bajos de ingreso de divisas por concepto de exportaciones de frutas y subproductos.

---

<sup>(2)</sup> Ministerio de Agricultura; “Plan Nacional de Desarrollo Frutícola del Perú”; página 4.



La fruticultura en economía de escala emerge en nuestro país casi simultáneamente con la institucionalización de las actividades de investigación y extensión agrícola. En efecto, en un primer período comprendido entre las décadas del 20 al 60, la fruticultura logra un impulso significativo, gracias al esfuerzo especialmente de la actividad privada que contribuyó con la introducción y adaptación de especies y variedades de frutas y muchas de ellas con demanda actual en los mercados, como son los casos del mango, cítricos, paltos y otros.

En las décadas del 70 al 90, la fruticultura nacional confronta una serie de problemas como consecuencia de la reforma agraria, la subversión terrorista y otras adversidades que han incidido negativamente en distintas magnitudes, tanto en contra de los elementos básicos, como en los activadores del proceso productivo frutícola, llevando a esta actividad a una profunda crisis.

En la década del 90, conscientes de los grandes beneficios que esta actividad viene deparando a los países vecinos, emergen esfuerzos aún aislados que tratan de superar la crisis, a base de todavía modestos programas de exportación e industrialización.

Comparativamente con los países vecinos, el rezago de nuestras exportaciones de frutas es el resultado de numerosas debilidades que se manifiestan fundamentalmente en la ausencia de una sólida orientación para su desarrollo. La coordinación institucional pública-privada todavía sigue siendo frágil y coyuntural.

Todo esto se agrava aún más, al ofertarse volúmenes relativamente insignificantes para la exportación y reducida diversificación en términos de productos y países de destino y poca eficiencia en las actividades productivas. La imagen continúa siendo de incompetencia si se contrasta con el desarrollo exitoso de la exportación de frutas de los países que nos rodean”.

Por otra parte, el **Ministerio de Agricultura** (1995) en su documento “La Fruticultura en el Perú: 1970-1994” <sup>(3)</sup> señala que “El mercado europeo de las frutas en fresco está en plena evolución. El crecimiento de los intercambios internacionales y notablemente el de las exportaciones de origen extra-europeas, es una de las características de esta evolución.

**Entre los factores externos**, el mejoramiento de las condiciones de transporte y la intensificación de las redes de comunicación han favorecido esta mutación. **Entre los factores internos**, señalamos la transformación de los circuitos de distribución.

Por otra parte, el consumidor europeo busca, doce meses al año, un abastecimiento de frutas frescas aunque sean productos estacionales. También, busca una extensión de la gama. Sobre este mercado, el precio es el regulador de la oferta a la demanda.

Los intercambios de los países del Pacto Andino son tradicionalmente orientados hacia el continente americano, que constituye la zona

---

<sup>(3)</sup> Ministerio de Agricultura; “La Fruticultura en el Perú: 1970-1994”; página 719.

geográfica de las relaciones privilegiadas. A fin de desarrollar y de diversificar sus exportaciones de frutas frescas, los países del Pacto Andino tratan de penetrar nuevos mercados y en particular, el mercado europeo.

Este estudio tiene como objetivo sensibilizar a los operadores sudamericanos a las exportaciones de frutas frescas hacia la CEE (Comunidad Económica Europea, hoy Unión Europea). También pretende darles informaciones prácticas y concretas que les permita enviar sus productos a estos mercados. Este estudio no tiene como meta establecer una monografía de los productos involucrados, ni tampoco hacer el balance del conocimiento relativo a cada uno de ellos.

En la medida de lo posible, hemos buscado presentar el mercado europeo de manera de informar concretamente a los exportadores y quitar las ilusiones que muy a menudo se forman. En efecto, el mercado europeo es relativamente abierto para la mayoría de los productos, pero está sobre-abastecido y extremadamente competido. Este mercado exige, de parte de los exportadores, comportamientos comerciales adecuados. Los productos tienen que ser de buena presentación y de muy buena calidad.

**El contenido del estudio** está presentado bajo la forma de fichas prácticas: una ficha por producto y dos fichas temáticas, una sobre los países importadores, una sobre la función logística. En cada una de las



fichas, el producto y sus características requeridas, sobre el mercado europeo, están tratadas en la primera parte.

Un análisis del mercado europeo presenta por una parte, los principales mercados nacionales y su evolución durante los últimos 10 años. Por otra parte, están analizados los períodos de presencia y los volúmenes exportados por los principales abastecedores y entre ellos los países del Pacto Andino.

El acceso al mercado europeo está reglamentado. Las reglas son ligadas a la vez al producto involucrado y al país de origen en función ya sea de acuerdos bilaterales o multilaterales o ya sea a las condiciones generales que se aplican a los países considerados terceros.

Para terminar, las fichas productos, proponen a los exportadores informaciones y recomendaciones prácticas sobre las modalidades de exportación.

El conocimiento del mercado europeo está apoyado ya sea a partir de las fuentes estadísticas europeas (Eurostat) o ya sea a partir de las fuentes aduanales para las cifras mensuales. Estas cifras brutas han sido tratadas para sacar los elementos principales y para obtener las proporciones y las evoluciones de los mercados nacionales. Las condiciones de acceso están determinadas a partir de los textos oficiales y de las prácticas comerciales observadas sobre los mercados. En conclusión, este documento intenta dar las principales

llaves para exportar hacia la CEE. Sin embargo, nada puede sustituir el contacto directo entre los operadores de la exportación y los de la importación”.

**El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura** (IICA, 1989) mencionaba en su documento “Procesos de Modernización de la Agricultura en América Latina y El Caribe” <sup>(4)</sup> que “Las políticas económicas han jugado un rol importante en la modernización del sector frutícola chileno con los siguientes resultados: garantizar y facilitar el desarrollo de la empresa privada; proporcionar una alta rentabilidad; cooperar con la definición de la ventaja comparativa. Como condición necesaria o 'punto de partida' para la modernización, debe considerarse un conjunto de situaciones: físicas, dadas por el clima, suelo y seguridad de riego; recursos humanos, proporcionados por la cantidad y calidad de la mano de obra y el nivel y experiencia de profesionales y técnicos; y la tenencia de la tierra, que forzó a una agricultura intensiva.

**El desarrollo de la empresa privada** se ha alcanzado a través del respeto a la propiedad y la libre empresa, y al rol subsidiario del Estado. La alta rentabilidad se debe al alto tipo de cambio real, bajos y parejos aranceles, abundancia y bajo costo del crédito, fijación de salarios bajos, mantención de impuestos bajos y subsidios a las exportaciones.

---

<sup>(4)</sup> IICA; “Procesos de Modernización de la Agricultura en América latina y El Caribe”; páginas 28-62.

La cooperación del Estado para ayudar al surgimiento de las ventajas comparativas se manifiesta principalmente a través de la simplificación de normas y reglamentos de exportación, fomento a la exportación vía PROCHILE (institución responsable de la promoción de las exportaciones chilenas) y mejores condiciones de transporte marítimo y aéreo.

La investigación y transferencia de tecnología han jugado un rol importante en la modernización de la fruticultura chilena. La tecnología ha sido adoptada por los productores gracias al esfuerzo público y privado. Actores principales en el sector público han sido el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIA, a través del desarrollo y promoción de especies y variedades); Fundación Chile (difusión de nuevas tecnologías); Corporación de Fomento (CORFO mediante el apoyo técnico-crediticio). El sector privado juega un papel destacado, adaptando las tecnologías de California y Nueva Zelandia a las condiciones chilenas (riego tecnificado, manejo productivo intensivo en fertilizantes y plaguicidas, manejo postcosecha vía hydrocooling, cámaras de frío con sensores remotos, atmósfera controlada, etc.).

Para el desarrollo del mercado frutícola externo han concurrido la capacidad de consumo no satisfecha 'fuera de estación' (off season o contraestación) en Estados Unidos y países de la Comunidad Económica Europea (CEE) y el esfuerzo comercial chileno, y una acción adecuada de comercialización desarrollada por PROCHILE.

La organización institucional de los empresarios frutícolas chilenos es un factor facilitante de la modernización. En esta organización se observa un esfuerzo concertado entre los productores (FEDEFRUTA), los exportadores (ASOEX) y la Comisión Nacional de la Fruta”.

**Figuroa Adolfo** (1996) en su documento *Pequeña Agricultura y Agroindustria en el Perú* <sup>(5)</sup> plantea “El presente estudio tiene por objeto comprender las relaciones entre la pequeña agricultura y la agroindustria. Para ello, procurará establecer las relaciones empíricas que se dan entre ellas. De esta manera, se intentará someter la teoría propuesta a la prueba de los hechos. Pero, dadas las limitaciones de tiempo y recursos con que se llevó a cabo el estudio, los antecedentes que se mostrarán sólo podrán interpretarse como una primera aproximación. De este primer esfuerzo se podrán derivar, luego, hipótesis más precisas sobre esas relaciones, que podrán ser motivo de estudio en una etapa posterior, con más tiempo y mayores recursos.

**El estudio se aplicó en el valle de Ica**, situado en la costa peruana, a 300 kilómetros al sur de Lima. Es uno de los valles más fértiles de la costa. Su relativa cercanía a Lima es otra clara ventaja económica. Administrativamente, el valle corresponde a la provincia de Ica, cuya capital es la ciudad del mismo nombre. La provincia tiene alrededor de 250 mil habitantes, y la ciudad de Ica cerca de 170 mil.

**El estudio se centró en cuatro cultivos vinculados a la agroindustria:** espárrago, tomate, algodón y uva. Los dos primeros

---

<sup>(5)</sup> Figuroa Adolfo; “Pequeña Agricultura y Agroindustria en el Perú”; páginas 9-11.

son novedosos, de reciente producción en el valle, casi en los últimos diez años; los dos últimos son sus cultivos tradicionales. Con esta combinación de productos se quiso estudiar la dinámica de la relación entre la agroindustria y la economía campesina.

**El valle de Ica tiene cerca de 36,000 hectáreas de tierra agrícola.** La agricultura funciona con agua subterránea (de pozo) y con agua del río Ica, que es sólo temporal, pues se basa en los períodos de lluvias que se dan en la cordillera de los Andes. En el valle mismo nunca llueve. Las aguas subterráneas abastecen alrededor de 50% del consumo anual de agua para la agricultura (**Franco** y otros, 1990). Entre la tierra y el agua, el recurso limitante es este último, pues si el valle dispusiera de más agua, la superficie cultivable sería mucho mayor.

Antes de 1969, año en que se inició el proceso de Reforma Agraria del gobierno del General Velasco, se podía distinguir en el valle de Ica una estructura agraria formada de tres estratos. Las haciendas y la mediana propiedad coexistían con la pequeña agricultura (predios de menos de 10 hectáreas), la cual estaba formada fundamentalmente de minifundios. La agricultura campesina tenía poca importancia en la estructura agraria de esa época. La concentración de la tierra y del agua de pozo en las haciendas era muy marcada. Algunas de estas tenían hasta 2000 o 3000 hectáreas, y no más de una veintena concentraban posiblemente cerca de 60% de las tierras.

Con el proceso de Reforma Agraria cambió radicalmente la estructura agraria del valle. Las haciendas fueron transformadas en cooperativas

de producción, cuyos socios eran los antiguos trabajadores de la hacienda. En este proceso, la mediana agricultura (predios de entre 10 y 50 hectáreas) se incrementó, pues la propia reforma estableció que el límite inafectable era de 50 hectáreas, y que, por lo tanto, los hacendados tenían derecho a mantener la propiedad de una parte de su predio hasta ese límite. El proceso de Reforma Agraria concluyó hacia fines de la década de 1970.

A partir de los años ochenta, tuvo lugar de una manera espontánea, una segunda Reforma Agraria. Los socios de las cooperativas decidieron cambiar la propiedad colectiva por la propiedad privada de la tierra, y consecuentemente parcelaron sus cooperativas. Hacia 1988, de las 26 cooperativas que había en todo el valle, 21 ya se habían parcelado. El tamaño de la parcela de cada ex socio, llamado parcelero, era de cinco hectáreas (**Franco** y otros, 1990). Hoy día este proceso de parcelamiento se ha dado virtualmente en todas las cooperativas del valle.

Los pozos de agua de la cooperativa, cuya instalación y funcionamiento vienen desde la época de la hacienda, han quedado ahora como un recurso colectivo de los parceleros. El manejo de los pozos y de otros bienes de capital de la ex cooperativa se hace de manera colectiva, por medio de una cooperativa de servicios que los parceleros han formado para tal efecto (Cooperativa Agraria de Usuarios). El manejo de los pozos tiene que ser colectivo por razones económicas. Claramente,

tener un pozo de agua para cinco hectáreas no es económicamente rentable.

Más recientemente, entre 1991 y 1992, el régimen del Presidente Fujimori estableció dos normas sobre la tenencia de la tierra. Por un lado, se liberalizó el mercado de tierras. Las limitaciones que imponía la Ley de Reforma Agraria a la compra y venta de la tierra, así como a los alquileres, fueron derogadas. A partir de ese momento, el mercado de tierras pudo operar libremente, sin restricciones ni regulaciones. La única restricción importante es el piso que se puso al tamaño de la unidad resultante del intercambio, la cual no debe ser inferior a tres hectáreas de riego o a su equivalente en tierras de secano. También se permite ahora la hipoteca de la tierra, aún para predios de menos de cinco hectáreas. Por otro lado, las tierras eriazas, que son de propiedad del Estado, pueden ser adjudicadas al sector privado con el sólo compromiso de que se hagan inversiones para el desarrollo agrícola. En esta adjudicación, los topes que se han establecido son más amplios, de mil hectáreas en la costa, y aún mayores si se trata de tierras destinadas a la agroindustria.

Con estas medidas, el gobierno del Presidente Fujimori procuraba fomentar la inversión privada en la agricultura. Se puede decir que con ellas se dio inicio a la tercera Reforma Agraria, pues se espera que su aplicación lleve la estructura agraria hacia una mayor concentración. Es lo que se puede desprender, por ejemplo, a juzgar por las grandes unidades que se han formado en los últimos años en la pampa de

Villacurí, por efecto de la nueva política. Por otro lado, el tamaño medio de las unidades de los parceleros debe haberse reducido”.

## **2.2 Bases teóricas**

En la realización del presente trabajo de investigación se utilizaron las herramientas propias del planeamiento estratégico, especialmente lo relacionado con el establecimiento de la visión de un negocio y su correspondiente estrategia dentro de un contexto internacional cambiante; asimismo, se utilizó la teoría del comercio y de los negocios internacionales, que nos indican que las transacciones internacionales de mercancías y servicios entre dos países se debe a las diferencias internacionales en la estructura de costos y precios de los productos que se fabrican en ambos países, y que este comercio conduce a un mayor bienestar en ambos países que intercambian sus productos.

Uno de los principios fundamentales de la teoría del comercio internacional y de los negocios internacionales es el principio de las ventajas comparativas que nos indica que un país, exportará aquellos bienes y servicios que produce a los menores costos relativos; de otro lado, la ventaja comparativa de un país, así como la estructura de su comercio exterior se ve fuertemente influenciada por su dotación de recursos naturales y de aquellos recursos elaborados por el hombre; así algunos países son ricos en gas como Bolivia, otros son ricos en cobre como Chile, otros en petróleo como Arabia Saudita; otros países poseen las planicies y el clima templado necesario para cultivar trigo como Argentina, otros tienen una costa sin fuertes cambios climáticos



como la costa peruana; de otro lado, algunos países como Chile por ejemplo tendrán una mano de obra más calificada que la peruana o contará con una infraestructura vial superior a la nuestra, etc.

Al presentar el pensamiento de **David Ricardo** sobre el comercio exterior, o más exactamente, la ubicación que le da Ricardo al comercio exterior en su esquema teórico, nos vimos obligados a resumir sus planteamientos globales; en este sentido, indicamos que la principal preocupación de **Ricardo** es la tendencia a la baja de la tasa de beneficios o, si se prefiere la tendencia a la elevación de los salarios; a su vez, esta tendencia a la elevación de los salarios se explica por el aumento de los precios de los productos alimenticios a los cuales se consagran esencialmente los ingresos de los trabajadores; notamos que al referirse a los salarios, **Ricardo** piensa en el precio "normal" de la fuerza de trabajo, esto es aquel que le permite adquirir los productos necesarios para su sostenimiento.

De otro lado, el alza de los precios de los alimentos en el largo plazo se explica a su turno por la ley de los rendimientos decrecientes en la agricultura; en este esquema, el comercio exterior, (concretamente la importación de cereales baratos) cumplía una función clave al permitir la disminución de los precios de los alimentos y, por ese conducto, la reducción de los salarios "normales" y el aumento de los beneficios.

Como lo señala el propio **Ricardo** "... la tasa de utilidades - cuya evolución le preocupa - no podrá ser incrementada a menos que sean reducidos los salarios, y que no puede existir una baja permanente de

salarios sino a consecuencia de la baja del precio de los productos necesarios en que los salarios se gastan; en consecuencia, si la expansión del comercio exterior o el perfeccionamiento de la maquinaria hacen posible colocar en el mercado los alimentos y productos necesarios al trabajador, a un precio reducido, las utilidades aumentarán”.

El presente trabajo de investigación también utilizó los instrumentos de la política económica que es un componente importante del entorno de cualquier empresa, pero especialmente de una empresa exportadora toda vez que impacta sobre su rentabilidad.

**Adam Smith** (1723–1790) fue un economista y filósofo escocés, uno de los máximos exponentes de la economía clásica; **en 1776 publicó su “Ensayo sobre la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones”** en la que sostiene que la riqueza procede del trabajo; su libro fue esencialmente un estudio acerca del proceso de creación y acumulación de la riqueza, tema ya abordado por los mercantilistas y fisiócratas, pero sin el carácter científico de la obra de Smith; este trabajo obtuvo para él el título de fundador de la economía, porque fue el primer estudio completo y sistemático del tema.

### **2.3 Definiciones conceptuales**

Enseguida se procederá a definir algunos términos básicos relacionados con el presente trabajo de investigación.

- **Organización Mundial de Comercio (OMC)** : la OMC nació en el año 1995, en reemplazo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) como resultado de uno de los grandes acuerdos mundiales suscritos por los países participantes en la Ronda de Uruguay del GATT; la OMC actualmente constituye la base jurídica e institucional del sistema multilateral del comercio, toda vez que de ella emanan las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en la que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales; la OMC es la plataforma en la que se desarrollan las relaciones comerciales entre los distintos países miembros, mediante un ejercicio colectivo de debate, negociación y enjuiciamiento.
- **Entorno:** se refiere a todo aquello que está u ocurre físicamente fuera de una empresa como los clientes, la competencia, los no clientes, los proveedores, el avance tecnológico, la política económica, etc.
- **Exportación FOB:** se refiere a la venta de productos nacionales a un mercado extranjero valorado en el punto de embarque del país exportador (puerto, aeropuerto, terrapuerto).
- **Exportaciones tradicionales:** se refiere a las exportaciones que históricamente han tenido la mayor importancia; incluyen a los minerales, al petróleo y sus derivados, y en el campo agrario incluyen al café, azúcar y el algodón.

- **Exportaciones no tradicionales:** se refiere a la exportación de nuevos productos que han sufrido un cierto grado de transformación (productos con valor agregado) y que históricamente no se transaban con el exterior o se transaban en pequeñas cantidades.
- **Importación FOB:** compra de productos a un mercado extranjero de parte de los residentes de un país valorado en el punto de embarque de su país de origen (puerto, aeropuerto, terrapuerto); asimismo, se denomina residente a toda persona natural o jurídica que opera dentro de las fronteras geográficas de un país al margen de quién sea el dueño de su capital.
- **Precio FOB:** se refiere al precio que tiene un producto de exportación o de importación puesto encima del barco, avión o camión de carga para su traslado al exterior; por lo tanto, incluye el precio del productor, el flete local del centro de producción, al centro de despacho, así como los gastos de aduanas y de estiba.
- **Precio CIF:** se refiere al precio que tiene un producto de exportación o de importación cuando ha llegado a su destino y por lo tanto incluye, además del precio FOB, el costo del flete y del seguro internacional de la carga.
- **Arancel ad valorem:** se refiere a la tarifa o tasa que se paga como un porcentaje del valor CIF de una importación, para que el producto adquiera el derecho de internamiento en el país.

- **Arancel específico:** en este caso, la tarifa se aplica sobre la unidad arancelaria de cantidad, sea peso o volumen, pero no en relación a su valor.
- **Negocio internacional:** se refiere a todas las transacciones de negocios, privadas y gubernamentales, que involucran a dos o más países.
- **Tratado de Libre Comercio:** se refiere a las negociaciones entre dos Estados, con la finalidad de que los productos de ambos países ingresen al mercado del otro sin pagar aranceles o libre de toda barrera para arancelaria como las cuotas, prohibiciones, restricciones sanitarias arbitrarias etc.
- **Política económica:** se refiere a los instrumentos de los que dispone un gobierno para conducir los destinos de un país en su esfera económica y financiera; entre estos instrumentos podemos distinguir por ejemplo, a la política monetaria, a la política cambiaria, a la política fiscal, a la política arancelaria, a la política de tratamiento al capital extranjero, etc.

## 2.4 Formulación de hipótesis

### 2.4.1 Hipótesis principal

La productividad y el usufructo de las tierras de cultivo de la costa, son alternativas potenciales para nuestros productos

agroexportables, como la uva de mesa, que contribuyeron a mantener una balanza comercial en equilibrio en el Perú.

#### **2.4.2 Hipótesis específicas**

- La uva de mesa representa un cultivo alternativo con mayores ventajas que otros, tales como el arroz cáscara, en las áreas de cultivo de la costa peruana.
- En los valles de Piura y Lambayeque, el cultivo de la uva de mesa para exportación será más aconsejable que el arroz cáscara.
- El TLC con Estados Unidos facilitará de una parte la importación de arroz hacia el Perú y de otra parte ampliará nuestra oferta exportable de uva de mesa.
- La política sectorial agraria y en particular el combate contra la mosca de la fruta durante el período 2000-2008, ha impactado favorablemente sobre las exportaciones de uva de mesa.
- La reconversión agraria del cultivo del arroz cáscara hacia el cultivo de la vid en la costa peruana, es rentable para el agricultor y es amigable con el medio ambiente.
- El cultivo de la vid es altamente generadora de empleo rural.

## CAPÍTULO III      METODOLOGÍA

### 3.1 Diseño metodológico

La presente tesis es esencialmente de carácter **descriptiva, explicativa y normativa**, toda vez que intenta conocer como evolucionaría la exportación de uvas al mercado mundial y de los Estados Unidos en particular, de diseñarse una estrategia económica adecuada de promoción de sus exportaciones; por otra parte, esta investigación tiene por finalidad ser **aplicativa**, es decir que sus conclusiones y recomendaciones puedan ser de utilidad para fortalecer el cultivo y la exportación de uvas de mesa en el Perú, con la finalidad de generar nuevos puestos de trabajo.

La metodología de investigación que se utilizó para el desarrollo de la tesis es de carácter **no experimental**, se fundamenta en información de series históricas (exportaciones frutícolas, exportación de uvas de



mesa, tipo de cambio real bilateral, etc.), pero también utiliza información de corte transversal para el estudio de la cadena de valor de la uva por ejemplo.

En la presente tesis, la unidad de análisis se refiere a la exportación de uvas en todo el territorio nacional.

### **3.2 Población y muestra del estudio**

En el presente trabajo de investigación, nuestra población está determinada por la Región Lambayeque.

La Región Ica, será tomada como dato referencial, por ser esta región la principal agroexportadora de uva de mesa. La muestra está determinada por la provincia de Chiclayo, que está respaldada por la información que recopila y procesa la **Oficina de Información Agraria del Ministerio de Agricultura (OIA,MAG)**, Prompex, Sunad, así como otras instituciones privadas como el instituto Cuánto y las revistas especializadas.

### **3.3 Operacionalización de variables**

#### **3.3.1 Variables independientes**

- Mercado de uva de mesa mundial y estadounidense
- Política macroeconómica y sectorial (política cambiaria, política de gasto público, particularmente en infraestructura económica)



- Política sectorial agraria relacionada a la sanidad agraria de la uva y otros frutales
- Política de comercialización
- Cadena productiva de la uva.

### **3.3.2 Variables dependientes**

- Exportaciones de uvas de mesa al mercado mundial y estadounidense
- Balanza comercial
- Generación de empleo productivo.

### **3.4 Técnicas de recolección de datos**

Este proceso de investigación implicó la recopilación de información secundaria (series históricas) y primaria (de corte transversal y conceptual, contenida en documentos diversos como revistas especializadas, artículos periodísticos, internet, etc.) sobre las variables e indicadores antes mencionados.

**La información primaria** se refiere a los documentos oficiales de manejo interno del Ministerio de Agricultura, así como del Prompex, tales como informes, auditorías, oficios, planes, programas, etc., de otro lado, también se realizaron entrevistas a los principales exportadores de uvas (empresarios y/o cuadros gerenciales), a fin de poder realizar un adecuado diagnóstico de la situación actual acerca

del negocio de exportación de uvas de mesa; para ello se viajó a los valles de Ica y al proyecto Chavimochic en el norte, departamento de La Libertad.

**La información secundaria** procede fundamentalmente de las estadísticas de la Oficina de Información Agraria del Ministerio de Agricultura (OIA, MAG), así como del Prompex, del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), del Banco Central de Reserva (BCR), etc., también se utilizó la información sobre series históricas contenidas en las publicaciones de instituciones privadas nacionales como el Instituto Cuánto e internacionales vinculadas al quehacer agrario mediante el uso del internet, así como mediante la lectura de publicaciones especializadas de la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación), etc.

### **3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información**

Luego de recopilada la información primaria y secundaria, ésta se procesó y se ensambló la información de diferentes fuentes, con la finalidad de elaborar cuadros estadísticos y gráficos sobre la evolución histórica de cada una de las variables antes mencionadas, a fin de realizar el análisis descriptivo de cada uno de dichos cuadros y gráficos.

De otro lado, se utilizaron ciertos instrumentos estadísticos como los promedios simples y ponderados, las estructuras, las tasas de

crecimiento, los ratios, etc., a fin de facilitar el tratamiento y estudio de las interrelaciones entre las variables.

Por otra parte, también se procesó la información obtenida de las entrevistas a los empresarios y/o cuadros gerenciales involucrados en la exportación de uvas, tanto en el valle de Ica como en el proyecto Chavimochic.

Luego de culminado el análisis descriptivo y comparativo, se procedió a ejecutar el análisis de causalidad, buscando todas las interacciones posibles entre todas las variables antes mencionadas, ya sea obtenidas de fuentes primarias o secundarias.

Este análisis de causa-efecto se complementó con el método inductivo-deductivo, lo cual significa que se estudiaron las variables, partiendo de lo general hacia lo particular (método deductivo), y en otros casos se partió de lo particular, a fin de lograr algunas generalizaciones (método inductivo).

### **3.6 Aspectos éticos**

Vivimos en un período de agitación en el que la economía, la ciencia y la tecnología, juegan papeles decisivos. Los adelantos científicos y las nuevas tecnologías ejercen una influencia sin precedentes en el trabajo y la vida cotidiana, y tanto los empresarios, como los trabajadores se encuentran en el filo del cambio. A medida que ha progresado el proceso de mundialización sin obstáculos ni control, el trato dado a la

naturaleza ha pasado a ser intolerable. Esto exige que se vuelva a definir la relación del hombre con su hábitat natural.

Profesionales altamente calificados, directores, ingenieros etc. se encuentran en el mero centro del “dilema moral”. Son estos empleados los que desarrollan nuevos productos, tecnología, elaboran estrategias de comercialización y abren nuevos mercados. Sus decisiones influyen en el ambiente, las condiciones de trabajo y los consumidores. Lo que parece tener sentido económico en el ámbito individual puede, en la peor hipótesis, derrochar recursos naturales, dañar al medio ambiente, destruir empleos, perjudicar a los consumidores.

Por lo tanto la importancia de la ética en la economía en general y en el desarrollo en particular, es un concepto que siempre ha sido lo suficientemente claro para la gente que se ha molestado en pensar en estos temas de manera crítica con una mente abierta, mucho de los cuales están presentes en la confianza del mercado, pero recientemente, este ha sido sorpresivamente, considerado como un tema importante para los operadores en finanzas sin mencionar al público en general.

Mientras éste sea claramente la utilidad de la ética para el desarrollo, también tenemos que asegurarnos que el interés actual sobre la ética no termine siendo algo superficial, sino que mueva a la gente lo suficiente como para tener un impacto duradero.

Esto sería particularmente lamentable para el estrecho mundo de la ética, dada la clara demostración de la importancia de la ética recientemente.

La ética tiene una perspectiva muy limitada sobre la razón, por la cual existe una llamativa ausencia del rol de la ética para los hombres de negocios.

## **CAPÍTULO IV      RESULTADOS**

### **4.1 Comercio Internacional del Perú y exportaciones de uva de mesa**

#### **4.1.1 Exportaciones No Tradicionales**

En el siguiente cuadro se observa que las exportaciones tradicionales, especialmente las mineras, han mostrado una tendencia hacia el incremento de su participación dentro del total de las exportaciones FOB peruanas durante el período 2000-2008; nótese asimismo, que la participación de las exportaciones no tradicionales cayeron desde alrededor del 30% durante los años 2000-2002 hasta menos de  $\frac{1}{4}$  del total durante el bienio 2007-2008.

Lo anterior es preocupante, toda vez que las cotizaciones internacionales de las materias primas y en particular la de los



minerales muestra una tendencia hacia la baja, debido a su sustitución por los plásticos y al proceso de miniaturización de los productos que más lo consumen; un ejemplo lo constituye el automóvil que ha reemplazado los parachoques de acero por parachoques de plástico y cada vez más son los autos pequeños los que más se venden a nivel mundial.

**Cuadro N° 6**  
**Exportaciones FOB Peruanas**

millones US\$				
	tradicionales	no tradicionales	otros	total
2000	4804	2044	107	6955
2001	4730	2183	113	7026
2002	5369	2256	89	7714
2003	6356	2620	114	9090
2004	9199	3479	131	12809
2005	12950	4277	141	17368
2006	18374	5271	156	23801
2007	21464	6303	114	27881
2008	23796	7543	190	31529
estructura %				
	tradicionales	no tradicionales	otros	total
2000	69,1	29,4	1,5	100,0
2001	67,3	31,1	1,6	100,0
2002	69,6	29,2	1,2	100,0
2003	69,9	28,8	1,3	100,0
2004	71,8	27,2	1,0	100,0
2005	74,6	24,6	0,8	100,0
2006	77,2	22,1	0,7	100,0
2007	77,0	22,6	0,4	100,0
2008	75,5	23,9	0,6	100,0

Fuente: BCR; cálculos del autor.

#### **4.1.2 Exportaciones de uvas de mesa, agroexportaciones no tradicionales y principales exportadores**

En el **Cuadro N° 7** se observa que al cierre del 2008, las exportaciones de uvas de mesa ocuparon el tercer lugar en importancia según su valor exportado que alcanzó la suma de US\$ 85.6 millones detrás solamente del espárrago y de la páprika; cabe agregar que las exportaciones de uvas de mesa ocupaban el quinto lugar durante el 2007, habiendo superado a las alcachofas así como a los mangos.

A partir del año 2006, el Perú ha comenzado a exportar no solamente uvas frescas, sino que también ha incorporado a las uvillas frescas (uchuvas que exporta a Bélgica) y las uvas secas (pasas que exporta al Canadá), aunque todavía en montos pequeños.



## Cuadro Nº 7

## Exportaciones Agropecuarias No Tradicionales

millones US\$ FOB

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
espárragos	135,3	144,2	169,7	191,1	219,4	242,5	291,1	391,7	414,7
páprika molida	0,0	16,1	19,4	22,4	43,5	95,3	73,4	96,3	136,2
<b>uvas</b>	<b>6,0</b>	<b>11,6</b>	<b>20,8</b>	<b>24,3</b>	<b>21,7</b>	<b>35,2</b>	<b>48,1</b>	<b>54,5</b>	<b>85,6</b>
alcachofas	0,0	0,9	2,1	7,2	13,1	44,1	65,5	78,5	82,6
paltas	0,0	3,4	4,9	15,7	19,0	23,4	38,8	46,8	70,8
mango	23,6	28,1	35,5	33,6	45,6	41,0	63,5	67,7	64,1
cacao	9,8	8,1	14,2	20,2	25,7	28,6	31,6	43,7	
plátanos	0,3	2,4	6,2	7,3	10,6	17,7	27,0	31,2	45,6
frijoles	9,7	16,8	15,1	15,2	15,9	16,9	30,7	30,6	
mandarina	1,0	3,7	6,5	8,1	13,3	17,9	22,6	30,1	
cebollas	9,0	13,9	15,3	13,9	15,7	19,8	19,4	24,9	
cochinilla	10,2	9,5	9,8	10,7	16,0	18,0	19,2	21,2	
aceitunas	8,8	6,7	6,2	14,7	11,6	15,6	14,9	15,7	24,3
tara	3,0	4,9	6,7	6,5	5,7	6,5	11,9	16,9	
nueces Brasil	3,4	3,8	3,9	6,4	9,9	18,2	12,1	13,9	
aceite esencial limón	3,0	3,7	4,1	5,9	5,6	6,6	7,9	12,5	
jugo maracuyá	2,0	1,7	1,8	2,3	1,7	3,1	8,5	8,0	
orégano	2,9	1,8	1,6	1,9	3,3	4,0	4,8	7,4	
flores y capullos	5,3	4,9	5,0	5,3	6,0	6,4	7,1	7,1	
achiote	3,4	4,0	3,9	4,9	5,0	6,1	6,2	6,5	
pasta tomate	3,2	4,0	3,4	5,1	5,0	4,5	5,8	6,4	
maíz blanco gigante Cusco	2,7	2,9	4,1	2,5	4,0	5,0	4,2	5,1	
palmito preparado	3,2	3,4	1,8	1,7	2,1	2,8	3,5	4,3	
harina flor Marigold	20,1	10,9	14,1	11,6	9,0	9,7	6,1	1,7	
resto	128,1	125,3	173,7	185,1	274,1	318,8	391,6	478,8	
<b>Total</b>	<b>394,0</b>	<b>436,7</b>	<b>549,8</b>	<b>623,6</b>	<b>800,6</b>	<b>1007,7</b>	<b>1215,5</b>	<b>1501,5</b>	<b>1912,0</b>

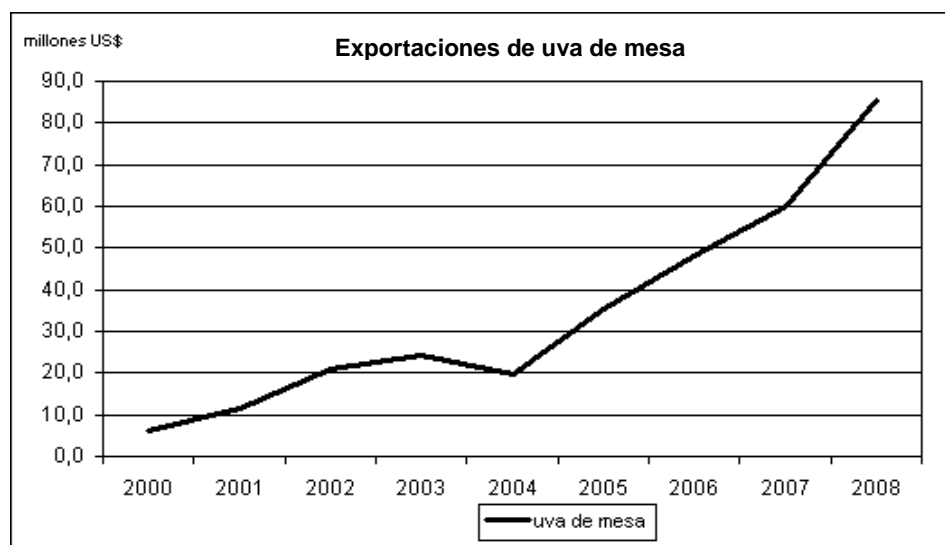
Fuente: Cuánto.

Cabe precisar que las exportaciones de la uva de mesa crecieron a una tasa promedio anual impresionante del 39.4% durante el período 2000-2008, pasando desde los US\$ 6 millones en el 2000 hasta los US\$ 85.6 millones al cierre del 2008; en cambio el total de las agroexportaciones no tradicionales crecieron a una tasa promedio anual del 21.8% durante el mismo período, elevándose desde los US\$ 394 millones el 2000 hasta los US\$ 1912 millones al cierre del 2008.

En el siguiente gráfico se puede apreciar que durante el 2004, las exportaciones de uvas de mesa sufrieron un pequeño bache que inmediatamente fue superado el 2005; de otro lado, el rápido crecimiento de las exportaciones de uvas de mesa durante el período 2000-2008 le permitieron elevar su participación dentro del total de las agroexportaciones no tradicionales desde el 1.5% en el 2000 hasta el 4.5% al cierre del 2008, tal como se desprende del

### cuadro N° 8

Gráfico N° 1



Según la sociedad de Comercio Exterior de Perú (Comex Perú) en la campaña 2006-2007, la exportación de uva de mesa alcanzó la suma de US\$ 49.9 millones, lo cual representó un aumento de 35% con relación a la campaña anterior; las principales empresas agroexportadoras fueron Sociedad Agrícola Drokasa, Complejo Agroindustrial Beta, y El Pedregal.

La campaña de exportación de uvas frescas 2007-2008 alcanzó la suma de US\$ 76 millones, lo cual representó un incremento de 52.3% con relación a la campaña anterior según el consolidado de la Asociación de Exportadores de Uva (Provid); cabe precisar que una campaña exportadora de uvas comprende el período (1 de octubre del 2007-31 de marzo del 2008); las principales empresas exportadoras en esta campaña, de un total de 51 empresas, fueron en volúmenes El Pedregal (21.8%), Complejo Agroindustrial Beta (17%) y Sociedad Agrícola Drokasa (16.9%); en valores Drokasa se mantiene en primer lugar con la mayor participación (20%), debido a que comercializa las canastas de uvas de mayor precio.

Durante los primeros 11 meses del año 2008, las 3 principales empresas exportadoras de uvas concentraron el 57% del total de envíos; estas empresas fueron El Pedregal S.A., con envíos por US\$ 14 millones, Sociedad Agrícola Drokasa S.A. con exportaciones por un valor de US\$ 12.8 millones y el Complejo Agroindustrial Beta S.A., con US\$ 10.9 millones.

Cuadro Nº 8

## Exportaciones Agropecuarias No Tradicionales

estructura %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
espárragos	34,3	33,0	30,9	30,6	27,4	24,1	23,9	26,0	21,7
páprika molida	0,0	3,7	3,5	3,6	5,4	9,5	6,0	6,4	7,1
<b>uvas</b>	<b>1,5</b>	<b>2,7</b>	<b>3,8</b>	<b>3,9</b>	<b>2,7</b>	<b>3,5</b>	<b>4,0</b>	<b>3,6</b>	<b>4,5</b>
alcachofas	0,0	0,2	0,4	1,2	1,6	4,4	5,4	5,2	4,3
paltas	0,0	0,8	0,9	2,5	2,4	2,3	3,2	3,1	3,7
mango	6,0	6,4	6,5	5,4	5,7	4,1	5,2	4,5	3,4
cacao	2,5	1,9	2,6	3,2	3,2	2,8	2,6	2,9	
plátanos	0,1	0,5	1,1	1,2	1,3	1,8	2,2	2,1	2,4
frijoles	2,5	3,8	2,7	2,4	2,0	1,7	2,5	2,0	
mandarina	0,3	0,8	1,2	1,3	1,7	1,8	1,9	2,0	
cebollas	2,3	3,2	2,8	2,2	2,0	2,0	1,6	1,7	
cochinilla	2,6	2,2	1,8	1,7	2,0	1,8	1,6	1,4	
aceitunas	2,2	1,5	1,1	2,4	1,4	1,5	1,2	1,0	1,3
tara	0,8	1,1	1,2	1,0	0,7	0,6	1,0	1,1	
nueces Brasil	0,9	0,9	0,7	1,0	1,2	1,8	1,0	0,9	
aceite esencial limón	0,8	0,8	0,7	0,9	0,7	0,7	0,6	0,8	
jugo maracuyá	0,5	0,4	0,3	0,4	0,2	0,3	0,7	0,5	
orégano	0,7	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	
flores y capullos	1,3	1,1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,6	0,5	
achiote	0,9	0,9	0,7	0,8	0,6	0,6	0,5	0,4	
pasta tomate	0,8	0,9	0,6	0,8	0,6	0,4	0,5	0,4	
maíz blanco gigante Cusco	0,7	0,7	0,7	0,4	0,5	0,5	0,3	0,3	
palmito preparado	0,8	0,8	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	
harina flor Marigold	5,1	2,5	2,6	1,9	1,1	1,0	0,5	0,1	
resto	32,5	28,7	31,6	29,7	34,2	31,6	32,2	32,3	
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Cálculos del autor.

Perú espera otra buena campaña 2008-2009 de exportaciones de uvas; así, entre enero y noviembre del 2008 la exportación de uva de mesa peruana creció un 84% frente al mismo período del 2007, habiéndose colocado US\$ 65,5 millones de dólares en los primeros 11 meses del año pasado.

Pese al notable crecimiento de nuestras exportaciones de uva de mesa, éstas aún son pequeñas comparadas con las de Chile, primer exportador mundial, que exportó durante el 2008 por un monto de US\$ 1237 millones, de los cuales casi la mitad tuvieron como destino a los Estados Unidos; la principal variedad de uva de mesa exportada por Chile es la Thompson Seedless; sin embargo, los empresarios chilenos exportadores de uva de mesa señalan que las exportaciones de uva de mesa peruanas están creciendo a un ritmo impresionante, tanto por su competitividad como por la calidad de su producto.

#### **4.1.3 Volumen exportado y precio unitario de la uva de mesa**

En el siguiente cuadro se ha calculado el precio unitario de nuestra uva de mesa exportada para el período 2000-2008.

**Cuadro N° 9**

**Volumen Exportado y Precio Unitario**

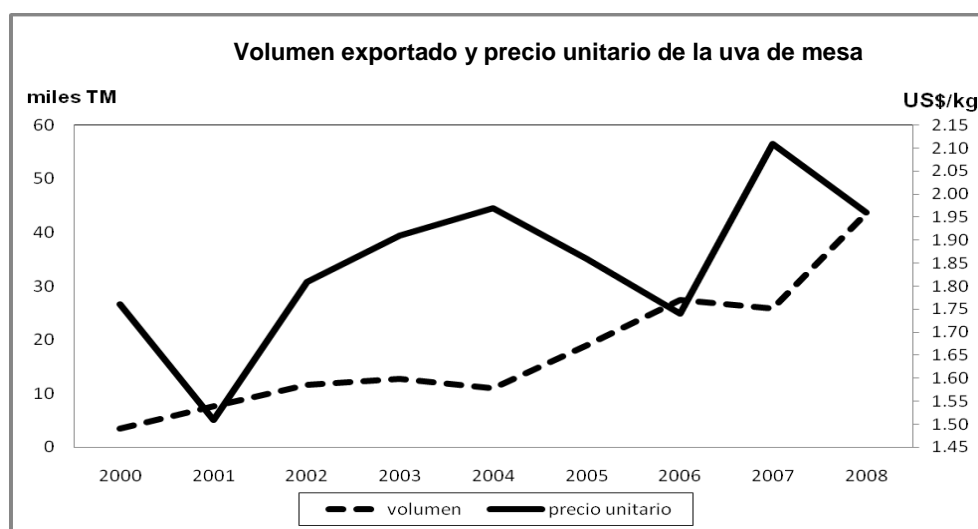
	volumen	valor	precio unitario
	miles TM	Millones US\$	US\$/kg
2000	3,4	6,0	1,76
2001	7,7	11,6	1,51
2002	11,6	21,1	1,81
2003	12,7	24,3	1,91
2004	11,0	21,7	1,79
2005	18,9	35,2	1,86
2006	27,5	48,1	1,74
2007	25,8	54,5	2,11
2008	43,6	85,7	1,96

---

Fuente: SUNAT; cálculos del autor.

Al respecto, en el siguiente gráfico se aprecia que cuando aumenta el volumen exportado cae o tiende a estancarse el precio unitario de nuestras uvas; en cambio cuando se reduce el volumen exportado, el precio unitario tiende a incrementarse; cabe añadir que el precio unitario logrado durante el 2007 fue el más elevado de todo el período 2000-2008.

Gráfico N° 2



Durante el período 2000-2008, el valor exportado de uvas de mesa ha crecido a una tasa promedio anual impresionante del 39.4%; al respecto, desde la campaña 1998-1999 en que se cosechó 631 TM, el país ha ido incrementado su producción de manera acelerada hasta alcanzar los niveles actuales de casi 45 mil TM; cabe añadir que aproximadamente el 90% de los exportadores de uva de mesa del Perú están agrupados en Provid desde 1991.

#### 4.1.4 Mercados de destino, variedades de uva y la contraestación

Nuestro país puede producir uvas durante todo el año; sin embargo, exporta sus mayores cantidades de uvas frescas entre los meses de octubre y marzo de cada año, lo que representa una ventaja comparativa respecto a los demás países exportadores del hemisferio como Chile, Sudáfrica y

Brasil, los que recién inician su campaña en diciembre, es decir 2 meses más tarde.

**Cuadro N° 10**

**Calendario de Cosechas de la Vid**

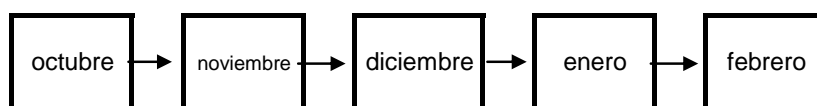
	ene	feb	marzo	abril	mayo	junio	julio	ago	set	oct	nov	dic
<b>hemisferio norte</b>												
Estados Unidos						→	→	→	→	→		
Unión Europea						→	→	→	→	→		
China					→	→	→	→	→	→	→	
México					→	→	→					
<b>hemisferio sur</b>												
Brasil	→	→	→	→	→							→
Chile				→								→
Sudáfrica				→								→
Perú												→

Fuente : Agrobanco.

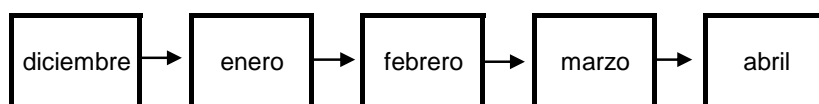
Nótese que la contraestación de nuestro país aprovecha más los meses del invierno del hemisferio norte y por ende ingresa a dichos mercados sin la competencia local; la campaña de uvas peruanas coincide además con las fiestas más importantes en las que se incrementa el consumo de uvas como el Año Nuevo Chino (Octubre), la Navidad y el Año Nuevo del Cristianismo así como el día de Acción de Gracias en Estados Unidos que ocurre a fines de noviembre.

**Gráfico N° 3**

**contraestación del Perú**



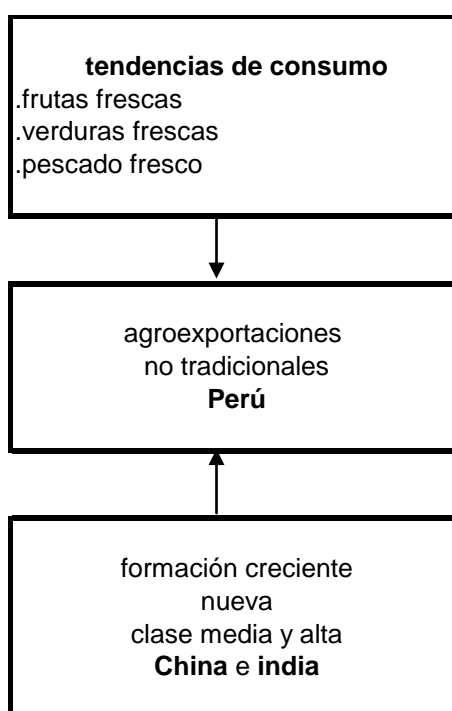
**contraestación de Chile, Sudáfrica y Brasil**





Cabe señalar que hacia finales del 2005, se logró el acceso a China y Taiwán, luego que dichos países levantaran las barreras sanitarias impuestas a nuestro país; la firma del protocolo sanitario con dichos países se logró gracias al trabajo conjunto de Senasa (Servicio Nacional de Sanidad Agraria) y los gremios empresariales; cabe agregar que las tendencias de consumo de frutas y hortalizas se irá incrementando en los próximos años, lo cual aunado a la formación de una nueva clase alta y media en China será bastante favorable para nuestras agroexportaciones no tradicionales y en particular para nuestras exportaciones de uva hacia dicho país.

**Gráfico N° 4**



Cabe añadir que Perú y China cerraron el año 2008 sus negociaciones para un Tratado de Libre Comercio (TLC), acuerdo que aún falta implementar para que entre en vigencia;

con la apertura del TLC sin lugar a dudas tendremos mayores oportunidades, porque nuestro producto se vuelve más competitivo; las compras de China son estacionales y se concentran entre diciembre y marzo;

De otro lado, desde hace 2 años se alcanzó el acceso al mercado de México con más de 100 millones de habitantes y que por estación no produce uva cuando el Perú sí lo hace (ver Cuadro N° 10); sin embargo, los exportadores de vid han mostrado su interés para que el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) con dicho país incorpore la canasta agropecuaria, a fin de que logren las mismas condiciones que tiene Chile para el ingreso de sus productos agrícolas al mercado mejicano con 0% de arancel; los aranceles que se pagan por ingresar al mercado mejicano con la vid es del 45% que es muy elevado.

Asimismo, en febrero del 2008 se logró el acceso al mercado de la India, luego de haberse aprobado los requisitos fitosanitarios; India, es un país que cuenta con una población de 1100 millones de habitantes y desde hace 25 años que está en franco crecimiento económico.

Lo anterior significa que es sumamente importante continuar ampliando los convenios de sanidad, así como los Tratados de Libre Comercio (TLC) que nos permitan seguir ingresando a nuevos mercados internacionales; esto implica por ejemplo, eliminar la mosca de la fruta de los valles frutícolas de nuestro

país, lo cual requiere una mayor asociatividad de parte de nuestros agricultores, un mayor trabajo coordinado en equipo con el soporte del Senasa.

Esto se suma a los ya tradicionales mercados de Estados Unidos y la Unión Europea, mercados en los cuales Perú cuenta con ventajas arancelarias, gracias a medidas unilaterales que estos países desarrollados otorgan a países en vías de desarrollo productores de coca y drogas; se supone que las ventajas arancelarias constituyen una motivación para que por ejemplo, Colombia como nuestro país combatan al narcotráfico; además de ello, el Perú cumple con todas las normas fitosanitarias exigidas por estos mercados.

A continuación, se presenta una breve descripción de las principales variedades de uva de mesa de exportación que se siembran en el Perú.

**Superior (White Seedless). Sugarone:** Es una variedad sin pepa con bayas ligeramente alargadas de color verde claro. Se siembra principalmente en Ica y se cosecha semanas antes que la variedad Thompson. Posee un sabor ligeramente dulce con muy buena aceptación en Europa y EE.UU. La Superior Seedless y la Sugarone son variedades muy similares, tanto así, que muchos exportadores peruanos declaran a la primera (la cual es una marca registrada) como Sugarone, para no pagar las regalías exigidas por las autoridades británicas.

**Thompson Seedless:** Es una uva sin pepa muy jugosa, con bayas elípticas de color verde claro y un sabor dulce. Al igual que la Superior, las siembras de esta variedad se concentran en el valle de Ica y se cosecha en los meses de Noviembre y Diciembre. Sin lugar a duda, esta es la variedad más demandada a nivel mundial. En EE.UU. y en Inglaterra es la uva más vendida y es también utilizada para fabricar pasas doradas.

**Flame Seedless:** Esta variedad sin pepa es el resultado de un cruce entre una Thompson Seedless, una Cardinal y otras variedades. La uva posee bayas redondas de color rojo profundo. Su sabor es dulce y posee una textura crujiente. Podemos encontrar esta variedad en el valle de Ica.

**Red Globe:** Esta es la variedad con pepa de mayor aceptación en el mercado internacional. Fue introducida por la Universidad de California en 1980 y fue desarrollada en base a la variedad Emperor. Lo más resaltante de esta variedad es el largo tamaño de los racimos que contienen bayas redondas y grandes, del tamaño de ciruelas. Esto hace que este tipo de uva sea también requerida como decoración de platos y mesas. Aunque existe demanda por esta variedad en Estados Unidos, los principales consumidores son los países asiáticos, que pagan mejores precios que los americanos por las uvas con pepa.

La principal variedad exportada por Perú es la Red Globe, porque su demanda mundial es buena; durante la campaña 2006-2007,

el 63% de nuestras exportaciones fueron de uva de mesa Red Globe; asimismo, del tipo Flame Seedless se exportó el 21%; las variedades Thompson Seedless y Sugarone representaron el 7% y 9% respectivamente; estas variedades se producen principalmente en el departamento de Ica.

Por otra parte, en el cuadro a continuación se indican nuestros principales países compradores de uva de mesa durante el período 2003-2008; nótese en primer lugar que el comportamiento del número de países compradores, así como los montos que compran es bastante errático; por lo tanto, las empresas agroexportadoras peruanas deben estar permanentemente a la búsqueda de nuevos países-clientes.

**Cuadro N° 11**

**Principales destinos para la uva de mesa peruana**

partida arancelaria 806100000	millones US\$					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	4,7	6,7	10,6	15,7	17,0	18,8
Hong Kong	7,2	3,2	8,6	4,3	9,8	10,6
Reino Unido	7,8	5,0	6,8	5,4	7,7	10,1
China			0,4	1,1	2,9	7,6
Holanda	1,0	1,5	3,3	6,8	4,3	12,3
Indonesia	0,4	0,1	0,4	1,4	2,0	1,6
Colombia	0,2	0,5	0,9	1,4	1,6	3,8
subtotal (A)	21,3	17,0	31,0	36,2	45,3	64,7
total (B)	24,3	21,7	35,2	48,1	54,5	85,6
A/B en %	87,6	78,3	88,1	75,3	83,1	75,6

Fuente : SUNAT, Cálculos del autor

Nótese asimismo en el cuadro anterior, que los únicos países con compras parejas durante el período 2003-2008 son, Estados Unidos, Hong Kong, el Reino Unido y Holanda; de otro lado, en el cuadro anterior también se observa que Colombia se ha convertido en nuevo cliente de nuestro país a partir del año 2003, con importaciones creciendo lenta pero sostenidamente.

Entre otros mercados importantes para la uva peruana, ADEX (Asociación de Exportadores) menciona a Rusia y a España.

**Estados Unidos** continuó siendo el principal mercado de destino en valor durante el 2008 con el 21,9% , seguido de Holanda (14,3%), Hong Kong (12,3%) y China (8,8%) (ver **Cuadro N° 11**).

Se espera que las exportaciones de uva de mesa seguirán creciendo el año 2009 impulsadas por la demanda china según la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX); este crecimiento también será impulsado por las mayores inversiones que realizarán las empresas para aumentar los envíos de este cultivo al exterior; según ADEX existen socios que están diversificando su oferta y que se interesaron en el cultivo de la vid, lo cual les hace pensar que las exportaciones para el 2009 seguirán la misma tendencia exitosa de los últimos años.

El mayor mercado para nuestras exportaciones de uva de mesa durante el año 2008 fue Estados Unidos, que a pesar de

la crisis financiera adquirió uvas peruanas por un valor de US\$ 18.8 millones, es decir 10.6%% más que lo exportado en el 2007 que alcanzó la suma de US\$ 17 millones; le siguieron Holanda con US\$ 12.3 millones, que tuvo un incremento de 186% en comparación del año 2007 que alcanzó la suma de US\$ 4,3 millones, le siguieron Hong Kong como puerta de entrega para China (US\$ 10.6 millones), el Reino Unido (US\$ 10.1 millones), y China (US\$ 7.6 millones); de otro lado, los destinos con mayor crecimiento fueron Rusia luego de adquirir nuestras uvas por US\$ 4.5 millones, 463% más que en el 2007; le siguen España (340%), Holanda (186%), China (163%) y Colombia (143%); por otra parte, en el mencionado período, los nuevos mercados fueron: Alemania, Filipinas, India, Ucrania, Rumania, Grecia, Arabia Saudita y Guayana Francesa, entre otros países.

Un detalle también a tener en cuenta es que, si bien durante el 2007 no se exportó uva de mesa, en julio ni en septiembre, el año 2008 sí se exportó por US\$ 18 mil en julio y US\$ 141 mil en septiembre; otro detalle importante es el repunte en la exportación logrado en octubre del 2008 con 80% de crecimiento, pues ese mes se inicia nuestra campaña exportadora cuyo destino tiene como “plato fuerte” a China que demanda más esa fruta, pues es muy consumida durante las celebraciones por su Año Nuevo.

## **4.2 Producción nacional, rendimiento y precios en chacra de la vid**

Los botánicos sitúan el origen de la uva cultivada en Europa en la región asiática del Mar Caspio, desde donde las semillas se dispersaron hacia el oeste por toda la cuenca mediterránea; los antiguos griegos y romanos cultivaban la vid y ambas civilizaciones desarrollaron en gran medida la viticultura.

La cultura occidental debe mucho a los monjes benedictinos, debido a que éstos introdujeron nuevas técnicas de destilación; así, un monje benedictino llamado Don Perignon fue el descubridor de la champaña (el cava en España); aunque fueron los romanos los que extendieron los viñedos por todo el imperio, fue muy importante para su expansión que los cristianos utilizaran en sus actos religiosos el vino desde el principio; para los cristianos el vino era la sangre de Cristo; entonces con la llegada del cristianismo el cultivo de la vid se consolidó definitivamente; fueron las órdenes religiosas quienes extendieron el cultivo de la vid por el continente americano.

**La uva en nuestro país, tiene sus orígenes en la época del virreinato**, los españoles la plantaron por primera vez en el Valle de la Convención en el Cuzco, alrededor del año de 1550. A partir de allí, la vid se propaga a otros lugares del Perú, adaptándose a la costa y valles interandinos en forma muy zonificada, de esta forma se desarrolla la viticultura de manera exitosa, con una producción de uvas similar a Chile, hasta que sucede la implementación de la Reforma Agraria en el año 1969, momento en la cual se produce un claro



deterioro del sector, debido principalmente, a la retirada de la inversión del sector privado. La vid es una planta perenne y posee un período vegetativo con cosechas anuales, empezando a producir a partir del tercer año de instalada; su cultivo requiere de un clima tropical y subtropical que posean temperaturas entre los 7° y 24° centígrados con una humedad relativa de 70% u 80%; sin embargo también se puede cultivar en los países fríos mediante el uso de invernaderos de cristal y calefacción, para mantener la vid a la temperatura idónea; se reproduce por vía sexual (semillas) o a-sexual (estacas, acodos e injertos).

La uva es una baya comestible que crece en racimos sobre arbustos pequeños o en parras en zonas templadas e intertropicales en casi todo el mundo, incluyendo África, Asia, Australia, Europa y América; contiene cantidades pequeñas de vitamina A y una variedad de minerales; las uvas se dividen en categorías de color que van desde el blanco al negro, pasando por el rojo o rosado; las variedades blancas se extienden desde un color amarillo pálido hasta las uvas verdes; asimismo, las variedades negras varían desde el rojo ligero hasta el púrpura-negro.

Su riqueza en azúcares (glucosa y fructosa) las convierte en una de las frutas más calóricas; la uva contiene un 80% de agua; asimismo, mediante su fermentación se obtiene el vino que fue la bebida preferida en los imperios Greco y Romano.

**En cuanto a la sanidad, el principal problema de la vid en el Perú** es la mosca de la fruta y la filoxera, enfermedades que disminuyen su rendimiento y perjudican la calidad del fruto; las variedades tradicionales como la quebranta e Italia son más tolerantes a la filoxera; la vid también es atacada por nemátodos, virosis y la mosca blanca.

#### **4.2.1 Producción nacional de vid, área cosechada y rendimiento de la vid**

La producción de vid en nuestro país creció durante el período 1998-2008, a una tasa promedio anual del 11.4%, pasando desde las 76.1 mil TM en 1998 hasta las 224.1 mil TM en el 2008.

**Cuadro N° 12**

**Producción, área cosechada y rendimiento de la vid**

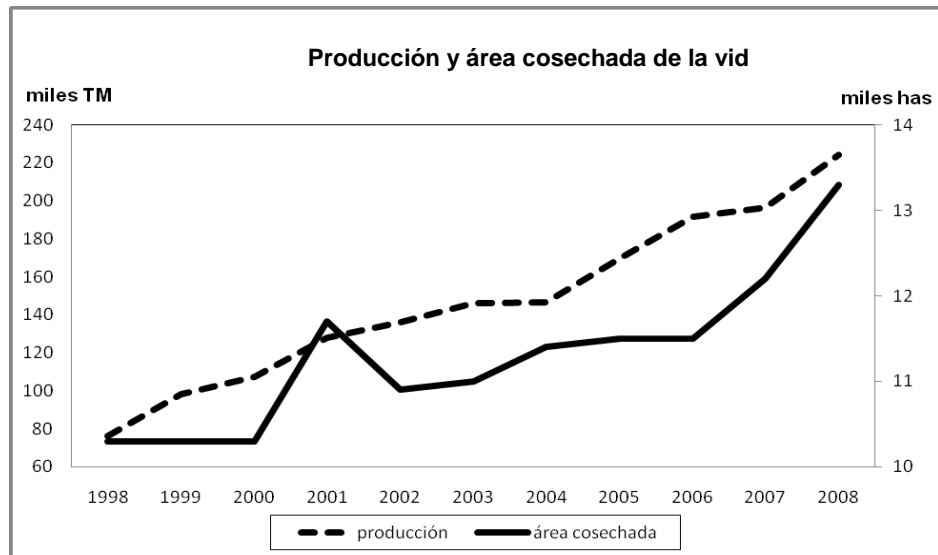
	producción miles TM	área cosechada miles has.	rendimiento TM/ha
1998	76,1	10,3	7,4
1999	98,3	10,3	9,5
2000	107,2	10,3	10,4
2001	127,7	11,7	10,9
2002	136,1	10,9	12,5
2003	146,0	11,0	13,3
2004	146,5	11,4	13,6
2005	169,5	11,5	14,7
2006	191,6	11,5	16,7
2007	196,6	12,2	16,1
2008	224,1	13,3	16,9

---

Fuente: OIA, MAG.

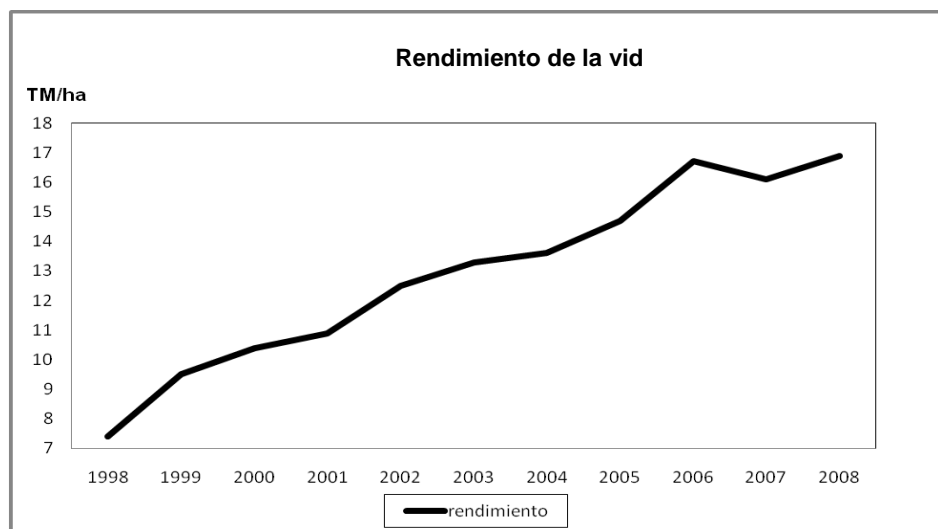
De otro lado, el área cosechada de vid creció durante el mismo período a una tasa promedio anual de solamente el 2.6%; en el siguiente gráfico se puede observar el mayor dinamismo de la producción de vid respecto de su área cosechada.

**Gráfico N° 5**



El comportamiento anterior de la producción y área cosechada de la vid implica que su rendimiento ha venido evolucionando de manera favorable durante el período 1998-2008, tal como se aprecia en el siguiente gráfico.

**Gráfico N° 6**



El rendimiento de la vid se incrementó durante el período 1998-2008 a una tasa promedio anual del 8.6% que es bastante adecuada; este rendimiento se elevó desde las 7.4 TM/ha en 1998 hasta las 16.9 TM/ha en el 2008; cabe añadir que el Perú tiene mejor productividad en vid frente a sus principales competidores Chile y Sudáfrica, debido a los óptimos niveles de preparación en la siembra y cosecha de los productores peruanos; así, mientras nuestro país tenía en el 2006 un rendimiento de 16.7 TM/ha, Chile tenía un rendimiento de 11.4 TM/ha, es decir un rendimiento 31.7% menor; de otro lado, Brasil tenía un rendimiento de 16.5 TM/ha y los Estados Unidos 19 TM/ha.

**Cuadro Nº 13**

**Rendimiento de la vid en Chile: 2006**

	área cosechada		producción miles TM	rendimiento TM/ha
	miles has	%		
producción vino	109	63,7		
consumo fresco	52	30,4		
producción pisco	10	5,8		
<b>Total</b>	<b>171</b>	<b>100,0</b>	<b>1950</b>	<b>11,4</b>

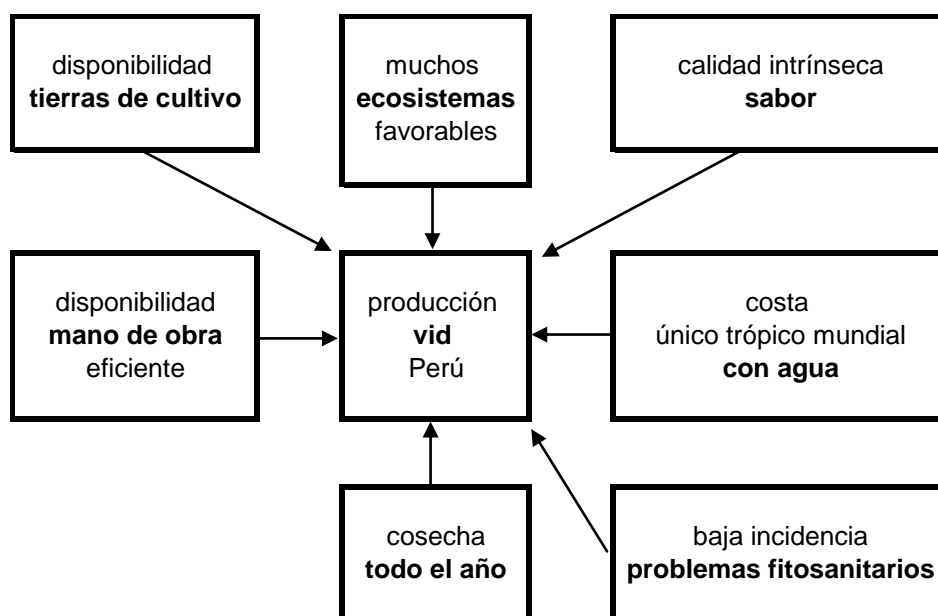
Fuente ; Banco Mundial; cálculos del autor.

#### **4.2.2 Ventajas comparativas y competitivas en la exportación de vid**

Sin embargo, el clima adecuado de los valles costeros, es otro

factor fundamental en la productividad, así como en la determinación de la contraestación; de otro lado, todavía existe suficiente disponibilidad de tierra y de agua de riego para continuar creciendo al mismo ritmo impresionante del período 1998-2008.

**Gráfico N° 7**



**Los 7 factores del gráfico anterior,** constituyen ya sea ventajas naturales o ventajas comparativas en el cultivo y exportación de la uva de mesa; sin embargo, los productores de uva enfrentan los siguientes problemas:

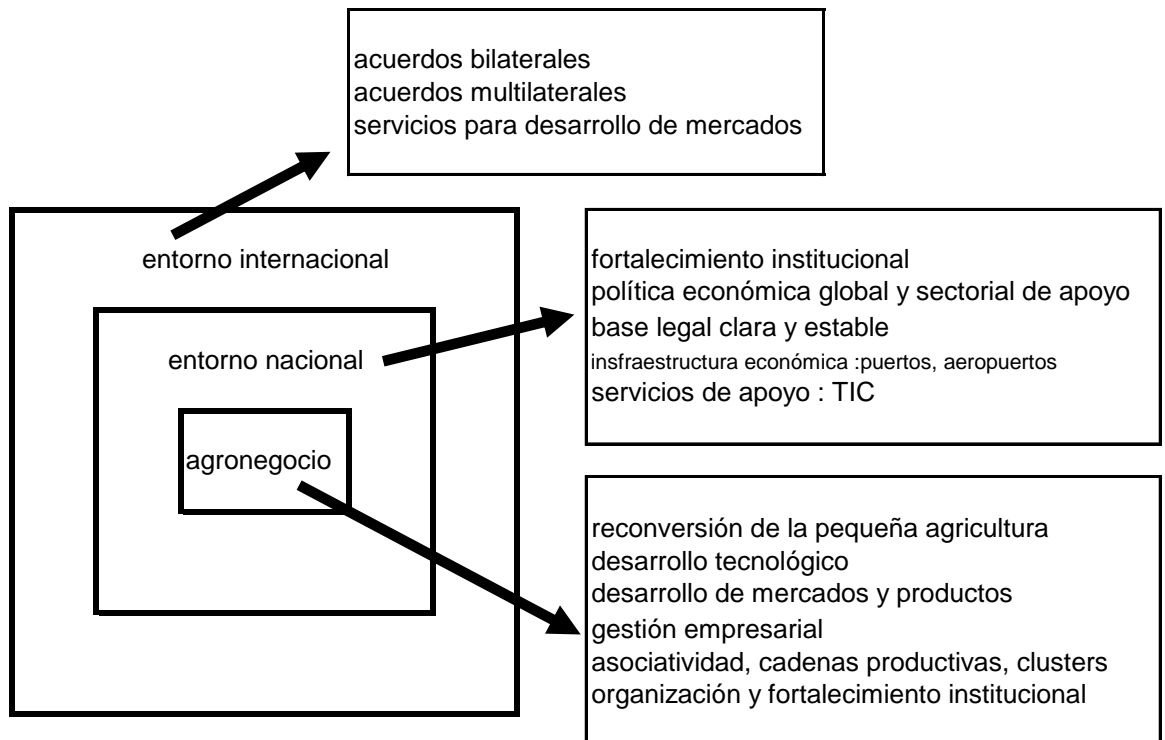
- escasa promoción entre los agricultores del país para incrementar las áreas con este cultivo;
- falta promover la asociatividad para ser competitivos y acabar con el minifundio;

- falta promover la incorporación de la mayor cantidad de agentes exportadores, especialmente de medianos y pequeños productores;
- falta implementar un programa de capacitación técnica para mejorar la producción y rendimientos del cultivo;
- falta mantener y promover altos niveles de eficiencia, competitividad y transparencia;
- no existe una adecuada articulación de la cadena productiva para atender la demanda nacional e internacional;
- escasa integración sectorial y regional (alianzas estratégicas con otros sectores y al interior del sector);
- falta promover campañas de sensibilización en el uso racional del recurso hídrico;
- falta promover Centros de Formación Técnica-Superior sobre viticultura en el país;
- no existe una participación activa de todos los sectores involucrados en la normalización de la uva de mesa, en base a un estudio exhaustivo de las normas nacionales e internacionales, para su adecuada armonización que permita la elaboración de normas por consenso y sobre la base de la mayor información científico-técnica disponible;
- escasa difusión de las normas técnicas aprobadas y apoyo en su aplicación por el sector.

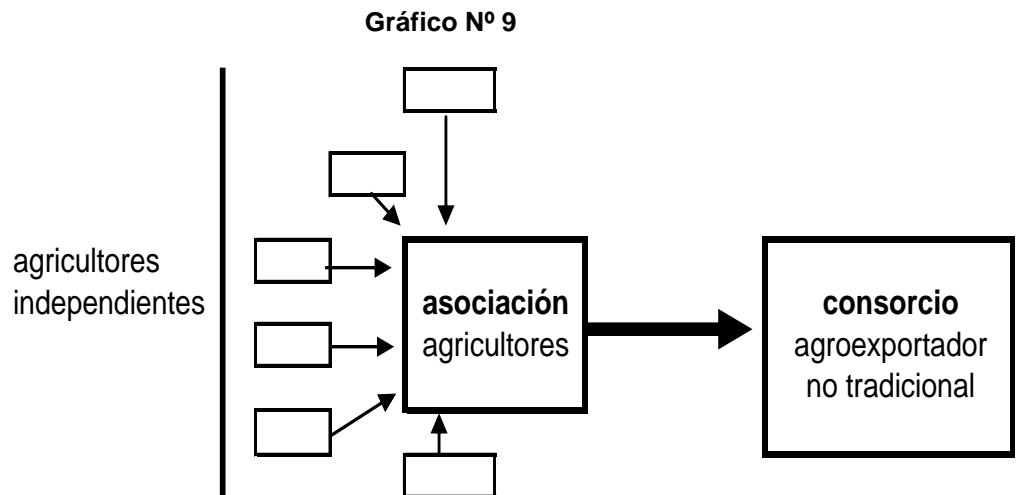
Es por lo anterior, que nuestro país necesita construir ventajas competitivas sostenibles, a fin de continuar con éxito nuestra inserción en los mercados mundiales; por ejemplo, se requiere establecer las especificaciones de calidad de la uva de mesa y otros requisitos complementarios sobre la base de normas internacionales para su difusión y aplicación en la producción, facilitar su comercialización interna y externa, que repercutan efectivamente en la calidad y competitividad de la uva de mesa peruana; de otro lado, la construcción de la ventaja competitiva requiere de la siguiente estrategia.

**Gráfico N° 8**

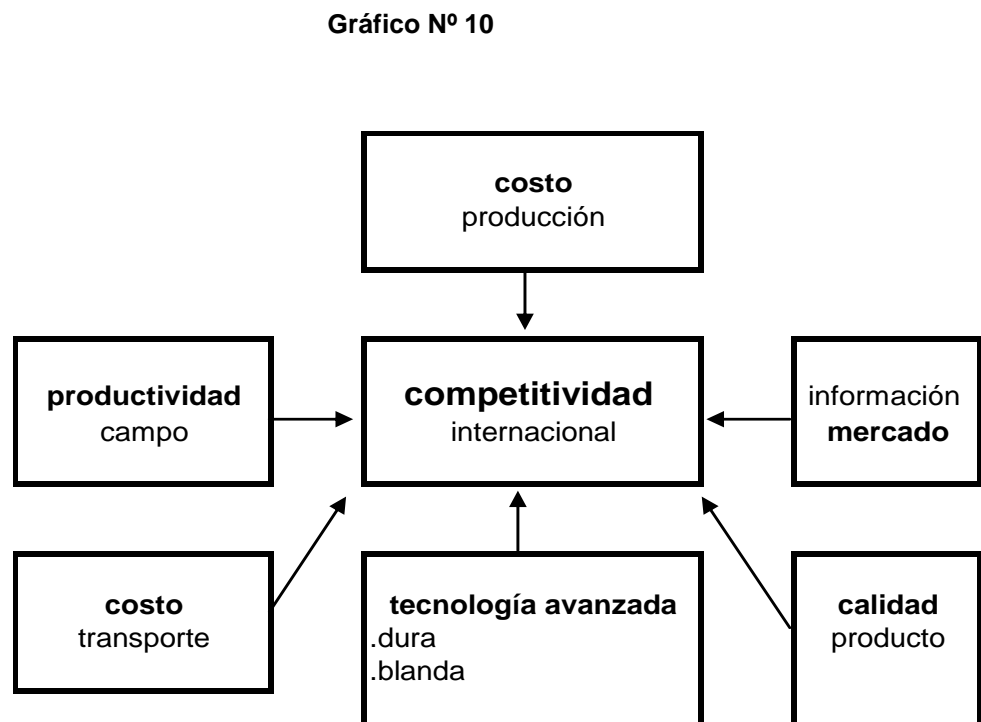
**Estrategia para la Competitividad Internacional**



En el sector agrario se requerirá de la asociación de los agricultores, a fin de tender hacia la conformación de consorcios agroexportadores no tradicionales, tal como se indica a continuación.



Los 2 planteamientos anteriores se sintetizan enseguida, en el logro de la competitividad internacional.





### **4.2.3 Producción nacional y volumen exportado de la vid**

En el siguiente cuadro se observa que la cantidad exportada de uva de mesa solamente representaba el 3.2% del total de la producción nacional de vid durante el 2000; asimismo, esta participación se incrementó hasta el 19.4% al cierre del 2008; el resto de la producción nacional de vid se destina hacia la producción de vinos, de pisco y para el consumo interno.

Cabe añadir que el hecho de que la participación del volumen exportado de vid se haya elevado durante el período 2000-2008, significa que dicho volumen está creciendo a mayor velocidad que la producción nacional de vid; así, mientras que la producción ha crecido a una tasa promedio anual del 9.7%, el volumen exportado de uva de mesa creció a una tasa promedio anual excepcional del 37.6%.

A inicios del nuevo milenio, el Perú no era protagonista de la escena exportadora de uva de mesa mundial; fue en el 2000 que un grupo de empresarios decidió apostar por un cultivo que tradicionalmente era destinado al consumo interno o para la fabricación de vino; el empuje de estos empresarios permitió organizar Provid; el inicio no fue fácil debido a los errores como el uso inadecuado de patrones o el endeudamiento excesivo con entidades financieras; actualmente el agricultor peruano ha aprendido mucho acerca del cultivo y la postcosecha de la vid.

**Cuadro N° 14****Producción y volumen exportado de vid**

	producción miles TM A	volumen exportado miles TM B	B/A %
2000	107,2	3,4	3,2
2001	127,7	7,7	6,0
2002	136,1	11,6	8,5
2003	146,0	12,7	8,6
2004	155,4	11,0	7,0
2005	169,5	18,9	11,1
2006	191,6	27,6	14,4
2007	196,6	25,8	13,1
2008	224,1	43,6	19,4

Fuente: OIA, MAG; Cuánto; cálculos del autor.

En el siguiente cuadro se indica cómo se distribuye la producción nacional de vid durante el 2007; nótese que más de la mitad de la producción nacional de uva se consume en estado fresco en el mercado local, algo más de 1/5 en la fabricación de vinos y el 10% en la producción del afamado pisco; solamente alrededor del 15% de la vid peruana se exporta a los mercados mundiales.

**Cuadro N° 15****Destino de la producción nacional de vid: 2007**

	%	miles TM
producción pisco	10	19,7
producción vinos	21	41,3
exportación uva mesa	15	29,3
consumo interno fresco	54	106,2
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>196,5</b>

Fuente: Provid.

#### **4.2.4 Estacionalidad de la producción de vid y la contraestación**

En el siguiente cuadro se observa que la producción de vid es bastante estacional; así, durante el 2001, el 72.9% de la producción nacional se concentró en los meses enero-abril y el 8.8% durante los meses noviembre-diciembre; durante estos 6 meses se cosechó el 81.7% del total anual.

Si bien la estacionalidad no ha cambiado sustancialmente, sí cabe resaltar el hecho de que para el 2008, estos porcentajes fueron del 60.2% en los meses enero-abril y del 24,5% para los meses noviembre diciembre; durante estos 6 meses se cosechó el 84,7% del total anual que es un porcentaje superior al del año 2001; ¿pero cuál es la importancia de este ligero cambio en la estacionalidad de las cosechas de la uva de mesa?

Cabe recordar que el ingreso de nuestra uva de mesa en contraestación a los países desarrollados del hemisferio norte, ocurre durante los meses de octubre a febrero; veamos qué porcentaje se cosechó durante estos meses en el 2001 y comparémoslo con el 2008; así vemos que el 2001 el porcentaje fue del 46.3%, mientras que durante el 2008 este porcentaje se elevó hasta el 53.5%; no cabe duda entonces, que el empresario exportador peruano de uvas de mesa está trabajando de manera inteligente, utilizando, la tecnología que le permita adelantar o atrasar sus cosechas según la demanda

del mercado a fin de conseguir los mejores precios en los mercados mundiales.

**Cuadro Nº 16**

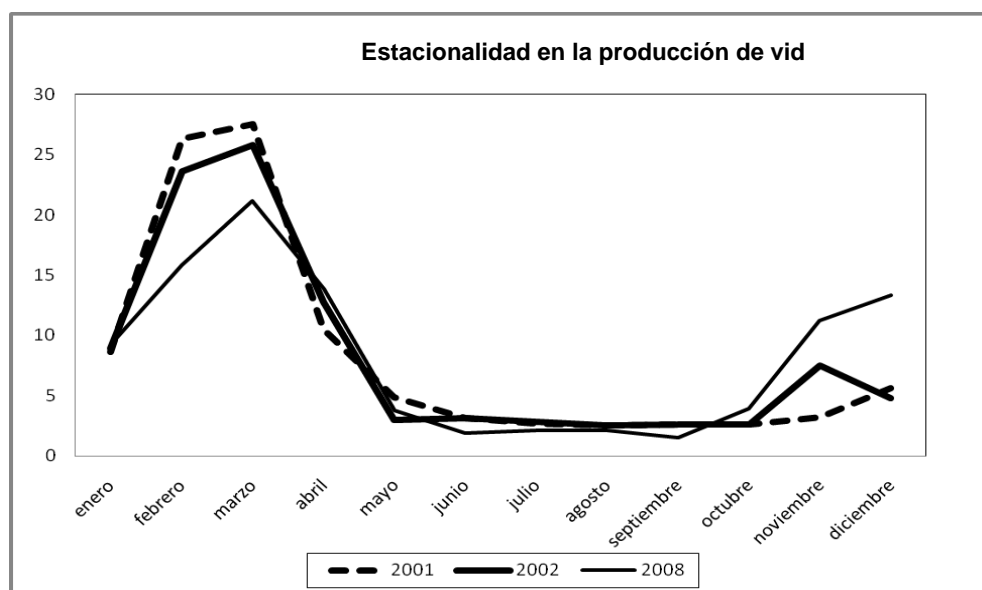
**Estacionalidad de la producción de vid**

	miles TM			estructura %		
	2001	2002	2008	2001	2002	2008
enero	10,9	12,1	20,8	<b>8,6</b>	<b>8,9</b>	<b>9,3</b>
febrero	33,2	32,0	35,4	<b>26,3</b>	<b>23,6</b>	<b>15,8</b>
marzo	34,7	35,0	47,1	<b>27,5</b>	<b>25,8</b>	<b>21,2</b>
abril	13,3	17,3	31,0	<b>10,5</b>	<b>12,8</b>	<b>13,9</b>
mayo	6,2	4,0	8,4	4,9	3,0	3,8
junio	3,9	4,2	4,2	3,1	3,1	1,9
julio	3,4	3,8	4,8	2,7	2,8	2,1
agosto	3,1	3,4	4,8	2,5	2,5	2,1
septiembre	3,3	3,5	3,4	2,6	2,6	1,5
octubre	3,3	3,5	8,7	2,6	2,6	3,9
noviembre	4,0	10,2	25,1	<b>3,2</b>	<b>7,5</b>	<b>11,2</b>
diciembre	7,1	6,5	29,7	<b>5,6</b>	<b>4,8</b>	<b>13,3</b>
<b>Total</b>	<b>126,4</b>	<b>135,5</b>	<b>223,4</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente : MINAG, cálculos del Autor

En el gráfico a continuación se aprecia con claridad cómo los empresarios agroexportadores peruanos de uva de mesa han levantado la cosecha en los meses de octubre, noviembre y diciembre, a fin de aprovechar a plenitud las ventajas de la contraestación.

Gráfico N° 11



#### 4.2.5 Precios en chacra y precios unitarios de la vid

En el siguiente cuadro se observa que los precios en chacra de la vid han evolucionado favorablemente respecto del precio unitario de exportación; es por ello, que los términos de intercambio (precio unitario/precio chacra) cae desde el 6.2 veces en el 2000, hasta alrededor de 3,4 veces durante el año 2008.

Cuadro N° 17

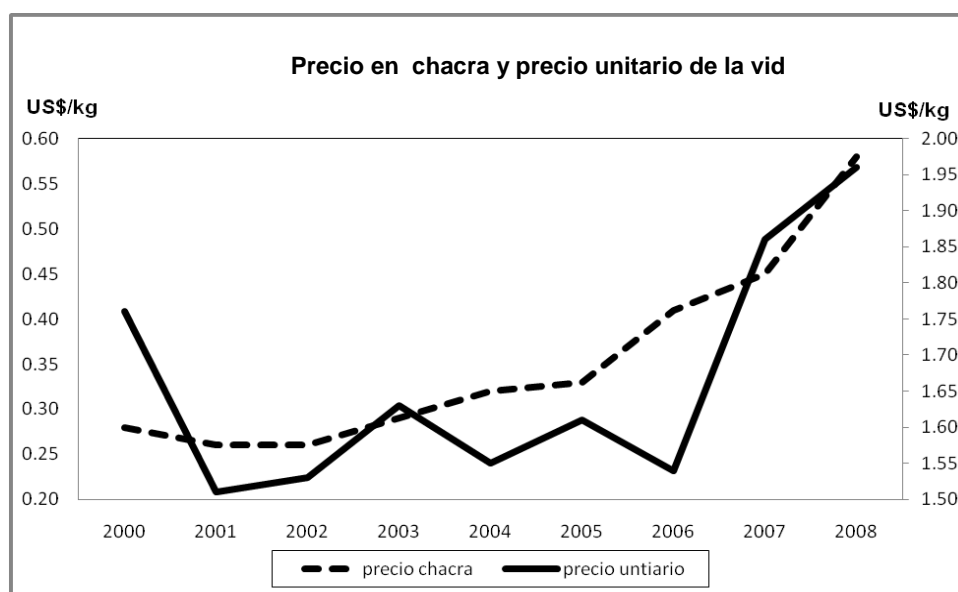
Precio en chacra y precio unitario de la vid

	precio chacra		tipo cambio soles/US\$	precio unitario US\$/kg	Ratio precio unitario/precio chacra
	soles/kg	US\$/kg			
2000	0,99	0,28	3,49	1,76	6,3
2001	0,90	0,26	3,51	1,51	5,8
2002	0,91	0,26	3,52	1,53	5,9
2003	1,00	0,29	3,48	1,63	5,6
2004	1,08	0,32	3,41	1,55	4,8
2005	1,10	0,33	3,29	1,61	4,9
2006	1,33	0,41	3,27	1,54	3,8
2007	1,42	0,45	3,13	1,86	4,1
2008	1,70	0,58	2,92	1,96	3,4

Fuente: Cuánto; BCR; cálculos del autor.

Al respecto, en el gráfico a continuación se aprecia cómo el precio en chacra se comienza a incrementar de manera sostenida a partir del año 2003, mientras que si bien el precio unitario de las exportaciones de uva de mesa comenzó a elevarse un año antes, lo hizo con altibajos.

Gráfico N° 12



Provid recomienda no intentar competir en precios con la uva de mesa de Chile, porque sus precios de exportación son menores que el nuestro.

Nótese en el siguiente cuadro cómo a partir del año 2006, el precio promedio nacional de la vid en chacra comienza a elevarse en comparación al precio en chacra pagado en Ica; esto significa que en La Libertad, así como en Piura o Lambayeque, que son zonas relativamente nuevas en el cultivo

de vid, se estarían pagando mejores precios a los agricultores, lo cual estaría empujando hacia el alza al promedio nacional.

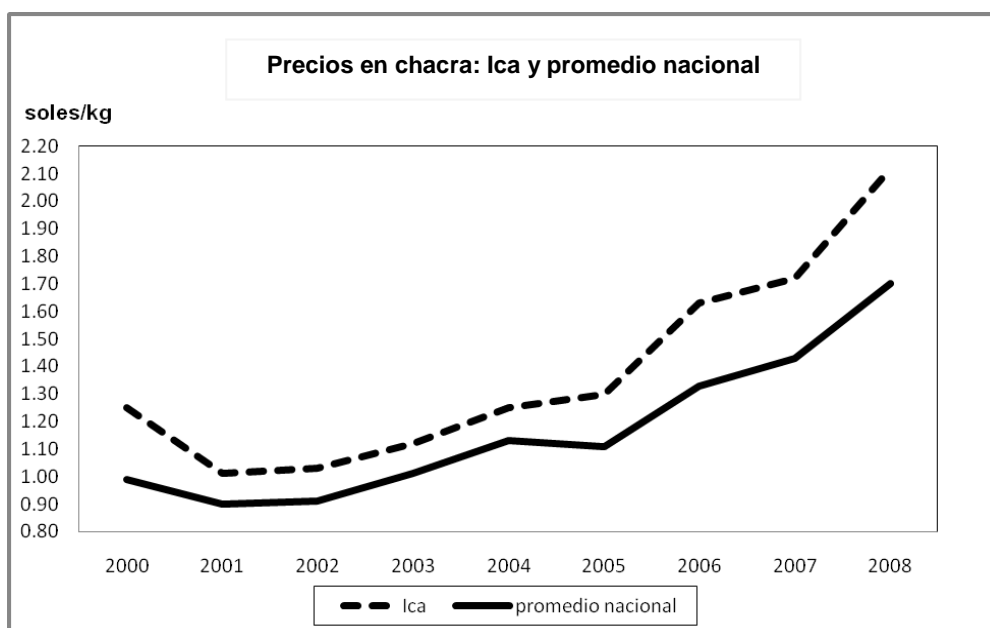
**Cuadro N° 18**  
**Precios en chacra en Ica y promedio nacional**

	soles/kg	
	Ica	promedio nacional
2000	1,25	0,99
2001	1,01	0,90
2002	1,03	0,91
2003	1,12	1,01
2004	1,25	1,13
2005	1,30	1,11
2006	1,63	1,33
2007	1,72	1,43
2008	2,12	1,70

Fuente: MINAG

Lo anterior se observa con mayor claridad en el siguiente gráfico.

**Gráfico N° 13**



#### 4.2.6 Producción departamental de vid

La producción de uva está concentrada en Ica, que controlaba el 42.2% de la producción total del país durante el 2007 y el 45.8% en el 2008; pero La Libertad tiene la ventaja de producir todo el año y controlaba el 23% el 2007, habiendo bajado hasta el 18.6% durante el 2008; asimismo, la Libertad poseía en el 2007 la mayor productividad en uva, con 26.8 TM/ha seguido por Ica con un rendimiento de 15 TM/ha; sin embargo, durante el 2008 La Libertad bajó su rendimiento hasta las 24.7 TM/ha frente a las 16.8TM/ha de Ica.

Cabe añadir que la temperatura del departamento de Ica alrededor de los 20 y 30 grados centígrados, aunado a la menor humedad en comparación con los demás valles costeros, es altamente favorable para el cultivo de la vid; asimismo, la insolación promedio superior a otras zonas de la costa resulta ventajoso para asegurar un alto índice glucométrico en las uvas que pueden llegar a los 16 grados.

**Cuadro Nº 19**

##### **Producción departamental de vid: 2007**

	producción miles TM	área cosechada miles has	rendimiento TM/ha	participación %
Ica	83,0	5,5	15,0	42,2
Lima	50,5	3,3	15,0	25,7
La Libertad	45,2	1,7	26,8	23,0
Tacna	4,7	0,4	11,4	2,4
resto	13,1	1,3	12,6	6,7
<b>Total</b>	<b>196,5</b>	<b>12,2</b>	<b>16,1</b>	<b>100,0</b>

Fuente: OIA, MAG, cálculos del autor



**Cuadro N° 20****Producción departamental de vid: 2008**

	producción	área cosechada	rendimiento	participación
	miles TM	miles has	TM/ha	%
Ica	102,7	5,5	16,8	45,8
Lima	55,5	3,4	16,1	24,8
La Libertad	41,6	1,7	24,7	18,6
Tacna	5,2	0,4	11,8	2,3
resto	19,1	2,3	14,9	8,5
total	224,1	13,3	16,9	100,0

Fuente : OIA, MAG; cálculos del autor

En el siguiente cuadro se aprecia el dinamismo de la producción de vid en el departamento de Ica durante el período 1998-2008; durante este período la producción creció a una tasa promedio anual del 19.7%; sin embargo, en 1999 cuando empezó a crecer la demanda de uva se presentaron diversos problemas de sanidad que ocasionaron grandes pérdidas a los inversionistas; la causa de esto fue la instalación de plantas francas y patrones inadecuados; se ha aprendido mucho desde ese entonces; en la actualidad, la mayoría de esas plantas han sido removidas y reemplazadas por patrones tomados de otros países que son de mayor resistencia; de otro lado, desde su creación en el año 2000, el Centro de Innovación Tecnológica Vitivinícola (CITEVID) ha realizado diversas actividades de capacitación, asesoría técnica y pruebas de calidad orientadas a fortalecer las potencialidades mencionadas y enfrentar los problemas que atacan al cultivo de la uva.

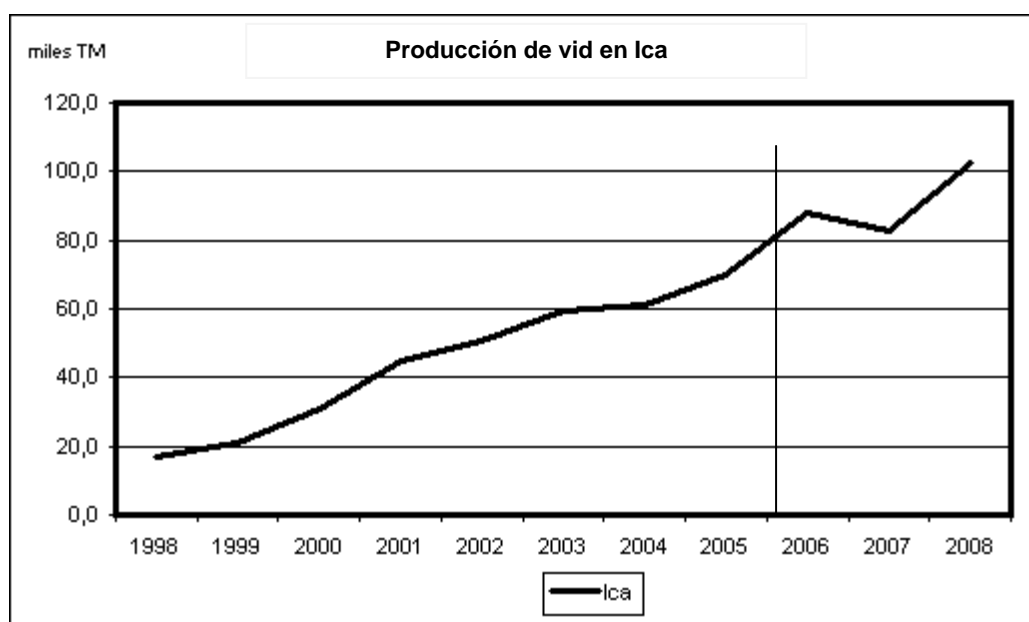
**Cuadro N° 21**

<b>Producción de vid en Ica</b>		
	producción	tasa crecimiento
	miles TM	%
1998	17,0	-
1999	21,0	23,5
2000	31,1	48,1
2001	44,8	44,1
2002	50,6	12,9
2003	59,6	17,8
2004	61,3	2,9
2005	69,7	13,7
2006	88,1	26,4
2007	83,0	-5,8
2008	102,7	23,7

Fuente: Agrobanco.

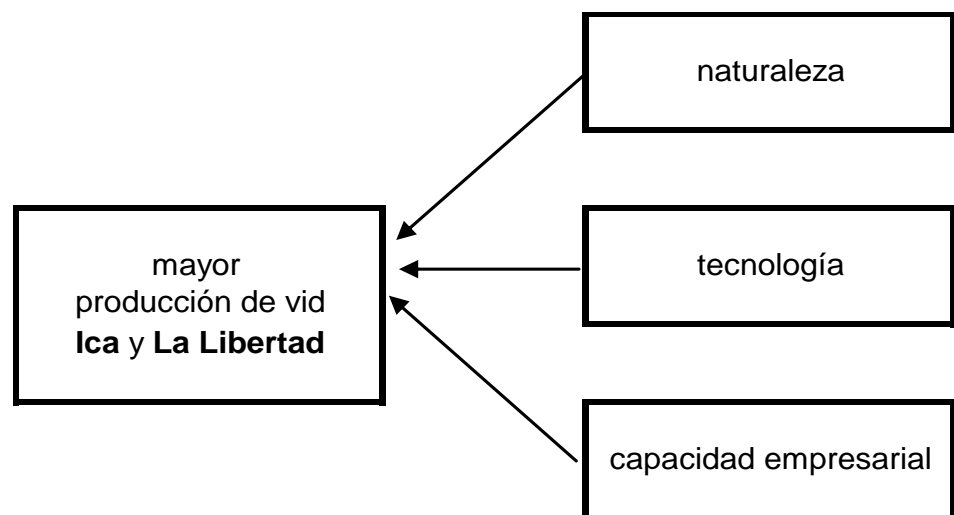
En el siguiente gráfico se observa que ocurrió una caída en la producción de vid en Ica durante el 2007, pero se recuperó al año siguiente.

**Gráfico N° 14**



Actualmente se considera que los departamentos de Ica, Lima y La Libertad poseen el mayor porcentaje de producción de uva en el Perú, debido principalmente a las condiciones favorables en cuanto a la naturaleza, la tecnología y a la mayor capacidad empresarial.

Gráfico N° 15



Aunque la uva de Ica destaca y el 2008 representó el 85% del total de la exportación del país, Provid asegura que en los demás valles donde se ha iniciado su sembrío también se cosechará uva de excelente calidad; el despegue de la exportación de uva de mesa, ha dado lugar a que nuevas hectáreas de tierras se sumen a esta cadena exportadora, no solamente en el valle de Ica sino también en los valles de La Libertad, Piura, Lambayeque y Arequipa.

Un estudio realizado en octubre del 2008 indica que la región Lambayeque y Piura muestran la posibilidad de convertirse en muy pocos años en nuevos polos de desarrollo similar al fenómeno que registró Ica; el desarrollo del cultivo de la vid en Lambayeque y Piura y otras zonas del norte conlleva a la llegada de inversionistas peruanos y extranjeros, entre ellos muchos chilenos interesados en establecerse allí ante la pérdida de competitividad que registran en su propio país; cabe señalar que instalar una hectárea de uva de mesa en el norte peruano resulta 50% menos costoso que en los valles chilenos; de hecho, Lambayeque y Piura y otras zonas del norte peruano impulsarán en los próximos años el crecimiento de las exportaciones peruanas de uva de mesa que año a año crecen de manera ostensible.

Uno de los casos de éxito que demuestra la alta productividad de este frutal es la del productor **José Novarino Valdez Roa**, que obtuvo en Piura 52 TM de uva Red Globe por hectárea en la primera cosecha; en Ica se obtienen de 12 a 18 TM/ha; igualmente se ha registrado un caso de un exportador chileno recién instalado hace 5 meses en el norte peruano y que ya envió sus primeros embarques de Red Globe a Rusia y Alemania asociado con productores de la zona agrícola de Chepén en la norteña región de La Libertad; de igual manera, ya tenemos a pequeños y medianos productores que quieren participar de este boom, pero que deben sortear las

dificultades que le impone el sistema financiero para acceder al crédito.

### 4.3 Sustitución del arroz cáscara por vid en la costa peruana

#### 4.3.1 Producción nacional, área cosechada y rendimiento del arroz cáscara

En el siguiente cuadro se muestra la producción, el área cosechada así como el rendimiento del arroz cáscara en nuestro país durante el período 2000-2008.

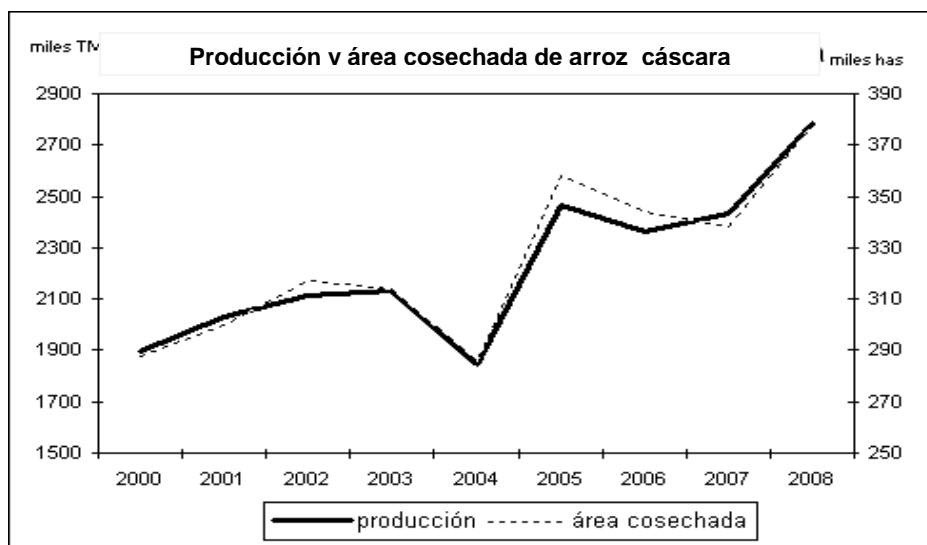
**Cuadro Nº 22**  
**Producción, área cosechada y rendimiento del arroz en cáscara**

Año	producción miles TM	área cosechada miles has	rendimiento TM/ha
2000	1895	288	6,6
2001	2028	300	6,8
2002	2115	317	6,7
2003	2132	314	6,8
2004	1845	286	6,5
2005	2468	358	6,9
2006	2363	344	6,9
2007	2435	338	7,2
2008	2783	378	7,4

Fuente: OIA, MAG.

En el siguiente gráfico se observa con claridad cómo la mayor producción de arroz en cáscara no se sustenta en un mayor rendimiento del cultivo, sino en un mayor hectareaje, porque el rendimiento se ha incrementado lentamente a una tasa promedio anual del 1.4%.

Gráfico N° 16



La producción de arroz cáscara durante el período 2000-2008, creció a una tasa promedio anual del 4.9%.

Veamos a continuación la producción de arroz por principales departamentos; nótese que el principal productor de arroz cáscara en nuestro país durante el 2008 fue el departamento de Piura con el 18.7% del total, seguido muy de cerca por el departamento de San Martín con el 18.2% y de Lambayeque con el 14.3%.

**Cuadro Nº 23**  
**Producción de arroz cáscara según departamentos**

	miles TM									participación 2008 en %
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Piura	235,4	259,9	341,6	368,6	252,1	426,4	359,3	402,1	520,8	18,7
Lambayeque	417,2	473,9	450,5	462,7	86,3	355,1	299,7	358,6	397,9	14,3
La Libertad	244,3	280,5	254,4	254,4	262,7	235,7	258,6	285,7	293,3	10,5
Arequipa	160,5	164,7	173,9	175,3	183,5	188,2	208,4	216,3	229,5	8,2
<b>costa</b>	<b>1057,4</b>	<b>1179,0</b>	<b>1220,4</b>	<b>1261,0</b>	<b>784,6</b>	<b>1205,4</b>	<b>1126,0</b>	<b>1262,7</b>	<b>1441,5</b>	<b>51,8</b>
Amazonas	152,9	159,6	175,1	176,2	185,8	225,0	247,1	272,5	308,7	11,1
San Martín	306,0	307,0	310,9	263,2	420,0	528,7	475,5	394,7	506,7	18,2
<b>selva</b>	<b>458,9</b>	<b>466,6</b>	<b>486,0</b>	<b>439,4</b>	<b>605,8</b>	<b>753,7</b>	<b>722,6</b>	<b>667,2</b>	<b>815,4</b>	<b>29,3</b>
resto	379,0	382,6	408,7	432,0	454,5	509,3	514,9	505,2	525,8	18,9
<b>Total</b>	<b>1895,3</b>	<b>2028,2</b>	<b>2115,1</b>	<b>2132,4</b>	<b>1844,9</b>	<b>2468,4</b>	<b>2363,5</b>	<b>2435,1</b>	<b>2782,7</b>	<b>100,0</b>

Fuente: OIA, MAG; cálculos del autor.

En el cuadro, a continuación se presenta el área cosechada de arroz cáscara durante el período 2000-2008; nótese que el departamento que cultiva más arroz cáscara es el departamento de San Martín con el 19.9% del total del área cosechada en el país durante el 2008, seguido del departamento de Piura con el 14.8% y de Lambayeque con el 11.8%.

**Cuadro Nº 24**  
**Área cosechada de arroz cáscara según departamentos**

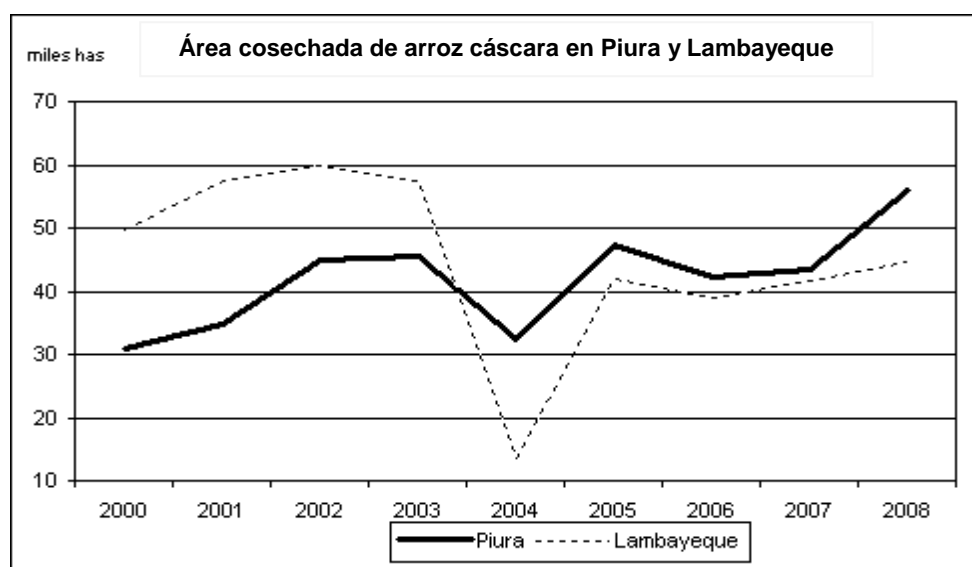
	miles hectáreas									participación 2008 en %
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Piura	31,0	34,8	45,0	45,4	32,5	47,2	42,2	43,4	55,9	14,8
Lambayeque	49,7	57,5	59,8	57,5	13,7	41,9	39,0	41,7	44,5	11,8
La Libertad	26,4	27,7	29,6	28,0	26,4	27,6	30,1	29,9	31,2	8,3
Arequipa	14,7	14,7	15,2	15,2	15,5	15,7	16,4	16,9	17,4	4,6
<b>costa</b>	<b>121,8</b>	<b>134,7</b>	<b>149,6</b>	<b>146,1</b>	<b>88,1</b>	<b>132,4</b>	<b>127,7</b>	<b>131,9</b>	<b>149,0</b>	<b>39,4</b>
Amazonas	25,6	26,7	26,5	28,0	29,0	32,3	34,1	37,5	42,7	11,3
San Martín	47,7	47,0	47,6	41,6	63,2	77,4	68,8	60,9	75,4	19,9
<b>selva</b>	<b>73,3</b>	<b>73,7</b>	<b>74,1</b>	<b>69,6</b>	<b>92,2</b>	<b>109,7</b>	<b>102,9</b>	<b>98,4</b>	<b>118,1</b>	<b>31,2</b>
resto	92,4	91,7	93,1	98,2	106,2	115,8	113,2	107,3	111,0	29,4
<b>Total</b>	<b>287,5</b>	<b>300,1</b>	<b>316,8</b>	<b>313,9</b>	<b>286,5</b>	<b>357,9</b>	<b>343,8</b>	<b>337,6</b>	<b>378,1</b>	<b>100,0</b>

Fuente: OIA, MAG; cálculos del autor.

### 4.3.2 Sustitución de cultivos en la costa norte peruana

En el siguiente gráfico se puede apreciar cómo el área cosechada de arroz cáscara varía fuertemente en los departamentos de Piura y Lambayeque, lo cual demuestra que ya existe entre los agricultores de dichos departamentos cierta propensión hacia el cambio de cultivos motivados por una mayor rentabilidad.

Gráfico N° 17



Cabe añadir que el rendimiento de la uva se ha incrementado de una manera más dinámica que el cultivo del arroz durante el período 2000-2008, lo cual la convierte en un cultivo con mayor potencial de rentabilidad en la costa norte peruana; en el siguiente cuadro se puede observar que la productividad en el campo del arroz cáscara creció a una tasa promedio anual del 1.44% en el período 2000-2008, mientras que el cultivo de la



vid lo hizo a una tasa del 6.25%, es decir a una velocidad más de 4.3 veces superior.

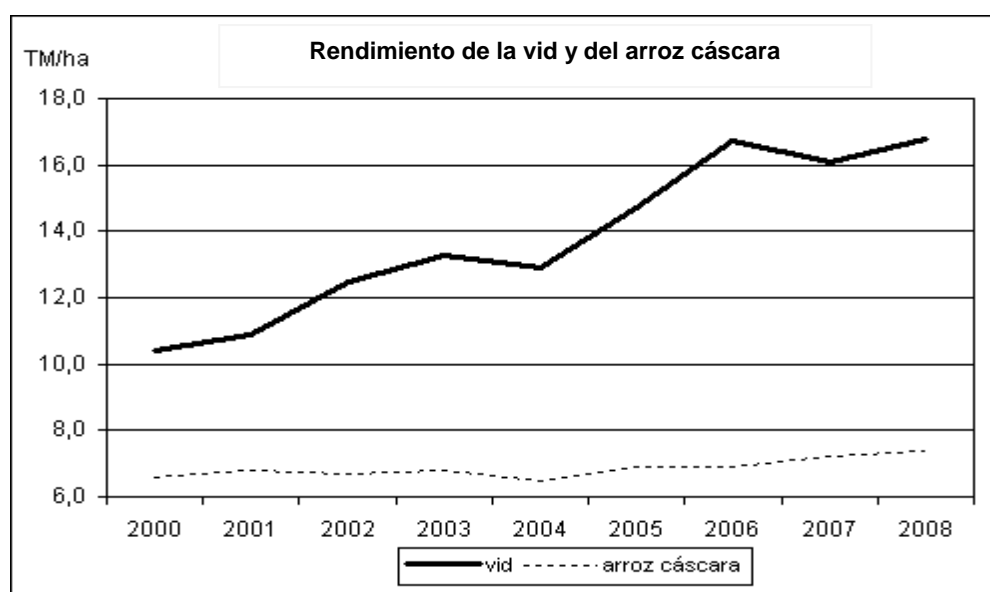
**Cuadro Nº 25**  
**Rendimiento de la vid y del arroz cáscara**

	vid TM/ha	arroz cáscara TM/ha
2000	10,4	6,6
2001	10,9	6,8
2002	12,5	6,7
2003	13,3	6,8
2004	13,6	6,5
2005	14,7	6,9
2006	16,7	6,9
2007	16,1	7,2
2008	16,9	7,4

Fuente: OIA, MAG.

Lo anterior se aprecia con mayor claridad en el siguiente gráfico; nótese que mientras el rendimiento de la vid crece de manera dinámica, el del arroz cáscara prácticamente se estanca durante el período 2000-2008.

**Gráfico Nº 18**



En mayo del 2008, en el marco del Seminario Internacional de Cultivos de Exportación: Uva de Mesa, realizado en Sullana, Piura, la empresa Agro Market Chavín SRL en alianza estratégica con el Gobierno Regional de Piura presentaron un proyecto de exportación de uva de mesa de la variedad Red Globe, sustentado en la reconversión de 10 mil hectáreas de cultivo de arroz cáscara durante el período 2010-2015.

Se planteaba como argumentos a favor de este proyecto, de que el cultivo del arroz se realiza de manera informal, de tal manera que no tributa, que no genera divisas, que deteriora las escasas tierras de cultivo de la costa piurana, debido al ensalitramiento por el consumo excesivo de agua de riego, en una zona donde el agua es inclusive más escasa que las tierras de cultivo; al respecto, mientras que el arroz cáscara utiliza 20 mil metros cúbicos por hectárea/año, la vid solamente consume la mitad.

Este cambio de cultivo es totalmente factible, toda vez que en el departamento de Piura se cosecharon durante el 2008 casi 56 mil hectáreas de arroz cáscara y una rebaja de 10 mil hectáreas en dicho cultivo ya ha ocurrido en el pasado, tal como se desprende de las cifras del **Cuadro N° 24**; asimismo, las exportaciones se realizarían a través del puerto de Paita, cuya modernización está programada para el 2009, con una inversión total de US\$ 227.8 Millones.

El puerto de Paita proyecta reducir los tiempos y costos de recepción y despacho de naves, así como mejorar la calidad de los servicios portuarios. Su modernización impulsará la competitividad del comercio exterior peruano y generará diversos beneficios al Sistema Portuario Nacional, la comunidad y el país.

Con la firma del Contrato de Concesión del Terminal Portuario de Paita, se iniciará la modernización de uno de los puertos más importantes del Perú. Allí, el Consorcio Terminales Portuarios Euroandinos (TPE) -conformado por Tertir Terminais de Portugal (Portugal), Cosmos Agencia Maritima (Perú)- invertirá US\$ 227.8 Millones en su infraestructura y equipamiento.

El primer impacto de la concesión del Puerto de Paita será la reducción de las tarifas. Las navieras también ahorrarán tiempo gracias a las grúas pórtico. La nueva superestructura permitirá que la permanencia de naves disminuya, y por lo tanto sus costos operativos y administrativos se reduzcan.

La modernización del puerto de Paita, constituirá un valioso aporte para el crecimiento regional, ya que reducirán los costos de transporte de los productos perecibles que exportan, Tumbes, Piura y Lambayeque principalmente.

Entre los alimentos que se envían al extranjero figuran, el café, aceites, así como productos hidrobiológicos de consumo

directo, harina y polvo de pescado. Igualmente se exporta mangos frescos o secos, uvas frescas, plátanos, espárragos y paltas entre otros productos.

Los exportadores son “clientes atractivos” para las navieras, por que usan contenedores refrigerados que cuestan 3 ó 4 veces más que uno de carga seca. Se prevé que la importación y exportación será favorecida con el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos.

Es prioritario que el Gobierno Regional de Piura y de Lambayeque en alianza estratégica con las empresas agroexportadoras, refuercen el trabajo de asociatividad de los agricultores de la zona, a fin de facilitar la reconversión y la consecución de financiamiento; cabe añadir que la organización y capacitación de los actuales agricultores arroceros es fundamental para su transformación de agricultores de cultivos transitorios a agricultores con una visión de más largo plazo, que siembren cultivos permanentes como la vid.

#### **4.3.3 Cultivo de vid, generación de divisas y rentabilidad**

De otro lado, cuando el proyecto de reconversión arroz cáscara-vid madure, estaría generando divisas por un monto igual a:

$10000 \text{ has} * 16.8 \text{ TM/has} * 1860 \text{ US\$/TM} = \text{US\$ } 312.5 \text{ millones}$

Nótese que el rendimiento utilizado es el promedio nacional; sin embargo, en Lambayeque el rendimiento está alrededor de las 35 TM/ha; en este caso la generación de divisas del proyecto de reconversión sería del orden de los US\$ 651 millones.

Cabe añadir que el costo de producción por hectárea de vid con riego presurizado por goteo es de aproximadamente de US\$ 25 mil; entonces con un rendimiento por hectárea de 35 TM, el costo por TM sería de US\$ 714.3, es decir de US\$ 0.71 por kilo; de otro lado, los comerciantes mayoristas ecuatorianos pagan en chacra por la uva de mesa US\$ 1 por kilo; entonces la rentabilidad del agricultor sería del 40.8% que es muy aceptable.

La ventaja comparativa del cultivo de la vid en Lambayeque es notable, porque en Chile se obtiene un rendimiento de 11.4 TM/ha frente a las 35 TM/ha de Lambayeque; de otro lado, el costo de los jornales en Chile varía entre los US\$ 30 a US\$ 50, mientras que en Lambayeque varía entre los US\$ 8 a US\$ 13; de otro lado, en España el costo de producción de una hectárea de vid es de US\$ 80 mil para obtener 8 TM/ha, mientras que en Lambayeque el costo de producción es de US\$ 25 mil (US\$ 14 mil por instalación, US\$ 6 mil de mantenimiento por hectárea y US\$ 5 mil por el sistema de riego por goteo) para obtener 35 TM.

El cultivo de vid en el departamento de Lambayeque y Piura tiene las siguientes ventajas sobre su cultivo en Ica:

- menor período vegetativo que permite obtener en menor tiempo las primeras cosechas y por ende un menor tiempo para el retorno de la inversión;
- mayor rendimiento por hectárea 35 TM en Lambayeque frente a las cerca de 17 TM en Ica;
- mayor potencial orgánico al ser Lambayeque y Piura un trópico seco, los cultivos son menos propensos al ataque de plagas, lo cual hace posible el desarrollo de cultivos orgánicos.

En el siguiente cuadro se indica el costo de producción para el cultivo del arroz cáscara en diferentes zonas del país correspondiente al 2008.

#### Cuadro N° 26

##### Costos de producción de arroz cáscara: 2008

	costo producción
	soles/ha
Arequipa	9124
La Libertad	7491
Tumbes	6975
<b>Lambayeque</b>	<b>6341</b>
<b>Piura</b>	<b>5883</b>
Cajamarca	5655
Amazonas	5102
San Martín	4541

---

Fuente: OIA, MAG.

En el Capítulo 4.4 Población y Muestra se hace un análisis comparativo de rentabilidad del cultivo de la vid y del arroz cáscara.

#### 4.3.4 Valor agregado y generación de empleo comparativo

En el siguiente cuadro se puede apreciar con claridad que la vid sufre un mayor grado de procesamiento en nuestro país que el arroz cáscara, debido a que el ratio entre el precio del producto final (precio FOB en el caso de la vid y precio al consumidor en el caso del arroz) y su correspondiente precio en chacra es mayor para la vid comparado con el ratio para el arroz durante el período 2000-2008.

**Cuadro Nº 27**

**Precios relativos de la vid y del arroz**

	vid			arroz		
	precio chacra US\$/kg A	precio unitario US\$/kg B	ratio B/A	precio chacra soles/kg A	precio consumidor soles/kg B	ratio B/A
2000	0,28	1,76	6,3	0,58	2,16	3,7
2001	0,26	1,51	5,8	0,65	2,14	3,3
2002	0,26	1,53	5,9	0,52	2,04	3,9
2003	0,29	1,63	5,6	0,54	1,98	3,7
2004	0,32	1,55	4,8	0,97	1,80	1,9
2005	0,33	1,61	4,9	0,65	1,35	2,1
2006	0,41	1,54	3,8	0,58	1,18	2,0
2007	0,45	1,86	4,1	0,82	1,60	2,0
2008	0,58	1,96	3,4	1,14	1,90	1,7

Fuente: Cuánto; BCR; cálculos del autor.

De otro lado, si bien el arroz (142 jornales por hectárea) genera más empleo en el campo que la vid (110 jornales por hectárea), esto se compensa por el mayor empleo generado por la uva de mesa en planta (molino en el caso del arroz).

La mano de obra directa es de 500 a 600 jornales por hectárea a partir del 5to. y 6to. Año.

La preparación del terreno y la siembra no son labores de alta demanda de mano de obra, si comparamos estas labores con las podas, desbrotes, arreglos de racimos y cosechas. Además, sólo se realiza una sola vez en un período muy largo (15-20 años), mientras que las demás labores se realizan todos los años. El tiempo que toma cada una de estas labores depende de cuanta gente se tenga disponible y del rendimiento de esta gente.

Las labores culturales en la uva de mesa son labores difíciles, por lo que la experiencia juega un rol muy importante en el rendimiento de los trabajadores. La cosecha debe durar el menor tiempo posible, pero este tiempo lo determina la fruta, uno debe cosechar cuando la fruta esta lista, ya que la uva es un fruto no climatérico (no madura una vez que la hayamos cosechado).

**Las actividades postcosecha que se realizan a la uva de mesa de exportación son las siguientes:**



- 1) Cosecha
- 2) Fumigación
- 3) Preselección
- 4) Limpieza
- 5) Pesado
- 6) Empacado
- 7) Aseguramiento de empaque
- 8) Etiquetado
- 9) Paletizado
- 10) Pre-enfriamiento (temperatura entre 0° C a 2° C)
- 11) Traslado de Cámara
- 12) Almacenamiento refrigerado (Ambiente a 0° C)
- 13) Despacho por aire o mar (fruta entre 0° a 2° C)
- 14) Refrigeración (ambiente a 0°)
- 15) Expendio

Las labores postcosecha tienen que realizarse de forma bastante ágil, para evitar la perecebilidad del producto, no obstante que existe el tratamiento en frío.

Como vemos, las labores postcosecha de la uva de mesa de exportación son altamente generadoras de empleo en el campo, por otra parte, ya se ha mencionado que la vid consume la mitad de agua de riego que el arroz en una zona donde la carencia de agua es reconocida.

## **4.4 Población y muestra**

### **4.4.1 Análisis comparativo de rentabilidad de los cultivos transitorios y permanentes en la costa peruana**

Nuestra población y muestra para el análisis de rentabilidad de los cultivos transitorios (Arroz Cáscara) y permanentes (Vid), en la costa peruana estuvo determinada por la región Lambayeque y su provincia Chiclayo.

La región Lambayeque está ubicada en la costa norte del país y abarca una superficie de 14,2 mil kilómetros cuadrados. Conformada por tres provincias –Chiclayo, Ferreñafe y Lambayeque- alberga a 1,1 millón de habitantes, que representan el 4,1% de la población del país. Su capital Chiclayo, de gran movimiento comercial, concentra más de la mitad de la PEA ocupada de la región.

La ubicación estratégica de Chiclayo la convierte en punto de encuentro de diversos agentes económicos que provienen tanto de otras ciudades costeñas como de la sierra y selva. Es por ello, que el comercio es uno de los sectores principales, representando el 25% de la actividad económica de la región.

Otro sector productivo importante en la región es la agricultura y las actividades agroindustriales que tienen como ventajas comparativas la bondad de un clima uniforme a lo largo del año, la existencia de un sistema de riego regulado en su

principal valle Lambayeque-La Leche y la disponibilidad de 200 mil hectáreas aptas para la agricultura, de las cuales en la actualidad (Octubre del 2008), sólo se cultiva el 80%.

Tradicionalmente en Lambayeque se ha cultivado caña de azúcar y arroz. La historia Lambayecana está íntimamente ligada a los vaivenes de la industria azucarera, habiendo pasado por períodos de auge con la exportación de azúcar que provenía de las antiguas haciendas Tumán y Cayaltí, y por períodos de recesión asociados a caídas abruptas de precios internacionales en épocas de sobreproducción mundial.

A partir de los 70's, Lambayeque sufrió las consecuencias de la drástica reducción de la producción de azúcar, durante la gestión de las cooperativas azucareras, lo que felizmente se ha revertido desde hace unos años con la inyección de capital privado que ha permitido recuperar los niveles de rendimiento que se tenía antiguamente. Empresas como Tumán, Pomalca y AgroPucalá volvieron a ser rentables, y junto con otras produjeron en el 2007 el 26% de la caña de azúcar producida en el país y este año lograrían sobrepasar el millón de toneladas.

El arroz es otro de los cultivos importantes de la región, aportando el 15% de la producción del país. A inicios de siglo, aunque el cultivo de arroz se orientaba principalmente al mercado interno, ya se exportaba una pequeña cantidad a Chile, Ecuador y Bolivia a través de Eten, lo cual da cuenta de lo arraigado que está entre los agricultores lambayecanos.

Por ello, los intentos de reducción de áreas de este cultivo ante la degradación de suelos ocasionada por la excesiva salinidad, bien podría enfocarse resaltando el potencial de la región Lambayeque en cultivos altamente rentables para la agroexportación, como menestras, pimiento, piquillo, brotes de bambú, jugo de maracuyá, aceite de limón, mangos y paprika, y últimamente con mucho éxito, la uva Red Globe.

Cabe resaltar que el Proyecto Olmos que se viene ejecutando en la región, permitirá la irrigación de tierras, así como la generación de energía eléctrica, con el objetivo de aportar al desarrollo de las actividades productivas del país, en especial de la zona norte.

El proyecto consiste en el aprovechamiento de los recursos hídricos de los ríos Huancabamba, Tabaconas y Manchara, ubicadas en la cuenca del Atlántico, derivándolos por intermedio de un túnel transandino, hacia la cuenca del Pacífico, para irrigar tierras actualmente eriazas y generar energía hidroeléctrica.

El propósito del proyecto es trasvasar los recursos hídricos de la vertiente del Océano Atlántico, hacia la vertiente del Océano Pacífico, mediante un túnel de 19.3 Km. de longitud y un diámetro de 4.8 mts., para su posterior aprovechamiento en la generación de energía eléctrica, y en la irrigación a desarrollarse en una zona de condiciones climáticas muy favorables para la

producción agropecuaria, y gran disponibilidad de tierras, que pese a su excelente calidad, han sido clasificadas como desérticas debido al reducido nivel de precipitaciones.

El potencial del Proyecto de Olmos, identificados en estudios, corresponde a una capacidad de generación anual de 5000 GWh, así como la irrigación de aproximadamente 190,000 Ha., incluyendo el uso de los recursos hídricos trasvasados y subterráneos.

El objetivo principal de este proyecto es la creación de un polo de desarrollo económico y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población en el norte del país, mediante:

- El aprovechamiento hidroeléctrico de los recursos hídricos de los ríos a trasvasarse.
- El fomento de la producción agrícola orientada a la exportación, basada en la irrigación de las aéreas nuevas (ampliación de frontera agrícola) y en el mejoramiento del riego de las áreas existentes.

#### **4.4.2 Producción nacional y departamental de uvas**

Nótese que el departamento de Ica es el primer productor de uvas del país, representando el 45.8% del total de la producción nacional durante el 2008, es decir casi la mitad; así, durante el 2008, Ica produjo 103 mil TM de uvas; en cuanto al hectareaje sembrado de viñedos, el departamento de Ica

también ocupa el primer lugar con el 46.1% del total nacional; así, en el 2008 estuvieron sembrados de viñedos 6.1 mil hectáreas de un total nacional de 13.3 mil hectáreas.

Cabe añadir que los departamentos con mayor rendimiento por hectárea en uvas son: Lambayeque (32.4 TM/ha), La Libertad (24.7 Tm/ha) y Piura (17.7 TM/ha), mientras que Ica, el mayor productor nacional de uvas, tiene un rendimiento de 16.8 TM/ha.

**Cuadro Nº 28**

**Cultivo vid : Principales características 2008**

	producción		área		rendimiento kg/ha	precio chacra soles/kg
	TM	%	Ha.	%		
Tumbes	7	0,0	1	0,0	6500	2,00
Piura	868	0,4	49	0,4	17714	4,38
Lambayeque	4305	1,9	133	1,0	32368	2,70
La Libertad	41550	18,5	1679	12,7	24747	1,24
Cajamarca	2190	1,0	209	1,6	10478	1,21
Amazonas	0	0,0	0	0,0	0	0,00
Ancash	1230	0,5	72	0,5	17083	1,24
Lima	55462	24,8	3449	26,0	16081	1,13
Ica	<b>102717</b>	<b>45,8</b>	<b>6111</b>	<b>46,1</b>	<b>16808</b>	<b>2,12</b>
Huánuco	0	0,0	0	0,0	0	0,00
Pasco	0	0,0	0	0,0	0	0,00
Junín	0	0,0	0	0,0	0	0,00
Huancavelica	0	0,0	0	0,0	0	0,00
Arequipa	5858	2,6	616	4,6	9510	1,66
Moquegua	2846	1,3	266	2,0	10700	2,15
Tacna	5237	2,3	443	3,3	11822	1,93
Ayacucho	75	0,0	14	0,1	5357	1,19
Cusco	0	0,0	0	0,0	0	0,00
Puno	0	0,0	0	0,0	0	0,00
San Martín	1718	0,8	210	1,6	8182	1,07
Loreto	0	0,0	0	0,0	0	0,00
Ucayali	0	0,0	0	0,0	0	0,00
Madre de Dios	0	0,0	0	0,0	0	0,00
<b>Total nacional</b>	<b>224063</b>	<b>100,0</b>	<b>13252</b>	<b>100,0</b>	<b>16908</b>	<b>1,70</b>

Fuente: OIA, MAG.

#### **4.4.3 Producción nacional y departamental de arroz en cáscara**

Nótese que el departamento de Piura es el primer productor de arroz en cáscara del país, representando el 18.7% del total de la producción nacional durante el 2008, es decir, casi 1/5; así, durante el 2008 Piura produjo 521 mil TM de arroz en cáscara; el departamento de San Martín ocupa el segundo lugar con una producción de 507 mil TM, seguido de Lambayeque con 398 mil TM y de Amazonas con 309 mil TM.

En cuanto al hectareaje sembrado de arroz, el departamento de San Martín ocupa el primer lugar con el 19.9% del total nacional; así, en el 2008 estuvieron sembrados de arroz 75 mil hectáreas de un total nacional de 378 mil hectáreas; en segundo lugar en hectareaje sembrado de arroz se ubica el departamento de Piura, con el 14.8% del total nacional; nótese que en la costa norte, Piura ocupa el primer lugar en hectareaje sembrado de arroz el 2008 con 56 mil hectáreas; le sigue el departamento de Lambayeque con 44 mil hectáreas.

El departamento con mayor rendimiento por hectárea de arroz en cáscara es Arequipa (13.2 TM/ha) seguido de La Libertad (9.4 TM/ha) y de Piura (9.3 TM/ha); el tercer productor de arroz en cáscara del Perú que es Lambayeque, cuenta con un rendimiento de 8.9 TM/ha.

Cuadro N° 29

## Cultivo arroz: Principales características 2008

	producción		área		rendimiento	precio chacra
	TM	%	Ha.	%	kg/ha	soles/kg
Tumbes	111303	4,0	14458	3,8	7698	1,19
Piura	<b>520822</b>	<b>18,7</b>	<b>55873</b>	<b>14,8</b>	<b>9322</b>	<b>1,19</b>
Lambayeque	397858	14,3	44461	11,8	8948	1,38
La Libertad	293261	10,5	31165	8,2	9410	1,31
Jaén	175346	6,3	22866	6	7668	1,07
Chota	25708	0,9	3306	0,9	7777	1,23
Cajamarca	13487	0,5	1935	0,5	6970	1,51
Amazonas	308735	11,1	42725	11,3	7226	1,08
Ancash	20385	0,7	2610	0,7	7810	1,22
Lima	0	0,0	1	0	5000	1
Ica	0	0,0	0	0	0	0
Huánuco	26581	1,0	7398	2	3593	0,97
Pasco	2745	0,1	1782	0,5	1540	0,45
Junín	6674	0,2	1999	0,5	3339	1,05
Huancavelica	0	0,0	0	0	0	0
Arequipa	229486	8,2	17371	4,6	13211	1,28
Moquegua	0	0,0	0	0	0	0
Tacna	0	0,0	0	0	0	0
Ayacucho	912	0,0	508	0,1	1795	1,4
Cusco	3478	0,1	2198	0,6	1582	1,62
Puno	694	0,0	424	0,1	1637	1,25
San Martín	506694	18,2	75405	19,9	6720	0,91
Loreto	99705	3,6	34969	9,2	2851	0,58
Ucayali	32027	1,2	12662	3,3	2529	0,71
Madre de Dios	6794	0,2	4011	1,1	1694	1,04
Total nacional	<b>2782695</b>	100,0	<b>378127</b>	100	7359	1,14

Fuente: OIA, MAG.

#### 4.4.4 Inversión en la instalación de un viñedo en el departamento de Ica

En el siguiente cuadro se indica la inversión requerida durante el primer año de la instalación de un viñedo de la variedad Red Globe, con un sistema de manejo parrón español en el distrito de El Carmen, provincia de Ica, departamento de Ica.



Nótese que el mayor rubro de gasto es en la compra de los materiales para la instalación del parrón, con el 39.7% de la inversión total en la instalación durante el primer año, es decir, en las compras de postes y alambres principalmente; el segundo rubro de gastos es en la compra de los insumos (semillas y fertilizantes) con el 34.6% del total; el tercer rubro de gastos es en la instalación del sistema presurizado de riego, que incluye las compras de tuberías con el 9.4% del total.

Cabe agregar que la época de siembra es durante los meses de agosto-setiembre y que el rendimiento promedio en este distrito es de 17000 kg/ha.

**Cuadro Nº 30**

**Costos de instalación: Uva en Ica 2008**

	soles	%
semillas	17143	31,0
fertilizantes	1997	3,6
<b>insumos</b>	<b>19140</b>	<b>34,6</b>
preparación terreno presiembra	760	1,4
siembra	520	0,9
instalación del sistema del parrón	1480	2,7
<b>mano de obra</b>	<b>2760</b>	<b>5,0</b>
preparación del terreno	1210	2,2
siembra	840	1,5
<b>maquinaria y equipo agrícola</b>	<b>2050</b>	<b>3,7</b>
<b>instalación sistema presurizado de riego</b>	<b>5219</b>	<b>9,4</b>
<b>materiales para instalación del parrón</b>	<b>21979</b>	<b>39,7</b>
<b>agua de riego</b>	<b>2400</b>	<b>4,3</b>
<b>otros costos</b>	<b>958</b>	<b>1,7</b>
<b>costos indirectos</b>	<b>818</b>	<b>1,5</b>
<b>costo de instalación</b>	<b>55324</b>	<b>100,0</b>

Fuente: OIA, MAG.

Cabe añadir que la inversión en la instalación de un viñedo se prolonga hasta el tercer año, porque recién a partir del cuarto año comienza la cosecha de uvas; la inversión requerida durante el segundo año es el 50% del primer año, es decir  $0.5 * 55324 = S/. 27662$ , asimismo, la inversión requerida durante el tercer año equivale al 80% de la inversión del segundo año, es decir de  $0.8 * 27662 = S/. 22130$ .

#### **4.4.5 Costos de producción de un viñedo en el departamento de Ica y La Libertad.**

En el siguiente cuadro se indica el costo de producción de uva durante el cuarto año de un viñedo de la variedad Red Globe, con un sistema de manejo parrón español en el distrito de El Carmen, provincia de Ica, departamento de Ica.

Nótese que ahora el principal rubro de gastos es en la compra de insumos (fertilizantes y agroquímicos) con el 58.8% del total del costo de producción; el segundo rubro de gastos es en mano de obra en labores culturales y en la cosecha con el 28.3%.

Cabe agregar que durante los años quinto, sexto y séptimo, estos costos se mantienen constantes en S/. 18938; sin embargo, a partir del octavo año se incrementan en 36.3% hasta los S/. 25818.

Cuadro N° 31

## Costos de producción: Uva en Ica 2008

	soles	%
fertilizantes	5654	29,9
productos fitosanitarios	5489	29,0
<b>insumos</b>	<b>11143</b>	<b>58,8</b>
<b>limpieza del terreno</b>	<b>100</b>	<b>0,5</b>
labores culturales	2900	15,3
cosecha	2460	13,0
<b>mano de obra</b>	<b>5360</b>	<b>28,3</b>
<b>agua de riego</b>	<b>1238</b>	<b>6,5</b>
<b>otros costos</b>	<b>195</b>	<b>1,0</b>
<b>costos indirectos</b>	<b>902</b>	<b>4,8</b>
<b>costo de producción</b>	<b>18938</b>	<b>100,0</b>

Fuente: OIA, MAG.

De otro lado, en el siguiente cuadro se indica el costo de producción de uva durante el cuarto año de un viñedo de la variedad Red Globe en Chavimochic, provincia de Virú, departamento de La Libertad.

Nótese que el principal rubro de gastos es en la compra de insumos (fertilizantes y agroquímicos) con el 52.8% del total del costo de producción; el segundo rubro de gastos es en mano de obra con el 33.1%; cabe añadir que este costo de producción es 12.2% menor que el del cultivo de la vid en el departamento de Ica (primer año de cosecha).

**Cuadro N° 32****Costos de producción: Uva en La Libertad 2008**

	soles	%
fertilizantes	1792	10,8
productos fitosanitarios	6989	42,0
<b>insumos</b>	<b>8781</b>	<b>52,8</b>
<b>mano de obra</b>	<b>5501</b>	<b>33,1</b>
<b>agua de riego</b>	<b>1323</b>	<b>8,0</b>
<b>otros costos</b>	<b>225</b>	<b>1,4</b>
<b>costos indirectos</b>	<b>792</b>	<b>4,8</b>
costo de producción	16622	100,0

Fuente: OIA, MAG.

En el siguiente cuadro se indican los costos de producción anual de la vid, tanto en el departamento de Ica como en La Libertad; nótese que luego de la primera cosecha, los costos de producción son mayores en el departamento de La Libertad que en Ica.

**Cuadro N° 33****Costos de producción comparativos de la vid**

	cosecha anual				
	primera	segunda	tercera	cuarta	quinta
Ica (soles)	18938	18938	18938	18938	25818
La Libertad (soles)	16622	28701	29150	29150	29150
rendimiento (kg/ha)	5000	12000	18000	18000	18000

Fuente: OIA, MAG.

**4.4.6 Costos de producción del arroz cáscara**

En el siguiente cuadro se muestran los costos de producción del arroz en cáscara en los departamentos costeros de Piura y de Lambayeque, correspondiente al año 2008.

**Cuadro N° 34****Costos de producción del arroz cáscara**

	Lambayeque		Piura	
	soles	%	soles	%
semilla	320	5,0	320	5,4
fertilizantes	<b>1911</b>	<b>30,1</b>	1924	<b>32,7</b>
pesticidas	499	7,9	379	6,4
mano de obra	<b>2234</b>	<b>35,2</b>	2016	<b>34,3</b>
mecanización	700	11,0	380	6,5
cosecha combinada	0	0,0	400	6,8
agua	240	3,8	160	2,7
otros	50	0,8	24	0,4
costos indirectos	387	6,1	280	4,8
<b>Total</b>	<b>6341</b>	<b>100,0</b>	<b>5883</b>	<b>100,0</b>

Fuente: OIA, MAG.

#### **4.4.7 Análisis comparativo de rentabilidad entre el cultivo del arroz cáscara y la vid**

Los cultivos permanentes son plantas que en los primeros años de desarrollo son improductivos, como es el caso de la uva de mesa; sin embargo, posteriormente producen cosechas durante muchos años y a bajos costos de mantenimiento; debido a su prolongado período de producción tiene el carácter de bienes raíces (condición de inmuebles); en cambio, los cultivos transitorios son plantas de carácter anual, bianual y plurianual, que carecen de valor como bienes raíces; el valor de estos cultivos no proviene de la planta como tal, sino del volumen y calidad del producto que ella ofrece en cada cosecha.

La uva de mesa de la variedad **Red Globe** se cultiva principalmente en la costa peruana, desde Piura hasta

Moquegua; se trata de un cultivo permanente que tiene una vida productiva de 30 años o más; la cosecha tiene lugar una vez al año, entre los meses de diciembre y enero, cuando los mercados internacionales de China, los Estados Unidos y de la Unión Europea ofrecen precios muy atractivos (entre US\$ 1.00 y US\$ 2.00 por kg. puesto en campo).

En cambio el arroz cáscara tiene 2 siembras al año por campaña (febrero-marzo y agosto-setiembre) y 2 cosechas al año por campaña (junio-julio y diciembre-enero); cabe mencionar que el Perú no es exportador de arroz.

Se realizó el análisis comparativo entre un **cultivo transitorio** como el arroz cáscara y un **cultivo permanente** como la vid en la provincia de Chiclayo pertenecientes al departamento de Lambayeque; cabe precisar que el departamento de Lambayeque ocupa el tercer lugar en la producción de arroz cáscara, con el 14.3% del total de la producción nacional, de otro lado, si bien Lambayeque no es actualmente una potencia departamental productora de vid, lo será pronto debido a su enorme potencial, porque cuenta con el mayor rendimiento de vid por hectárea del país, equivalente a 32.4 TM/ha., que es muy superior al rendimiento del departamento de Ica (16.8 TM/ha) que es actualmente el primer productor de vid del país.

#### 4.4.8 Rendimientos y precio en chacra de los cultivos

En el presente análisis se asumirá que tanto la vid como el arroz en cáscara se colocan en sus respectivos lugares de cosecha.

En el siguiente cuadro se indican las principales variables referidas al cultivo del arroz en cáscara en la provincia de Chiclayo; nótese que en la provincia de Chiclayo se produce casi 1/3 del total de la producción departamental, asimismo, el rendimiento por hectárea en el departamento de Lambayeque así como en la provincia de Chiclayo son bastante similares durante el período 2006-2008 con una tendencia creciente; finalmente, los precios en chacra son ligeramente inferiores en la provincia de Chiclayo que el promedio departamental.

**Cuadro Nº 35**

**Cultivo de arroz en cáscara en la provincia de Chiclayo**

	2005		2006		2007		2008	
	departam. Lambaye.	provincia Chiclayo	departam. Lambaye.	provincia Chiclayo	departam. Lambaye.	provincia Chiclayo	departam. Lambaye.	provincia Chiclayo
<b>producción</b>								
miles TM	355,1	118	299,7	82,9	358,6	99,5	397,9	115,7
%		33,2		27,7		27,7		29,1
<b>rendimiento</b>								
kg/ha	6298	8159	7681	7246	8608	7766	8948	8967
<b>precio chacra</b>								
soles/kg	0,71	0,76	0,59	0,58	0,88	0,86	1,38	1,30

Fuente: OIA, MAG.

En el siguiente cuadro se indican las principales variables referidas al cultivo de la vid en la provincia de Chiclayo; nótese

que en la provincia de Chiclayo se produjo en el 2008, casi el 80% del total de la producción departamental, asimismo, el rendimiento por hectárea en la provincia de Chiclayo durante el período 2006-2008 es muy superior al rendimiento promedio departamental, con una tendencia creciente; finalmente, los precios en chacra el 2008 llegan a ser similares luego de que fuera muy superior en la provincia de Chiclayo durante el bienio 2006-2007.

**Cuadro Nº 36**

**Cultivo de vid en la provincia de Chiclayo**

	2005		2006		2007		2008	
	departam. Lambaye.	provincia Chiclayo	departam. Lambaye.	provincia Chiclayo	departam. Lambaye.	provincia Chiclayo	departam. Lambaye.	provincia Chiclayo
<b>producción</b>								
TM	397	0	658	132	2404	1682	4305	3329
%		0,0		20,1		70,0		77,3
<b>rendimiento</b>								
kg/ha	6845	0	9536	16500	17676	22427	32368	44387
<b>precio chacra</b>								
soles/kg	1,63	0,00	1,80	3,00	2,70	3,03	2,70	2,80

Fuente: OIA, MAG.

#### 4.4.9 Proyección de las ventas de la vid y del arroz en cáscara

En la proyección de las ventas de la vid, se han tomado los datos del rendimiento, así como de los precios en chacra correspondiente al cultivo en la provincia de Chiclayo; nótese que en dicha provincia la vid alcanza su máximo rendimiento al tercer año de producción, lo mismo que ocurre en la provincia de Virú en el departamento de La Libertad (irrigación de



Chavimochic), de otro lado, se ha considerado el cultivo de 1 hectárea para fines de su comparación con el cultivo transitorio del arroz cáscara; finalmente, se considera que 15 años es un período suficientemente largo como para recuperar la fuerte inversión realizada en la instalación del viñedo que podría tener una vida útil de hasta 30 años.

**Cuadro N° 37**

**Proyección de las ventas de la vid**

año	producción kg	precio chacra soles/kg	ventas soles
0	0	-	-
1	0	-	-
2	0	-	-
3	16500	2,8	46200
4	22427	2,8	62795,6
5	44387	2,8	124283,6
6	44387	2,8	124283,6
7	44387	2,8	124283,6
8	44387	2,8	124283,6
9	44387	2,8	124283,6
10	44387	2,8	124283,6
11	44387	2,8	124283,6
12	44387	2,8	124283,6
13	44387	2,8	124283,6
14	44387	2,8	124283,6
15	44387	2,8	124283,6

Fuente: Cálculos del autor.

En el caso del cultivo del arroz ocurren 2 cosechas cada año, por lo tanto, cada 6 meses la producción de 1 hectárea de arroz en cáscara sería de 8967 kg. que vendido a un precio en chacra de S/. 1.3 arroja un valor de ventas semestral de 8967 \*

1.3 = S/. 11657.1; como el costo de producción es de S/. 6341, la **rentabilidad semestral** del cultivo sería:

$$r_s = (11657.1 - 6341)/6341 = 83.8\%$$

por lo tanto su **rentabilidad anual** sería del :

$$r_a = 1.838^2 = 3.378 = 237.8\%$$

Nótese que el cultivo transitorio del arroz en cáscara es sumamente rentable, si es que se considera el precio promedio en chacra del 2008, sin embargo, el precio en chacra de este cultivo es muy **volátil**, tal como se desprende del siguiente cuadro y gráfico.

Veamos primero el caso de la vid cultivada en el departamento de Lambayeque; nótese que su precio en chacra muestra una clara tendencia creciente durante el período 2005-2008, desde los 1.63 soles/kg en el 2005 hasta los 2.70 soles/kg en el 2008; sin embargo, el precio FOB en US\$ de la uva de mesa a nivel nacional que se exporta, muestra una ligera tendencia creciente y antes bien parece un precio constante, al respecto, la tendencia creciente del precio en chacra de la vid en el departamento de Lambayeque se debe a que conforme se incrementa la cantidad de vid que se exporta, el precio promedio del precio en chacra se incrementa, porque la vid para exportación (uva de mesa) recibe un mejor precio; en

cambio el precio en los mercados mundiales de la uva de mesa es más estable.

**Cuadro N° 38**

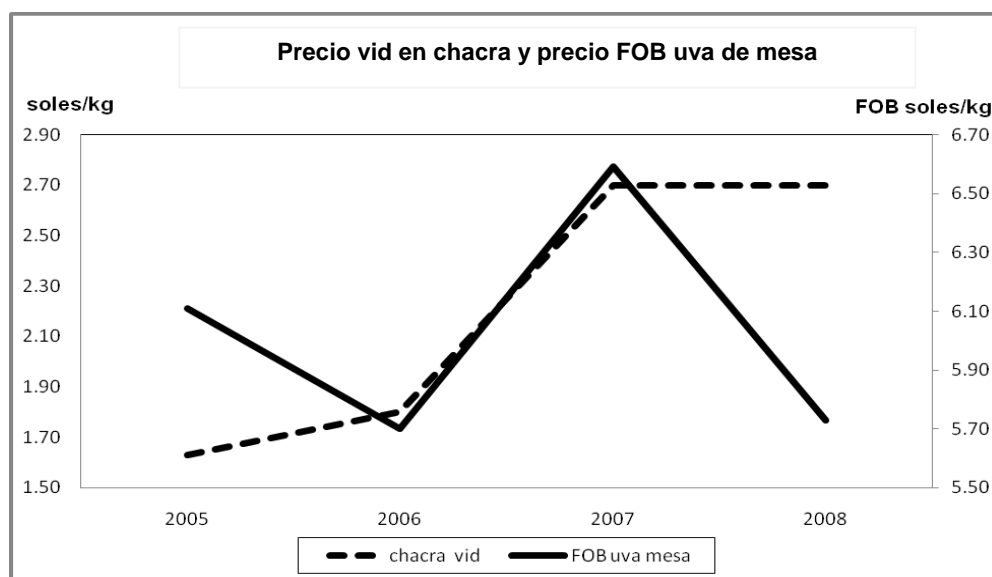
**Precios de la vid y del arroz cáscara**

	precios vid			precios arroz cáscara	
	chacra soles/kg	FOB US\$/kg	tipo cambio prom. soles/US\$	FOB soles/kg	Chacra soles/kg
2005	1,63	1,852	3,30	6,11	0,71
2006	1,80	1,743	3,27	5,70	0,58
2007	2,70	2,107	3,13	6,59	0,88
2008	2,70	1,963	2,92	5,73	1,38
promedio	2,21			6,03	0,89

Fuente : OIA, MAG; Aduanas; cálculos del autor.

En el siguiente gráfico, se refleja lo mencionado sobre el precio en chacra de la vid y el precio FOB en soles de la uva de mesa, que ya no muestra una tendencia creciente debido a que el tipo de cambio soles/US\$ muestra una tendencia decreciente (**revaluación** de nuestro signo monetario respecto del US\$).

**Gráfico N° 19**



Por otra parte, en el cuadro anterior se observa que el precio FOB en soles/kg de la uva de mesa, es decir, incorporando el tipo de cambio, tiene una menor variabilidad que el precio en chacra del arroz cáscara en el departamento de Lambayeque; así, el precio FOB en soles de la uva de mesa varía en un 9.3% hacia arriba desde su precio promedio de S/.6.03 soles/kg y en 5.5% hacia abajo, mientras que el precio en chacra del arroz cáscara tiene una dispersión del 55.1% hacia arriba desde su precio promedio de S/.0.89 soles/kg y una dispersión del 34.8% hacia abajo de su precio promedio; esta mayor dispersión del precio en chacra del arroz en cáscara también se aprecia en los Cuadros N° 35 y 36; es por ello, que se recalculará la **rentabilidad del cultivo** del arroz tomando no el precio en chacra del año 2008, sino el precio promedio del período 2005-2008 en la provincia de Chiclayo, que resulta siendo de S/.0.875 soles/kg, ya se ha mencionado que en el caso del cultivo del arroz ocurren 2 cosechas cada año, por lo tanto, cada 6 meses la producción de 1 hectárea de arroz en cáscara sería de 8967 kg. que vendido a un precio de chacra de S/. 0.875 arroja un valor de ventas semestral de  $8967 * 0.875 = S/. 7846$ ; como el costo de producción es de S/. 6341, la **rentabilidad semestral** del cultivo sería:

$$r_s = (7846 - 6341)/6341 = 23.7\%$$

por lo tanto su **rentabilidad anual** sería del :

$$r_a = 1.237^2 = 1.53 = 53\%$$

#### 4.4.10 Proyección de los costos de la vid y su flujo de caja

Nótese, que el flujo de caja se ha ajustado, para juntar las inversiones en la instalación del viñedo en la provincia de Chiclayo durante los primeros 3 años en solamente 1 año, con la finalidad de poder obtener la TIR económica del proyecto del viñedo que resulta siendo del 55%, es decir, ligeramente superior al rendimiento del cultivo del arroz en cáscara que fue del 53%.

**Cuadro N° 39**

##### **Proyección de los costos de la vid y su flujo de caja**

año	ventas soles	costos producción soles	inversión soles	flujo de caja	
				normal soles	ajustado soles
0	0	0	-55324	-55324	-105116
1	0	0	-27662	-27662	29578,0
2	0	0	-22130	-22130	34094,6
3	46200,0	16622		29578,0	95133,6
4	62795,6	28701		34094,6	95133,6
5	124283,6	29150		95133,6	95133,6
6	124283,6	29150		95133,6	95133,6
7	124283,6	29150		95133,6	95133,6
8	124283,6	29150		95133,6	95133,6
9	124283,6	29150		95133,6	95133,6
10	124283,6	29150		95133,6	95133,6
11	124283,6	29150		95133,6	95133,6
12	124283,6	29150		95133,6	95133,6
13	124283,6	29150		95133,6	95133,6
14	124283,6	29150		95133,6	95133,6
15	124283,6	29150		95133,6	95133,6

Cabe precisar que de la entrevista sostenida con los funcionarios del Ministerio de Agricultura, se nos manifestó que

las inversiones de la instalación de un viñedo en la provincia de Chiclayo es similar a la vigente en el distrito de El Carmen, provincia y departamento de Ica, y también similar a la del proyecto Chavimochic en la provincia de Virú, departamento de La Libertad, es por ello, que se utilizan estas inversiones en el flujo de caja que se muestra en el cuadro anterior.

De otro lado, la empresa Camposol inició a principios del 2009 la siembra de 100 hectáreas de viñedo en el fundo Agroalegre ubicado en Huangalá, Alto Chira en la provincia de Sullana, departamento de Piura, en esta inversión, la empresa reporta un gasto de US\$ 30 mil por hectárea desde su cultivo hasta el inicio de la primera cosecha, teniendo en cuenta que el tipo de cambio a principios del 2009 era de 3.151 soles/US\$, entonces la inversión fue de  $30000 * 3.151 = S/. 94530$  que es bastante similar a la inversión en la provincia de Chiclayo (S/.105116).

Por otra parte, en un hecho sin precedentes para la agricultura de Lambayeque, que se está convirtiendo en realidad lo que se vive en el fundo San Juan ubicado junto al reservorio de Tinajones; las hábiles manos de las mujeres y el ingenio de los expertos que trabajan en el viñedo Grapes of Sipán perteneciente al Grupo Huancaruna, han permitido que por primera vez se logre la producción de uva fina de la variedad Thompson Seedless (sin pepa), lo que ha sido calificado como un hecho histórico para el norte del país.

Desde principios de octubre del 2009, alrededor de 700 trabajadores procedentes de las localidades de Chongoyape, Huaca Blanca, San Juan y Tumán, empezaron a cosechar los impresionantes racimos de uva blanca sin pepa que cuelgan por millares de las plantas de los viñedos, la meta es que este logro impulse a los empresarios norteños a diversificar su producción, que ahora se concentra en el cultivo del arroz en cáscara.

El especialista francés y gerente de producción del fundo San Juan, **Jean Luc Di' Florio**, es uno de los más entusiastas con la campaña agroexportadora del 2009, en estas tierras la producción de las primeras 20 hectáreas sembradas de esta vid ya está lista e incluso ya fue vendida a los mercados mundiales; cabe añadir que la exportación se realiza por barco, vía el puerto de Paita, el experto francés mencionó que la uva sin pepa es muy cotizada en el extranjero por su formidable sabor y su aroma inigualable, que las diferencia del resto de las variedades conocidas en el mundo, agregó que para esta última campaña del 2009 se presentó un invierno seco muy propicio para la vid .en el distrito de Chongoyape, lo cual permitió tener frutos de buen nivel exportable de las 2 variedades sembradas en las 140 hectáreas del fundo San Juan.

En el siguiente cuadro, se indica la manera como el Grupo Huancaruna ha ido cultivando la vid en sus terrenos situados en la provincia de Chiclayo, departamento de Lambayeque.

#### Cuadro N° 40

##### Área cultivada de vid: Fundo San Juan

	hectáreas		
	Red G lobe	Thompson Seedless	total
2005	8	0	8
2006	65	0	65
2007	120	20	140

Fuente: La empresa.

Según los expertos, una de las mayores motivaciones de los inversionistas es el buen precio de la uva sin pepa, en el mejor de los casos, puede valer el doble que la uva Red Globe.

Asimismo, antes de enviar la uva de mesa al extranjero, la uva es sometida a un tratamiento de 12 horas de enfriamiento a 0°C en la planta de frío que ocupa un área de 6 hectáreas de las 800 que tiene el fundo San Juan, donde hace algunos años sólo se cultivaba caña de azúcar, de otro lado, la inversión por hectárea en la instalación del viñedo fue de US\$ 26 mil, sin embargo, las plantas de vid tienen un ciclo productivo de 2 décadas aproximadamente.

Otro de los logros destacables es el uso del agua, en el fundo San Juan se utilizan 4000 metros cúbicos por hectárea durante cada ciclo de producción, a diferencia de los valles de Ica que emplean 8000.

Mientras en tierra se realiza la cosecha, sobre los cielos del fundo San Juan, 7 gavilanes se encargan de ahuyentar a los pájaros fruteros que desean probar la miel de las uvas;



estos animales han sido entrenados para esta labor de vigilancia y hasta el momento cumplen su labor.

#### 4.4.11 Análisis de sensibilidad de los proyectos

El primer análisis de sensibilidad que se realizará es extendiendo la vida útil del viñedo hasta los 20 años, esta extensión de la vida útil del viñedo casi no tiene ningún impacto sobre la rentabilidad del proyecto, toda vez que la TIR económica continúa siendo del 55% o mejor dicho del 54.97% con una vida útil de 15 años y del 55.05% con una vida útil de 20 años.

**Cuadro N° 41**

**Análisis de sensibilidad a 20 años**

año	ventas soles	costos producción soles	inversión soles	flujo de caja	
				normal soles	ajustado soles
0	0	0	-55324	-55324	-105116
1	0	0	-27662	-27662	29578,0
2	0	0	-22130	-22130	34094,6
3	46200,0	16622		29578,0	95133,6
4	62795,6	28701		34094,6	95133,6
5	124283,6	29150		95133,6	95133,6
6	124283,6	29150		95133,6	95133,6
7	124283,6	29150		95133,6	95133,6
8	124283,6	29150		95133,6	95133,6
9	124283,6	29150		95133,6	95133,6
10	124283,6	29150		95133,6	95133,6
11	124283,6	29150		95133,6	95133,6
12	124283,6	29150		95133,6	95133,6
13	124283,6	29150		95133,6	95133,6
14	124283,6	29150		95133,6	95133,6
15	124283,6	29150		95133,6	95133,6
16	124283,6	29150		95133,6	95134,6
17	124283,6	29150		95133,6	95135,6
18	124283,6	29150		95133,6	95136,6
19	124283,6	29150		95133,6	95137,6
20	124283,6	29150		95133,6	95138,6

En la segunda simulación se utilizará el mismo **costo del agua de riego** de la vid por hectárea (S/. 1323) en el costo de producción del arroz en cáscara cultivado en la provincia de Chiclayo, que solamente es de S/. 240, debido al **enorme subsidio** del gobierno a los agricultores arroceros que utilizan el agua de riego de la represa de Tinajones; entonces el nuevo costo de producción del arroz en cáscara por hectárea sería de S/.7424; entonces la **rentabilidad semestral** del cultivo sería:

$$r_s = (7846 - 7424)/7424 = 5.7\%$$

por lo tanto su **rentabilidad anual** sería del :

$$r_a = 1.057^2 = 1.117 = 11.7\%$$

Nótese que de acabarse el tremendo subsidio al arroz cáscara por su enorme consumo de agua barata, el cultivo del arroz cáscara no tendría ningún punto de comparación con el cultivo de la vid para su exportación.

El tercer escenario será utilizando un precio de chacra para la vid equivalente al promedio de los precios de los años 2007 y 2008 que resulta siendo de S/. 2.915, en esta simulación, la TIR económica del proyecto del viñedo se incrementa hasta el 57.39%, es decir, en 2.48 percentiles respecto de la rentabilidad original del 54.97%.

**Cuadro Nº 42****Análisis de sensibilidad a 15 años con precio de S/. 2915/Tm**

año	ventas soles	costos producción soles	inversión soles	flujo de caja	
				normal soles	ajustado soles
0	0	0	-55324	-55324	-105116
1	0	0	-27662	-27662	31475,5
2	0	0	-22130	-22130	36673,7
3	48097,5	16622			100238,1
4	65374,7	28701			100238,1
5	129388,1	29150			100238,1
6	129388,1	29150			100238,1
7	129388,1	29150			100238,1
8	129388,1	29150			100238,1
9	129388,1	29150			100238,1
10	129388,1	29150			100238,1
11	129388,1	29150			100238,1
12	129388,1	29150			100238,1
13	129388,1	29150			100238,1
14	129388,1	29150			100238,1
15	129388,1	29150			100238,1

El mejor escenario para el cultivo de la vid en la provincia de Chiclayo sería con un precio de S/. 2.915 por kg. y con una vida útil de 20 años, en este caso, la TIR económica resulta siendo del 57.46%.

**Cuadro N° 43**

**Análisis de sensibilidad a 20 años**

año	ventas soles	costos producción soles	inversión soles	flujo de caja	
				normal soles	ajustado soles
0	0	0	-55324	-55324	-105116
1	0	0	-27662	-27662	31475,5
2	0	0	-22130	-22130	36673,7
3	48097,5	16622			100238,1
4	65374,7	28701			100238,1
5	129388,1	29150			100238,1
6	129388,1	29150			100238,1
7	129388,1	29150			100238,1
8	129388,1	29150			100238,1
9	129388,1	29150			100238,1
10	129388,1	29150			100238,1
11	129388,1	29150			100238,1
12	129388,1	29150			100238,1
13	129388,1	29150			100238,1
14	129388,1	29150			100238,1
15	129388,1	29150			100238,1
16	129388,1	29150			100238,1
17	129388,1	29150			100238,1
18	129388,1	29150			100238,1
19	129388,1	29150			100238,1
20	129388,1	29150			100238,1

## 4.5 Mercado mundial de uva de mesa

### 4.5.1 Principales productores de vid a nivel mundial

Los principales productores de uva a nivel mundial son: **Italia** que controla el 12.7% de la producción mundial seguido de **China** con el 10.0%, **Estados Unidos** con el 9.4%; **Francia** con el 8.9% y **España** con el 8.8%; estos 5 países concentran el 50% de la producción mundial de vid; cabe señalar que Italia es un gran productor mundial de vid, a pesar de no contar con un óptimo calendario fenológico puesto que solamente puede cosechar vid en la segunda parte del año entre junio y noviembre.

Nótese asimismo que los Estados Unidos participa con el 9.4%, mientras que Chile con solamente el 3.4%% de la producción mundial en cantidad, es el primer exportador mundial de uvas de mesa en valor.

**Cuadro Nº 44**

#### **Principales productores mundiales de vid: 2007**

	millones TM	participación %
Italia	8,5	12,7
China	6,7	10,0
Estados Unidos	6,3	9,4
Francia	6,0	8,9
España	5,9	8,8
Turquía	3,6	5,3
Irán	3,0	4,4
Argentina	2,9	4,3
Chile	2,3	3,4
Sudáfrica	1,8	2,6
resto	19,8	30,2
<b>Total</b>	<b>66,8</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Banco Mundial.

#### **4.5.2 Principales exportadores de uva de mesa a nivel mundial**

En el siguiente cuadro se observa que el Perú ocupaba en el 2006 el lugar 19 entre los principales exportadores en valor de uva de mesa; asimismo, nuestro país tenía en el 2006 un precio unitario similar al de Chile, Estados Unidos y Brasil; sin embargo, el precio unitario de nuestra uva de mesa se incrementó en el 2007, dejando atrás a las uvas chilenas; es por ello, que nuestro país no debe competir en precios, sino en calidad frente a las uvas de dicho país.

De otro lado, se aprecia que Sudáfrica, otro país que competía con nuestra uva de mesa, ingresa a un segmento de uvas baratas.

El futuro de la uva de mesa peruana es promisorio, debido a su impresionante tasa de crecimiento promedio anual en comparación con los demás países productores de esta fruta; así, mientras nuestro país crecía a una tasa del 41% durante el bienio 2005-2006, solamente fue superado por Uzbekistán a nivel mundial que creció a una tasa del 84%, sin embargo, Uzbekistán al igual que Sudáfrica ingresa al segmento de uvas baratas, mientras que el Perú está ingresando al segmento de uvas de calidad, debido al soporte invaluable de nuestro clima y suelos.

Cuadro N° 45

## Principales exportadores de uva de mesa: 2006

	millones		cantidad miles TM	precio US\$/kg	tasa crecim. anual	
	US\$	participación %			valor (%)	
					2002-2006	2005-2006
Chile	1580,3	31,3	913,4	<b>1,73</b>	14,0	15,0
Estados Unidos	664,5	13,2	372,4	<b>1,78</b>	9,0	-4,0
Italia	499,0	9,9	417,2	1,20	4,0	-13,0
Holanda	329,3	6,5	164,6	2,00	26,0	-4,0
Sudáfrica	257,6	5,1	284,9	<b>0,90</b>	21,0	-13,0
España	218,0	4,3	137,6	1,58	11,0	24,0
Uzbekistán	141,9	2,8	142,7	0,99	<b>93,0</b>	<b>84,0</b>
Grecia	138,0	2,7	88,7	1,56	19,0	3,0
Brasil	118,5	2,4	62,3	<b>1,90</b>	36,0	10,0
Bélgica	117,2	2,3	57,7	2,03	6,0	-5,0
Argentina	117,2	2,3	84,0	1,40	14,0	4,0
México	109,2	2,2	112,3	0,97	-2,0	-31,0
Alemania	89,4	1,8	42,9	2,08	62,0	6,0
Australia	87,7	1,7	48,1	1,82	6,0	7,0
Turquía	80,8	1,6	146,0	0,55	27,0	-12,0
India	64,9	1,3	38,3	1,69	32,0	28,0
Egipto	61,9	1,2	38,6	1,60	43,0	7,0
Hong Kong	53,7	1,1	46,9	1,14	-4,0	-15,0
<b>Perú</b>	<b>49,5</b>	<b>1,0</b>	<b>27,9</b>	<b>1,77</b>	<b>23,0</b>	<b>41,0</b>
resto	265,0	5,3	292,6	0,91		
Total	5042,2	100,0	3522,5	1,43	14,0	4,0

Fuente: Banco Mundial.

Nótese asimismo en el cuadro anterior, que **Chile** es de lejos el primer exportador mundial de uva de mesa, controlando casi 1/3 del total de las exportaciones durante el 2006, seguido por los **Estados Unidos** que controlaba en el mismo año el 13.2%; luego siguen **Italia** con casi el 10% y **Holanda** con el 6.5%.

Cabe añadir que Chile exportó uvas de mesa el 2006 por un valor de US\$ 1580.3 millones, frente a nuestras exportaciones de US\$ 49.5 millones de dicho año; esto significa que Chile

exportó casi 32 veces más que nuestro país, sin embargo, esta enorme brecha debe acortarse rápidamente en los próximos años.

En el cuadro a continuación se aprecia que Chile continuaba liderando las exportaciones mundiales de uva de mesa con un monto de US\$ 1678.2 millones, sin embargo, las exportaciones chilenas de uva de mesa han perdido participación, puesto que han caído desde el 31.3% del 2006 hasta el 25.5% en el 2007.

**Cuadro Nº 46**

**Principales exportadores de uva de mesa : 2007**

	millones US\$	participación %	cantidad miles TM	precio US\$/kg	tasa crecimiento anual valor (%)	
					2003-2007	2006-2007
Chile	1678,2	25,5	946,8	<b>1,77</b>	12	-2
Estados Unidos	922,2	14,0	508,3	1,81	7	5
Italia	708,7	10,8	448,9	1,58	7	29
Turquía	439,2	6,7	403,8	1,09	15	20
Holanda	418,3	6,3	178,0	2,35	16	20
Sudáfrica	368,9	5,6	328,0	<b>1,12</b>	10	27
España	211,2	3,2	111,7	1,89	11	9
Grecia	180,8	2,7	93,1	1,94	10	-3
Brasil	169,7	2,6	79,1	<b>2,15</b>	<b>33</b>	<b>43</b>
México	155,6	2,4	179,2	<b>0,87</b>	1	39
Egipto	125,4	1,9	52,1	<b>2,41</b>	<b>51</b>	<b>99</b>
Alemania	123,3	1,9	49,3	2,50	45	10
Irán	117,7	1,8	113,9	1,03	15	13
Argentina	98,9	1,5	87,7	<b>1,13</b>	24	1
Bélgica	96,6	1,5	44,4	2,18	-5	-25
Uzbekistán	94,6	1,4	138,2	0,68	40	-39
Australia	88,5	1,3	45,9	1,93	7	-13
<b>Perú</b>	<b>55,0</b>	<b>0,8</b>	<b>26,1</b>	<b>2,11</b>	<b>23</b>	<b>11</b>
Francia	47,3	0,7	21,3	2,22	12	7
resto	488,1	7,4	506,6	0,96		
<b>Total</b>	<b>6588,2</b>	<b>100,0</b>	<b>4362,4</b>	<b>1,51</b>	<b>14</b>	<b>4</b>

Fuente: Banco Mundial.



**El Perú** ocupaba el lugar número 18 en el año 2007, aunque su participación cayó desde el 1% del 2006 hasta el 0.8% en el 2007; cabe mencionar que los potenciales competidores fuertes para nuestro país son Brasil, Egipto, Holanda, que durante el bienio 2006-2007 crecieron a una tasa promedio anual del 43%, 99% y 20% respectivamente, superior a nuestra tasa de crecimiento que fue del 11%; además, estos 2 países cuentan con uvas de mesa de una calidad buena y similar a la nuestra, porque sus precios unitarios fueron también ligeramente superiores a la de nuestra uva, así, Brasil obtuvo un precio unitario de US\$/kg de 2.15, Egipto logró un precio de US\$/kg 2.41, mientras que Holanda obtuvo un precio unitario de US\$/kg 2.35 frente al US\$/kg de 2.11 de nuestra vid.

Sin embargo, cabe resaltar que estamos logrando un mejor precio que Chile y que tanto México como Turquía y Sudáfrica que estaban también creciendo de una manera muy dinámica durante el bienio 2006-2007 (39%, 20% y 27% respectivamente como promedio anual) apuntan hacia el segmento de las uvas baratas, finalmente, **Argentina** está creciendo en sus exportaciones lentamente y adicionalmente se orienta hacia el segmento de las uvas de mesa de bajo precio y por ende de menor calidad.

En el año 2008, nuestras exportaciones de uva de mesa han tenido un aumento del 56% en comparación con el año 2007, esto quiere decir, que hemos exportado US\$85.6 Millones de Dólares.

#### **4.5.3 Principales importadores de uva de mesa a nivel mundial**

En el siguiente cuadro se puede apreciar que el principal importador mundial de uvas de mesa en el 2007 fue **Estados Unidos** con unas compras de US\$ 960.7 millones, que representaba el 17.2% del total de las importaciones de uvas de mesa de dicho año, cabe añadir, que durante el 2006 la participación de los Estados Unidos fue del 21% y en el 2005 del 22.6%, esta caída en su participación, se debe a la disminución de sus importaciones a partir del 2006, debido a los problemas de recesión que ha venido enfrentando, lo cual se ha agudizado con la crisis financiera de los bonos subprime a partir del 2007.

Los siguientes países importadores más importantes son Alemania y el Reino Unido, ambos con el 10.9% de participación durante el 2007, cabe agregar que las importaciones alemanas de uvas de mesa crecieron durante el período 2001-2007 a una tasa promedio anual del 8.7%, mientras que las importaciones del Reino Unido lo hicieron a una tasa del 13.4%.

**Cuadro N° 47**  
**Principales importadores de uva de mesa**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	estructura % 2007
	millones US\$							
Estados Unidos	689,9	828,8	834,3	878,6	1110,6	1102,1	960,7	17,2
Alemania	371,0	343,1	426,7	465,6	554,4	546,1	612,0	10,9
Reino Unido	288,0	337,9	372,7	454,2	497,2	554,7	611,3	10,9
Holanda	152,4	159,2	253,7	254,2	421,3	469,4	550,6	9,8
Rusia	39,0	46,4	80,6	151,9	210,6	342,7	412,5	7,4
Canadá	188,8	212,9	234,8	277,0	301,7	321,5	342,4	6,1
Francia	140,8	138,7	171,0	185,7	204,6	179,1	215,1	3,8
Bélgica	132,9	138,9	150,0	152,2	157,4	170,1	169,8	3,0
Hong Kong	125,7	158,2	131,8	134,1	140,2	148,3	142,3	2,5
México	84,4	105,9	94,0	93,3	96,6	106,9	121,8	2,2
Noruega	30,9	33,5	42,9	49,6	60,3	64,0	84,5	1,5
Suecia	27,5	24,8	34,6	42,2	52,2	59,8	77,6	1,4
Suiza	47,2	46,1	54,5	56,3	60,3	58,3	67,3	1,2
República Checa	25,0	29,2	37,6	40,5	49,9	56,8	64,6	1,2
China	33,7	32,2	41,6	67,5	82,4	69,7	63,2	1,1
Austria	35,5	32,0	36,7	40,8	49,4	52,7	58,9	1,1
Corea del Sur	9,5	10,4	17,7	16,9	23,6	32,6	58,0	1,0
Italia	16,8	20,8	27,7	33,4	37,8	39,2	49,6	0,9
resto	452,1	471,2	543,4	614,2	797,7	877,4	944,7	16,9
<b>Total</b>	<b>2891,1</b>	<b>3170,2</b>	<b>3586,3</b>	<b>4008,2</b>	<b>4908,2</b>	<b>5251,4</b>	<b>5596,9</b>	<b>100,0</b>

Fuente : <http://www.trademap.org>

En el siguiente cuadro se observa que **Chile** abasteció durante el 2006 las importaciones estadounidenses en más de las 4/5 partes, con una exportación de US\$ 883 millones de uvas de mesa sin semilla, seguido de **México** con el 14.6% y de **Brasil** con el 3.1%; nuestro país figura en cuarto lugar con un pequeño 1.6% que debe incrementarse aceleradamente en los próximos años, es de observar, que estos proveedores ingresan al mercado estadounidense sin pagar aranceles.

**Cuadro N° 48****Importaciones de uva de mesa : Estados Unidos 2006**

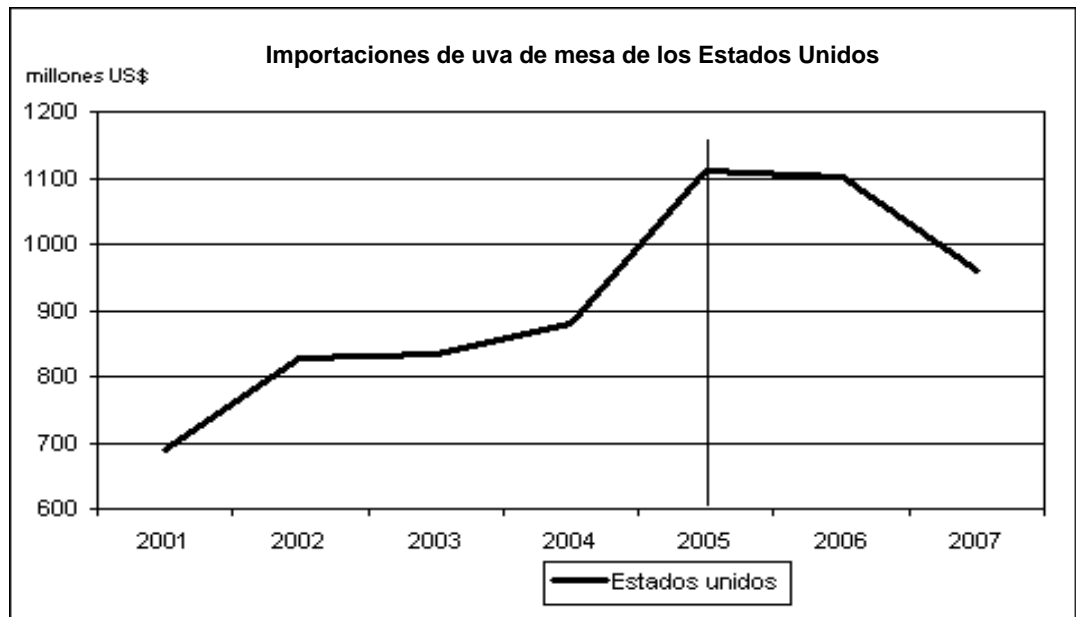
	%	millones US\$	precio unitario US\$/kg
Chile	80,1	883	1,84
México	14,6	161	1,66
Brasil	3,1	34	2,46
<b>Perú</b>	<b>1,6</b>	<b>18</b>	<b>3,00</b>
Sudáfrica	0,3	3	1,78
resto	0,3	3	
Total	100,0	1102	1,83

Fuente : <http://www.trademap.org>

Un aspecto importante que se desprende del cuadro anterior, es el precio unitario que logra nuestra uva de mesa en el mercado estadounidense durante el 2006 (3 US\$/kg), que es muy superior al de sus competidores, solamente la uva de mesa brasileña se le acerca en calidad a nuestra uva.

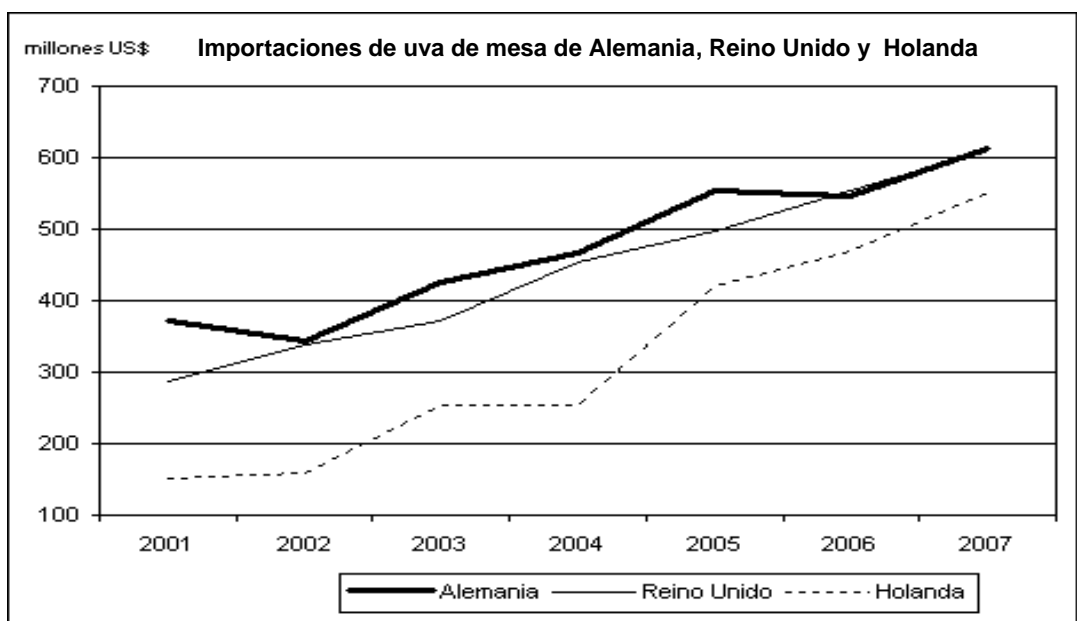
En el gráfico a continuación se observa cómo las importaciones estadounidenses de uvas de mesa comienzan a caer a partir del 2006; cabe añadir que durante el período 2001-2005, las importaciones estadounidenses de uvas de mesa crecieron a una tasa promedio anual del 12.6%, tasa de crecimiento similar a la del Reino Unido.

Gráfico N° 20



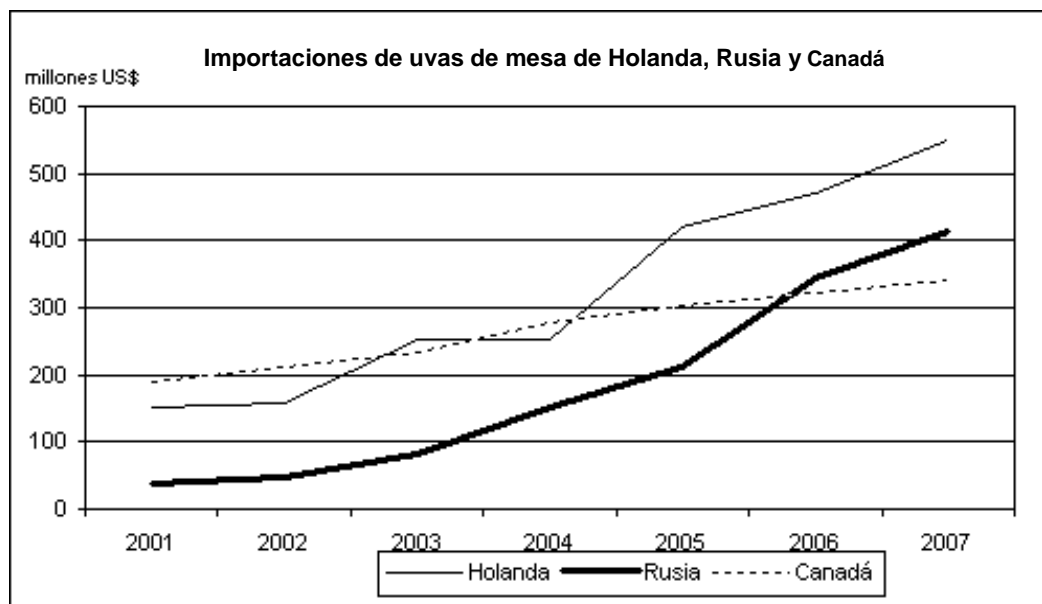
En el siguiente gráfico se puede observar el mayor dinamismo del Reino Unido que Alemania en sus respectivas importaciones de uvas de mesa durante el período 2001-2007.

Gráfico N° 21



A continuación vienen **Holanda** con el 9.8%, **Rusia** con el 7.4% y **Canadá** con el 6.1% de participación dentro del total de las importaciones mundiales de uva de mesa; cabe resaltar que las importaciones de Rusia crecieron a una tasa promedio anual extraordinaria del 48.2% durante el período 2001-2007, mientras que las importaciones de Holanda lo hicieron a una tasa del 23.9% y las de Canadá a una tasa del 10.4%; en el siguiente gráfico, se observa el extraordinario dinamismo de las importaciones rusas de uvas de mesa y la pérdida de dinamismo de las importaciones canadienses.

**Gráfico N° 22**



En el cuadro a continuación se aprecia cómo Hong Kong es abastecido en sus importaciones de uvas durante el 2007 principalmente por los Estados Unidos en un 40.1% con envíos por un monto de US\$ 57 millones, seguido de Chile con el

26.8% y envíos de US\$ 38 millones; luego les siguen Australia con el 13.4%; en este caso sí figura nuestro país como el cuarto abastecedor de Hong Kong con el 9.9% de dicho mercado, detrás de Australia; los proveedores ingresan a este mercado, sin pagar aranceles.

Nótese como en este exigente mercado asiático, nuestro país logra el mejor precio (2.13 US\$/kg) debido a la calidad de su uva de mesa.

**Cuadro N° 49**  
**Importaciones de uva de mesa : Hong Kong 2007**

	%	millones US\$	precio unitario US\$/kg
Estados Unidos	40,1	57	2,12
Chile	26,8	38	1,66
Australia	13,4	19	1,77
<b>Perú</b>	<b>9,9</b>	<b>14</b>	<b>2,13</b>
Sudáfrica	7,7	11	1,64
resto	2,1	3	
Total	100,0	142	1,87

Fuente : <http://www.trademap.org>

En el siguiente cuadro se observa que Sudáfrica era el principal proveedor del Reino Unido con casi ¼ del total de las importaciones de uva de mesa realizada por dicho país, por un monto de US\$ 138 millones, el segundo proveedor es Chile con el 21.8% con envíos de US\$ 121 millones, seguido de España con el 12.4% y de Grecia con el 9.4%, nuestro país figura como el proveedor número 14 con ventas de US\$ 6 millones; es de

resaltar, que nuestro país puede ingresar a este mercado sin pagar aranceles solamente durante el mes de diciembre; el resto del año se paga aranceles entre el 8% y 18%.

Nótese asimismo que nuestro país, logra un excelente precio de 2.79 US\$/kg en el Reino Unido, solamente superado por las uvas de mesa del Brasil.

**Cuadro Nº 50**  
**Importaciones de uva de mesa : Reino Unido 2006**

	%	millones US\$	precio unitario US\$/kg
Sudáfrica	24,9	138	2,41
Chile	21,8	121	1,89
España	12,4	69	1,69
Grecia	9,4	52	2,37
<b>Brasil</b>	<b>5,2</b>	<b>29</b>	<b>2,85</b>
Egipto	4,3	24	1,49
Italia	3,6	20	2,37
India	3,2	18	1,67
Holanda	2,9	16	2,27
Estados Unidos	2,5	14	2,14
Alemania	2,2	12	1,25
Namibia	1,4	8	2,61
Marruecos	1,1	6	1,51
<b>Perú</b>	<b>1,1</b>	<b>6</b>	<b>2,79</b>
resto	4,1	23	
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>555</b>	<b>2,03</b>

Fuente : <http://www.trademap.org>

Nótese en el siguiente cuadro cómo la provisión a China de uvas de mesa ha estado prácticamente controlada por Chile y los Estados Unidos; no cabe duda que esta situación cambiará una vez que culminemos el TLC con China, a fin de eliminar el



arancel del 16% que actualmente pagan nuestros exportadores de uvas para ingresar a este gigantesco mercado.

**Cuadro Nº 51**  
**Importaciones de uva de mesa : China 2007**

	%	millones US\$	precio unitario US\$/kg
Chile	46,0	29	1,25
Estados Unidos	39,7	25	1,81
Perú	12,7	8	1,59
resto	1,6	1	
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>63</b>	<b>1,48</b>

Fuente : <http://www.trademap.org>

Nótese en el cuadro anterior que aún en China nuestro país logra un precio superior al de la uva de mesa chilena; esto significa que estamos ingresando a los mercados mundiales de la uva de mesa en un segmento de ingresos medios a altos diferente al segmento que cubren las uvas chilenas.

En el siguiente cuadro, se puede apreciar que el Reino Unido ha venido pagando los mejores precios unitarios por la uva de mesa que ha importado, inclusive con una tendencia al alza, durante el período 2001-2007; esto significa que consume uvas de calidad, seguido por los Estados Unidos, de otro lado, el consumidor alemán parece haber mejorado sus gustos y es por ello que se observa una tendencia al alza en los precios unitarios, pero a un nivel por debajo del Reino Unido, sin embargo, los precios pagados por Alemania superaron a los de los Estados Unidos durante el 2007, en cambio, Rusia es un mercado para las uvas baratas.

**Cuadro N° 52**

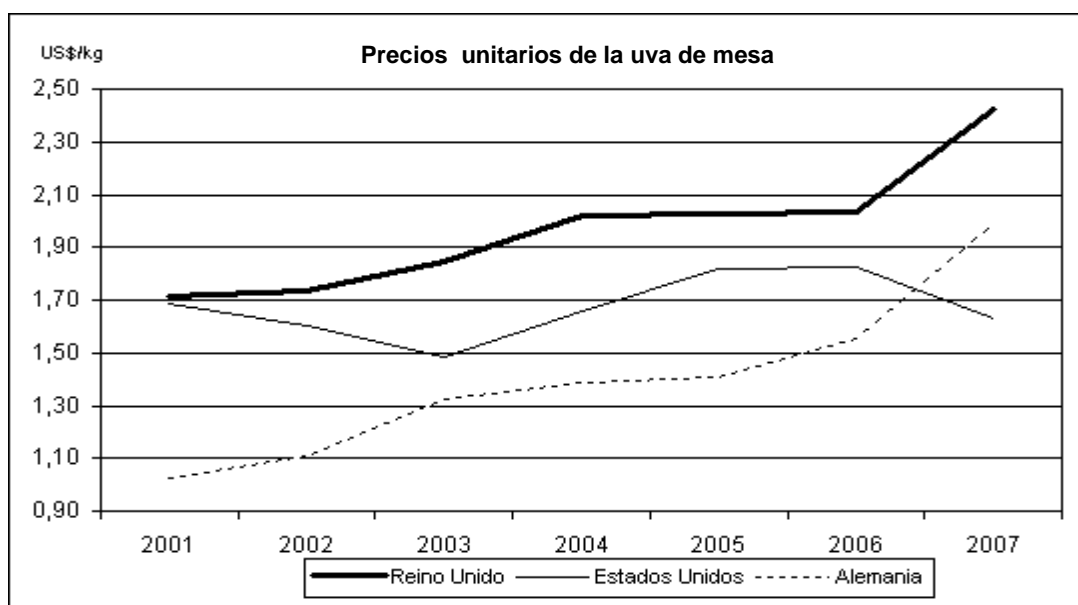
**Importaciones de uvas de mesa y precio unitario**

	Estados Unidos			Rusia			Reino Unido			Alemania		
	valor millones US\$	cant. miles TM	precio US\$/kg	valor millones US\$	cant. miles TM	precio US\$/kg	valor millones US\$	cant. miles TM	precio US\$/kg	valor millones US\$	cant. miles TM	precio US\$/kg
2001	690	409	1,69	39	98	0,40	288	168	1,71	371	363	1,02
2002	829	518	1,60	46	100	0,46	338	195	1,73	343	310	1,11
2003	834	561	1,49	81	154	0,53	373	202	1,85	427	323	1,32
2004	879	531	1,66	152	258	0,59	454	225	2,02	466	336	1,39
2005	1111	611	1,82	211	291	0,73	497	245	2,03	554	393	1,41
2006	1102	603	1,83	343	321	1,07	555	273	2,03	546	352	1,55
2007	961	589	1,63	413	381	1,08	611	252	2,42	612	307	1,99

Fuente: De cuadros anteriores; cálculos del autor.

En el gráfico a continuación, se aprecian los comentarios anteriores con suma claridad.

**Gráfico N° 23**



#### 4.5.4 Principales consumidores de uva de mesa a nivel mundial

En el siguiente cuadro se indica como el primer exportador mundial de uvas de mesa ha organizado el uso del cultivo de la vid, nótese que la mayor parte, 73%, se destina hacia los mercados mundiales y solamente el 8% se consume internamente en estado fresco, mientras que el 19% se destina a la producción de vinos y pisco chileno.

**Cuadro N° 53**  
**Usos de la vid en Chile: 2007**

	miles TM	estructura %
producción	1300	100
importación	0	0
exportación	950	73
consumo interno	350	27
.vinos y pisco	250	19
.fresco	100	8

---

Fuente: Cálculos del autor.

En el siguiente cuadro se aprecia cómo China privilegia su consumo interno de vid antes que su exportación, de otro lado, la mayor parte de su consumo interno es en estado fresco y una menor proporción se dedica hacia la producción de vinos; este patrón de uso de la vid es promisorio para nuestro país, dado que China es un país gigantesco que comenzará a consumir más frutas en la medida que se acelere su crecimiento económico y se ensanche la base de su clase media y de ricos.

**Cuadro N° 54**  
**Usos de la vid en China: 2007**

	miles TM	estructura %
producción	6000	99
importación	60	1
exportación	10	0
consumo interno	6050	100
vinos	1750	29
fresco	4300	71

Fuente: Cálculos del autor.

#### **4.6 Entorno macroeconómico para la exportación de uvas de mesa**

El principal factor que genera una percepción de seriedad en el manejo de las cuentas globales y en particular de la política monetaria del país, es el nivel de la inflación, al respecto, en el siguiente cuadro se observa que durante el período 2000-2007 ésta solamente ha sobrepasado el 3% en los años 2000, 2004 y 2007, lo cual nos coloca como un país con una inflación en los niveles de los países desarrollados; a su vez, este comportamiento de la inflación genera confianza en los inversionistas, aunque con cierto desfase; cabe añadir que la inflación es una variable global de suma importancia para un negocio de largo plazo, como lo es el cultivo de la vid, porque permite avizorar el futuro con mayor claridad y porque contribuye a mantener los costos de producción en niveles competitivos internacionalmente; solamente en el 2008, la inflación se ha elevado por encima del 3%, debido fundamentalmente al impacto de la inflación importada vía el alza internacional del petróleo, así como de los alimentos (trigo, aceite crudo de soya, maíz amarillo duro, etc.).

También se aprecia en el siguiente cuadro que luego de un período de crisis como la asiática del 97, la rusa del 98 y la brasileña del 99 que llegaron acompañadas del fenómeno de El Niño de 1998 y los problemas políticos generados por el intento reeleccionista del ex presidente Fujimori, la inversión privada en nuestro país se comenzó a recuperar recién a partir del año 2003, pero de una manera bastante dinámica.

Nótese que la inversión privada tuvo tasas de crecimiento negativa durante los años 2000-2002, debido a que los empresarios desconocían las nuevas políticas globales a ser implementadas por los gobiernos de Paniagua y de Toledo, es por ello, que una vez que los empresarios se dan cuenta que la política económica mantendría los mismos lineamientos generales impuestos a partir del inicio de la década del 90, la inversión privada vuelve a crecer cada vez con mayor dinamismo, especialmente con el inicio del segundo gobierno del Dr. García.

**Cuadro Nº 55**  
**Evolución de las principales variables globales del Perú**

	inflación %	devaluación		términos intercambio comercio exterior índice 1994=100	tasa crecimiento real inversión	
		%	%		pública	privada
2000	3,7	3,3	-10,8	88,0	-15,8	-1,7
2001	-0,1	0,6	-2,5	<b>86,5</b>	-22,5	-4,7
2002	1,5	0,3	<b>5,7</b>	<b>90,8</b>	-4,0	-0,5
2003	2,5	<b>-1,1</b>	<b>18,4</b>	<b>90,9</b>	<b>4,0</b>	<b>6,9</b>
2004	3,5	<b>-2,0</b>	<b>7,9</b>	<b>99,5</b>	<b>5,7</b>	<b>9,1</b>
2005	1,5	<b>-3,5</b>	-3,3	<b>105,1</b>	<b>12,2</b>	<b>12,0</b>
2006	1,1	<b>-0,6</b>	<b>0,2</b>	<b>133,1</b>	<b>12,8</b>	<b>20,1</b>
2007	3,9	<b>-4,3</b>	<b>4,2</b>	<b>137,9</b>	<b>18,2</b>	<b>23,4</b>
2008	6,7	<b>-6,5</b>	<b>0,2</b>	119,6	<b>41,9</b>	<b>25,6</b>

Fuente: BCR.

Un comportamiento similar ha tenido la inversión pública, luego de caer abruptamente durante el bienio 2000-2001 (intento reeleccionista de Fujimori y gobierno de transición de Paniagua); esta caída se desaceleró durante el primer año del gobierno de Toledo el 2002, para luego comenzar a crecer cada vez con mayor impulso, especialmente durante los primeros años del segundo gobierno del Dr. García.

No cabe duda que el adecuado comportamiento de la inversión privada obedece a la continuidad de la política económica delineada en agosto de 1990.

**Gráfico N° 24**



Otro factor muy importante en el despegue de nuestras exportaciones de uva de mesa ha sido el comportamiento favorable de los términos de intercambio con el exterior a partir del año 2002, que se aceleró durante el bienio 2006-2007, tal como se desprende del siguiente gráfico; si bien los términos de intercambio caen durante el 2008

debido al inicio de la crisis financiera internacional, esta caída fue compensada por el tremendo incremento de la demanda interna en nuestro país, vía tanto la inversión privada como de la inversión pública, que durante el 2008 crecieron a una tasa del 25.6% y 41.9% respectivamente.

Sin embargo, un factor negativo para nuestros exportadores de uva de mesa hacia el mercado estadounidense ha sido una evolución del tipo de cambio desfavorable, debido a que durante el período 2003-2008 nuestra moneda se ha revaluado respecto del US\$, aunque en cifras pequeñas; cabe recordar que durante el 2007, el 27.3% del total de nuestras exportaciones de uvas de mesa se orientaron hacia dicho mercado, sin embargo, nuestra moneda se ha devaluado frente al euro durante casi todo el período 2002-2008, lo cual favorece a los exportadores de uva de mesa hacia la UE; en el 2007 se exportaron hacia la UE el 15% del valor total de nuestras exportaciones de uva de mesa.

La firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos que se inició durante el gobierno de Toledo y se culminó al cierre del 2008 con el gobierno del Dr. García, significa el aseguramiento a largo plazo del mercado más grande del mundo para las uvas de mesa, en cambio, la llegada del gas de Camisea a la costa peruana hacia fines del 2004, no ha tenido directamente un impacto favorable sobre el cultivo de la vid, toda vez que no es intensivo en el consumo de energía como sí lo es en los países europeos, donde se cultiva en invernaderos, sin embargo, el gas de Camisea ha permitido en alguna

medida a contener el alza del costo de la energía y por ende a reducir su impacto negativo sobre la inflación, al contribuir a la reducción de la brecha negativa en la balanza energética de nuestro país.

## **4.7 Entorno sectorial agrario para la exportación de uva de mesa**

### **4.7.1 Nuevo modelo de desarrollo agropecuario**

La más importante diferencia respecto a la política agraria anterior a la década del 90, es que la concepción del desarrollo del país se basa en la necesidad del crecimiento agropecuario, a partir de sus ventajas comparativas y competitivas en el marco de un mercado globalizado, pero con respeto de sus desiguales niveles de desarrollo; esta concepción asigna un rol fundamental al mercado, pero no renuncia a las atribuciones del Estado para evitar o corregir distorsiones, sobretodo las derivadas de prácticas restrictivas que existen en el comercio mundial de alimentos y de los subsidios que aplican los países desarrollados a sus productores agropecuarios.

En el marco de una radical transformación y disminución de tamaño del aparato estatal, se ha logrado definir con claridad el rol tanto del sector público como del sector privado, así, se ha definido como parte central de la política agraria que el sector privado constituye el eje del desarrollo de dicho sector;



en tal sentido, el respeto irrestricto a la propiedad privada es una de las columnas básicas; es en este aspecto que se realizaron las siguientes acciones durante el gobierno del Ingeniero Fujimori :

- se dio el marco jurídico necesario para que cualquier empresa de propiedad colectiva que nació al amparo de la Ley de Reforma Agraria, pueda cambiar de modelo empresarial adoptando formas eficientes de organización empresarial, tales como las sociedades anónimas, con lo cual se corrige el error de propiedad colectiva que es de todos y de nadie al mismo tiempo, por una auténtica y efectiva participación en la propiedad de dichas empresas por parte de sus socios;
- se promovió la creación y consolidación de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito como un accionariado difundido en el sistema financiero nacional;
- se liquidaron las empresas estatales monopólicas como ENCI (Empresa Nacional Comercializadora de Insumos) y ECASA (Empresa Comercializadora de Alimentos), a fin de que sus funciones sean asumidas por la empresa privada sin monopolios.

Cabe resaltar que un componente fundamental de la nueva política agraria desarrollada durante el gobierno de Fujimori, fue la dación de reglas de juego claras y estables

especialmente en lo relativo a la propiedad de la tierra que constituía el principal factor de riesgo hasta 1990.

La promulgación del **Decreto Legislativo 653 (Ley de Promoción de Inversiones en el Sector Agrario)** en 1991, marcó un hito histórico en el agro nacional, puesto que dio por concluida la reforma agraria de tipo colectivista que restringió el derecho a la propiedad privada de la tierra y prohibió que las sociedades de capital se dediquen a la agricultura, criterios negativos que incluso fueron incorporados a la Constitución Política de 1979; este Decreto Legislativo restableció las condiciones propicias para la inversión privada en el agro y **se caracterizó por lo siguiente:**

- restituyó el derecho pleno a la propiedad privada de la tierra, sea en forma individual o en las formas - societarias modernas;
- conjuntamente con la Constitución Política de 1993 se ha desmitificado la tenencia de la tierra del sesgo colectivista que primó hasta antes de su vigencia y que tornó a la tierra como una especie de bien sacralizado e intocable sometido a la amenaza de la afectación y la confiscación; la tierra ha recuperado así su condición de bien prendable, transferible y arrendable y el conductor ha perdido el temor a invertir en ella,

habiéndose creado las condiciones para el funcionamiento de un activo mercado de tierras;

- creó las condiciones para un proceso acelerado de reestructuración de las unidades productivas en unidades de mayor tamaño económico, con el fin de aprovechar economías de escala, la reducción por fusión del número de parcelas minifunditarias o de menor tamaño, la disminución de aquellas parcelas ineficientemente explotadas y el desarrollo de tierras potencialmente aptas para la producción agrícola;
- suprimió las restricciones al derecho de propiedad de la tierra incrementándose los límites inafectables y condicionándose su expropiación a los términos de la Ley General de Expropiaciones, aplicable a todos los sectores de la economía, contándose además con un mecanismo expeditivo que previene de usurpaciones e invasiones de tierras.

De otro lado, la entrada en vigencia del **Decreto Legislativo 757** de noviembre de 1991, derogó las discriminaciones a los inversionistas extranjeros, por lo tanto, la inversión nacional y extranjera comenzaron a sujetarse a las mismas condiciones.

#### **4.7.2 Servicio Nacional de Sanidad Agraria y la mosca de la fruta**

La mosca de la fruta está considerada como la más devastadora y perjudicial de todas las plagas conocidas en los campos de cultivo, principalmente de frutas y hortalizas; también se le conoce como mosca del Mediterráneo, mosca africana de los frutos, o moscamed, es conocida desde 1829, se conoce que del norte del Africa llegó a Europa en 1843, comenzando por España; llegó a América a principios del siglo XX: a Brasil en 1901, a la Argentina en 1922, a los Estados Unidos en 1929 (Florida), y al Perú (Huánuco) en 1956 a través de un cargamento de frutas procedente del Brasil.

La mosca de la fruta constituye un impedimento importante de carácter cuarentenario para la exportación de frutales; se estima que las pérdidas anuales que ocasiona la mosca de la fruta en nuestro país alcanza la suma de US\$ 100 millones.

Para intentar resolver esta amenaza, es que el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) ejecuta desde 1998 un Programa de Control y Erradicación de la Mosca de la Fruta, con la finalidad de lograr áreas libres (valles) de esta plaga, así como mantenerlas mediante una inversión de

US\$ 34 millones durante el período 1998-2005; a partir del 2006 se inicia un nuevo programa para el período 2006-2009 mediante una inversión de US\$ 27.4 millones, de los cuales US\$ 12.4 millones corresponden a recursos propios y el saldo de US\$ 15 millones son recursos de endeudamiento del BID (Banco Interamericano de Desarrollo).

El objetivo de los programas del SENASA ha sido contribuir a mejorar la competitividad y crecimiento de las exportaciones horto-frutícolas peruanas.

Estos esfuerzos ya han comenzado a dar resultados positivos, toda vez que para el 2007 se han declarado zonas libres de esta plaga a las regiones de Tacna y Moquegua, que cuentan con sus respectivos reconocimientos internacionales, de otro lado, se está avanzando en la erradicación de la mosca de la fruta en los valles de las regiones de Arequipa e Ica, en la Irrigación Santa Rosa y en el Valle de Huaura-Sayán en la región Lima-Provincias, en la Irrigación Olmos en Lambayeque, y en la zona frutícola Alto Jequetepeque en Cajamarca.

El proceso de erradicación de la mosca de la fruta en una determinada zona tarda 2 años, y su costo aproximado es de US\$ 320 por hectárea en equipamiento, insumos y mano de obra, este costo se debe comparar con los daños

ocasionados por la plaga, sin embargo, el mantenerla libre requiere de un trabajo permanente y minucioso; por ejemplo, en las rutas de acceso a las regiones de Tacna y Moquegua existen puestos de control cuarentenario en los que se verifica que no ingrese fruta infestada a dichas regiones.

A continuación se listan los daños ocasionados por la mosca de la fruta a los cultivos que ataca:

- deteriora por lo menos el 30% de la cosecha de los cultivos que ataca;
- las frutas no pueden ser exportadas;
- encarece los costos de exportación, debido a los tratamientos cuarentenarios o a la aplicación de medidas fitosanitarias adicionales;
- las frutas y hortalizas tratadas se deterioran y pierden calidad.

Para realizar su ardua tarea, el SENASA cuenta con un Centro de Producción de Mosca de la fruta (UCPMF) en donde mediante la técnica del sexado genético produce millones de moscas de la fruta, esterilizadas mediante radiaciones gamma, que luego son liberadas en los campos de cultivo; el UCPMF del SENASA ubicado en La Molina tiene una capacidad de producción de 350 millones de moscas de la fruta esterilizadas por semana, asimismo, de

esta unidad central se provee de huevos de la mosca de la fruta a la sede de Piura que cuenta con una capacidad de producción de 40 millones de moscas esterilizadas por semana, así como a todas las zonas del país ya liberadas de la mosca de la fruta o en proceso de su liberación, a fin de consolidar su total erradicación.

Adicionalmente se realizan aspersiones químicas mediante el uso de insecticidas biológicos, bajo el principio de cebo tóxico para el control de estados adultos de la plaga, asimismo, se fomenta el recojo y destrucción de los frutos infestados.

La capacidad de adaptación de la mosca de la fruta a climas extremos es increíble, toda vez que le permite subsistir tanto en las regiones tropicales como subtropicales y frías; así, se las puede encontrar tanto en el norte Irlanda como al sur de Argentina.

#### **4.7.3 Ampliación de la frontera agrícola costera**

Con la nueva política de desarrollo agrario, se ha privilegiado la ampliación de la frontera agrícola en la costa peruana, mediante la construcción de nuevos proyectos de irrigación en asociación público-privada o mediante la inversión privada que implican la incorporación de alrededor de 150 mil hectáreas en Majes, Olmos, Concón-Topará y

Chira-Piura; no cabe duda que el Tratado de Libre Comercio firmado con los Estados Unidos en el 2008, atraerá nuevos inversionistas al sector agrario peruano, particularmente hacia los negocios de exportación hacia los países emergentes como China e India.

Otro mecanismo que debe ampliar la frontera agrícola orientada hacia la agricultura moderna, es el **Decreto Legislativo N° 1020** que promueve la asociatividad para facilitar el acceso de los agricultores, no solamente al financiamiento, sino también a la capacitación y asistencia técnica; se aspira a conformar unidades productivas igual o superior a las 20 hectáreas.



## **CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 Conclusiones**

1. Las exportaciones de la uva de mesa crecieron a una tasa promedio anual impresionante del 39.4% durante el período 2000-2008, pasando desde los US\$ 6 millones en el 2000 hasta los US\$ 85.6 millones al cierre del 2008, en cambio, el total de las agroexportaciones no tradicionales crecieron a una tasa promedio anual del 21.8% durante el mismo período, elevándose desde los US\$ 394 millones el 2000 hasta los US\$ 1912.3 millones al cierre del 2008; no cabe duda que estas exportaciones han contribuido a generar un superávit en nuestra balanza comercial y lo serán más, una vez que entre en vigencia el TLC con los Estados Unidos que es el mercado más grande del mundo en uvas de mesa.



2. Estados Unidos continuó siendo el principal mercado de destino durante el 2008 con el 21.9% en valor, seguido de Holanda (14.3%), Hong Kong (12.3%), Reino Unido (11.8%) y China (8.8%); los envíos a Holanda aumentaron 186% en comparación con el 2007 que fue de US\$4,3 Millones de Dólares y que representaron el 7.9%; se espera que las exportaciones de uva de mesa seguirán creciendo el año 2009 impulsadas por la demanda china según la Asociación de Exportadores de Perú (ADEX); este crecimiento también será impulsado por las mayores inversiones que realizarán las empresas para aumentar los envíos de este cultivo al exterior; según ADEX existen socios que están diversificando su oferta y que se interesaron en el cultivo de la vid, lo cual les hace pensar que las exportaciones para el 2009 seguirán la misma tendencia exitosa de los últimos años.
  
3. El rendimiento de la vid se incrementó durante el período 1998-2008 a una tasa promedio anual del 8.6% que es bastante adecuada; este rendimiento se elevó desde las 7.4 TM/ha en 1998 hasta las 16.9 TM/ha en el 2008; cabe añadir que el Perú tiene mejor productividad en vid frente a sus principales competidores Chile y Sudáfrica, debido a los óptimos niveles de preparación de los productores peruanos; así, mientras nuestro país tenían en el 2006 un rendimiento de 16.7 TM/ha, Chile tenía un rendimiento de 11.4 TM/ha, es decir un rendimiento 31.7% menor; de otro lado, Brasil tenía un rendimiento de 16.5 TM/ha y los Estados Unidos 19 TM/ha.

4. El clima adecuado de los valles costeros es otro factor fundamental en la productividad, así como en la determinación de la contraestación; de otro lado, todavía existe suficiente disponibilidad de tierra y de agua de riego para continuar creciendo al mismo ritmo impresionante del período 1998-2008.
5. El ingreso de nuestra uva de mesa en contraestación a los países desarrollados del hemisferio norte, ocurre durante los meses de octubre a febrero; veamos qué porcentaje se cosechó durante estos 5 meses en el 2001 y comparémoslo con el 2008; así vemos que el 2001 el porcentaje fue del 46.3%, mientras que durante el 2008 este porcentaje se elevó hasta el 53.5%; no cabe duda entonces que el empresario exportador peruano de uvas de mesa está trabajando de manera inteligente, utilizando la tecnología que le permita adelantar o atrasar sus cosechas según la demanda del mercado, a fin de conseguir los mejores precios en los mercados mundiales.
6. El principal factor que genera una percepción de seriedad en el manejo de las cuentas globales y en particular de la política monetaria del país es el nivel de la inflación; al respecto, nuestro país durante el período 2000-2008 ha tenido una inflación en los niveles de los países desarrollados; a su vez este comportamiento de la inflación genera confianza en los inversionistas, aunque con cierto desfase; cabe añadir que la inflación es una variable global de suma importancia para un negocio de largo plazo como lo es el

cultivo de la vid, porque permite avizorar el futuro con mayor claridad y porque contribuye a mantener los costos de producción en niveles competitivos internacionalmente.

7. La más importante diferencia respecto a la política agraria anterior a la década del 90 es que, la concepción del desarrollo del país se basa en la necesidad del crecimiento agropecuario a partir de sus ventajas comparativas y competitivas; asimismo, la promulgación del Decreto Legislativo 653 (Ley de Promoción de Inversiones en el Sector Agrario) en 1991 dio por concluida la Reforma Agraria de tipo colectivista, que restringió el derecho a la propiedad privada de la tierra y prohibió que las sociedades de capital se dediquen a la agricultura; de otro lado, la entrada en vigencia del Decreto Legislativo 757 de noviembre de 1991 derogó las discriminaciones a los inversionistas extranjeros; por lo tanto, la inversión nacional y extranjera comenzaron a sujetarse a las mismas condiciones.

## **5.2 Recomendaciones**

1. Mantener la estabilidad macroeconómica tanto a nivel interno como externo, a fin de garantizar una inflación en niveles internacionales, así como un flujo sostenido de la inversión privada.
2. Fortalecer la inversión pública en mejorar las vías de comunicación terrestre, a fin de disminuir los fletes locales, así

como en modernizar nuestros puertos y aeropuertos con cámaras de frío, a fin de facilitar los envíos de productos frescos.

2. Apoyar a Provid mediante alianzas estratégicas con el INIA (Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria) y COFIDE. (Corporación Financiera de Desarrollo).
3. Que el Mincetur en coordinación con los Ministerios de Agricultura y Educación:
  - promociónen entre los agricultores del país las ventajas para incrementar las áreas con el cultivo de vid;
  - promociónen la asociatividad para ser competitivos y acabar con el minifundio;
  - implementen un programa de capacitación técnica, para mejorar la producción y rendimientos del cultivo;
  - apoyen una adecuada articulación de la cadena productiva, para atender la demanda nacional e internacional;
  - levanten campañas de sensibilización en el uso racional del recurso hídrico;
  - apoyen la normalización de la uva de mesa en base a un estudio exhaustivo de las normas nacionales e internacionales, para su adecuada armonización que

permita la elaboración de normas por consenso y sobre la base de la mayor información científico-técnica disponible;

- apoyen la difusión de las normas técnicas aprobadas y apoyen su aplicación por el sector.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. **Alarcón Jorge y Ordinola Miguel**; “Mercadeo de productos Agropecuarios”; Prisma y S@mconet; Lima 2002.
2. **Banco Central de Reserva del Perú**; “Memoria 2004”; FIMART S.A.C.; Lima 2005.
3. **Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)**; “Proceso de Modernización de la Agricultura en América Latina y El Caribe”; Publicación del IICA; San José 1989.
4. **Cuánto**; “Anuario Estadístico: Perú en Números 2005”; Editorial e Imprenta DESA S.A., Lima 2005.
5. **Figuroa Adolfo**; “Pequeña Agricultura y Agroindustria en el Perú”; Publicación de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL); Lima 1996.
6. **Ministerio de Agricultura**; “Plan Nacional de Desarrollo”; Talleres Gráficos de la Oficina de Información Agraria, Ministerio de Agricultura; Lima 1994.
7. **Ministerio de Agricultura**; “La Fruticultura en el Perú: 1970-1994”; Talleres Gráficos de la Oficina de Información Agraria, Ministerio de Agricultura; Lima 1995.
8. **Porter Michael**; “Ventaja Competitiva”; Compañía Editorial Continental; México 1996.

9. **Porter Michael**; “Estrategia Competitiva”, Compañía Editorial Continental, México 1982.
10. **Valencia Eliden**; “Agroexportación Andina”, Imprenta Gráfica Digital ZaFer, Lima 2007.
11. **Vásquez Villanueva Absalón**; “Desarrollo Agrario”, Universidad Nacional Agraria La Molina, Lima 1999.