

CAPÍTULO V

Formación del precio CIF de la uva fresca peruana en el mercado estadounidense: un análisis econométrico de demanda, competencia y comercio (2003–2021)



Esta obra está bajo una licencia internacional Creative Commons Atribución 4.0.



CAPÍTULO V

Formación del precio CIF de la uva fresca peruana en el mercado estadounidense: un análisis econométrico de demanda, competencia y comercio (2003–2021)

Formation of the CIF price of Peruvian fresh grapes in the U.S. market: an econometric analysis of demand, competition, and trade (2003–2021)

DOI: <https://doi.org/10.71112/8v8wga04>

Víctor Hugo Ramírez Ordinola
vramirezo@unp.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0002-7749-9247>
Universidad Nacional de Piura
Perú
Manuel Hernán García Saba
mhgarcias@unp.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0002-0290-245X>
Universidad Nacional de Piura.
Perú
María Alejandra Siancas Lupu
Licenciada en Ciencias Administrativas
aleesiancas1@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0003-1059-4834>
Universidad Nacional de Piura
Perú

Vanessa Humbertina Silupú Ortega
vsilupuo@unp.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0002-5267-1688>
Universidad Nacional de Piura
Perú
José Alfredo Herrera Farfán
jherreraf@unp.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0002-2419-2524>
Universidad Nacional de Piura
Perú

RESUMEN

El comercio agroalimentario internacional incorpora, además de la oferta y la demanda, una estructura de costos logísticos que incide en el valor CIF de las importaciones, especialmente en productos perecibles como la uva fresca. Este estudio analiza los factores que determinan el precio CIF de las importaciones estadounidenses de uva fresca procedente del Perú durante el periodo 2003–2021. Se adoptó un enfoque cuantitativo con diseño no experimental y análisis econométrico multivariable, utilizando la totalidad de la población de importaciones anuales (sin muestreo), construida a partir de

fuentes oficiales como ITC Trade Map, UN COMTRADE, SIICEX, FAOSTAT, MINCETUR, SUNAT, ADEX y PROMPERÚ. La variable dependiente fue el precio CIF unitario (US\$/TM) y las variables explicativas incluyeron población de Estados Unidos, PBI per cápita, volumen importado desde Perú, precio promedio de competidores, producción local, exportaciones y reexportaciones. Los resultados, apoyados en correlaciones y pruebas no paramétricas (Spearman), muestran que el precio CIF se asocia principalmente con factores de demanda del mercado estadounidense y con condiciones competitivas internacionales: el ingreso per cápita y la población presentan relación positiva significativa, el volumen importado exhibe relación inversa, y el precio de competidores se vincula fuertemente al CIF peruano, evidenciando competencia interdependiente. En contraste, la producción local y las reexportaciones no resultan estadísticamente significativas. Se concluye que el precio CIF de la uva peruana está explicado principalmente por la demanda del país importador y por el entorno competitivo global, lo que exige estrategias de diferenciación, monitoreo de precios internacionales y gestión logística para sostener la competitividad.

Palabras clave: precio CIF, comercio internacional, uva fresca, competencia internacional, demanda externa

ABSTRACT

International agri-food trade prices reflect not only supply and demand conditions but also a logistics cost structure that directly affects the CIF value of imports, particularly for perishable products such as fresh grapes. This study examines the determinants of the CIF import price of Peruvian fresh grapes in the United States over the 2003–2021 period. A quantitative, non-experimental design was applied using multivariable econometric analysis and the full population of annual import observations (no sampling), compiled from official sources such as ITC Trade Map, UN COMTRADE, SIICEX, FAOSTAT, MINCETUR, SUNAT, ADEX, and PROMPERÚ. The dependent variable was the CIF unit price (US\$/MT), while explanatory variables included U.S. population, GDP per capita, import volume from Peru, competitors' average price, domestic production, exports, and re-exports. Results based on correlation matrices and non-parametric tests (Spearman)

indicate that the CIF price is primarily associated with U.S. demand-side drivers and international competitive conditions: GDP per capita and population show significant positive relationships, import volume exhibits an inverse relationship, and competitors' prices strongly co-move with Peru's CIF price, reflecting interdependent competition. By contrast, U.S. domestic production and re-exports are not statistically significant. The study concludes that Peru's CIF import price in the U.S. market is mainly driven by importer demand factors and global competitive signals, highlighting the need for differentiation strategies, continuous monitoring of international prices, and logistics management to sustain competitiveness.

Keywords: CIF price, international trade, fresh grapes, international competition, external demand

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional se convierte en un pilar vital para el crecimiento de la economía, así como para la integración competitiva de los países en los mercados mundiales. El mismo contribuye a una especialización de la producción basada en las ventajas comparativas, así como a una mejor utilización de los recursos disponibles. A través del intercambio de bienes y servicios, las economías pueden diversificar su oferta, cubrir la demanda interna y aumentar sus ingresos, lo que a su vez se refleja en el nivel de vida de los habitantes. Por lo tanto, las importaciones están asociadas con una producción nacional insuficiente, o bienes que simplemente no existen en el mercado interno, mientras que las exportaciones pueden destinarse a excedentes de mercancías y bienes en mercados extranjeros.

Por otro lado, el precio de los bienes transados internacionalmente no responde únicamente a la interacción entre oferta y demanda, sino que está sujeto a factores logísticos, como el costo de transporte y seguros, impuestos y una serie de componentes que definen el valor total CIF de las importaciones. Este panorama cobra especial significatividad en el caso del comercio de productos agroalimentarios. Principalmente los más frescos requieren de cadenas logísticas que sean efectivas y, adicionalmente, los costos asociados al comercio exterior pueden estandarizar una parte importante de

estos productos.

Existen distorsiones importantes en el valor del CIF de los productos agroalimentarios a nivel internacional producidas por la volatilidad de los costos logísticos. La UNCTAD (2024) advierte que los costos del transporte marítimo internacional llegaron a incrementarse hasta en un 85 % respecto a los niveles previos a la pandemia, afectando directamente los precios de importación de alimentos frescos. De manera complementaria, la World Trade Organization (2023) señala que las persistentes disrupciones en las cadenas de suministro continúan impactando la competitividad de los países exportadores, especialmente en mercados altamente concentrados como el de Estados Unidos.

En el contexto latinoamericano, esta problemática se ve acentuada por limitaciones estructurales en infraestructura y logística. La CEPAL (2023) sostiene que los costos logísticos en América Latina pueden representar entre el 15 % y el 25 % del valor total de las exportaciones agrícolas, superando ampliamente los promedios de los países desarrollados. Asimismo, el Banco Interamericano de Desarrollo (2023) identifica que la insuficiencia de infraestructura portuaria, la congestión logística y la dependencia de servicios de transporte externos incrementan el valor CIF de los productos agroexportables de la región.

A nivel nacional, el desempeño del Perú en el comercio agrícola internacional ha sido notable, particularmente en el sector de la uva fresca. De acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2023), el país se consolidó desde 2021 como el principal exportador mundial de uvas frescas, superando los US\$ 1 195 millones en exportaciones y alcanzando más de US\$ 1 400 millones en 2022. Sin embargo, este posicionamiento coexiste con una elevada estructura de costos: según PROMPERÚ (2023), los costos logísticos representan alrededor del 34 % del valor total de las exportaciones agrícolas peruanas, lo que limita la competitividad frente a otros proveedores internacionales.

En el ámbito local, la región Piura, una de las principales zonas agroexportadoras del país, enfrenta desafíos específicos que inciden directamente en el valor CIF de las importaciones de uva fresca. El Gobierno Regional de Piura (2023) reporta que las

brechas en infraestructura vial, logística de frío y conectividad hacia los puertos de salida incrementan los costos de transporte y comercialización de los productos agroexportables. De igual manera, la Dirección Regional de Agricultura Piura (2023) señala que la limitada disponibilidad de servicios logísticos especializados y el alto costo del transporte interno afectan la eficiencia de la cadena exportadora, repercutiendo en la formación del valor CIF en mercados internacionales como el estadounidense.

En este contexto, la presente investigación tiene como objetivo analizar los factores que determinan el valor CIF de las importaciones estadounidenses de uvas frescas provenientes del Perú. El estudio adopta un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental, de nivel correlacional, tipo aplicado, multivariable y longitudinal. La unidad de análisis está constituida por la totalidad de las importaciones anuales del mercado de Estados Unidos correspondientes a las exportaciones peruanas de uvas frescas, empleándose como instrumento una ficha de revisión documental elaborada a partir de fuentes estadísticas oficiales del comercio internacional.

MARCO TEÓRICO

El comercio internacional es uno de los mecanismos más eficaces de integración económica de países y el aumento de la eficiencia de las empresas. De acuerdo con la evidencia contemporánea, la integración en los mercados internacionales permite a las empresas mejorar la calidad de sus insumos, utilizar tecnologías avanzadas y adquirir conocimiento productivo, lo que aumenta su nivel de eficiencia para enfrentar la competencia. Vale la pena mencionar que el nivel de pasos no es fijo a nivel de aprendizaje productivo y modernización de actividades económicas. (Bandick, Karpaty & Tingvall, 2024).

El comercio exterior se vuelve un factor estratégico para el crecimiento económico en la medida en que se integra a políticas enfocadas en la productividad y el uso eficiente de los servicios intermedios. Trabajos recientes demuestran que los servicios importados como servicios logísticos, transporte, tecnologías de información y financieros aumentan la productividad de las firmas exportadoras, así como facilitan una mayor inserción de las mismas en el comercio mundial. En otras palabras, más allá de ser un simple

intercambio de bienes, el comercio exterior genera una red compleja de relaciones económicas que impulsan el desempeño exportador. (Hoekman, 2024).

La apertura comercial también se ha estudiado ampliamente como un determinante del crecimiento económico sostenido. Los estudios empíricos más recientes muestran que los países más abiertos al comercio exterior presentan incrementos en el PIB y en la productividad agregada, además, se asocian con un aumento del ingreso per cápita. No obstante, los impactos positivos dependerán de la capacidad institucional y productiva de cada economía para aprovechar las oportunidades internacionales de comercio. En los países emergentes, la apertura comercial tiene un impacto significativamente positivo sobre el crecimiento si es acompañada de políticas de fortalecimiento productivo. (Nam, 2024).

La fijación de precios en el comercio internacional constituye un elemento decisivo para la competitividad de las exportaciones. Las fuentes modernas señalan que la longevidad de las exportaciones se debe a buenos esquemas de precios que están en correlación con exportaciones secundarias y buena funcionalidad en cadenas de valor mundiales. Las políticas establecidas en torno a los precios y la calidad permiten a las empresas de cualquier nivel y alcance de competencia mantener una exportación estable y efectiva. Por lo tanto, la política de precios se considera efectiva en términos de exportación permanente. (Gorodnyi, 2025).

Las importaciones, por lo tanto, juegan un papel crucial en fortalecer la competitividad nacional, al facilitar el acceso a bienes intermedios, insumos y tecnología avanzada. La comprobación empírica muestra que las empresas que importan insumos estratégicos son más productivas y están mejor integradas en los mercados internacionales. Además, al fortalecer los encadenamientos y sectores productivos, las importaciones contribuyen a la diversificación de la producción nacional y al aumento del contenido tecnológico de las exportaciones. (Bandick et al., 2024).

Por otro lado, el desempeño exportador es determinado por factores macroeconómicos variados, desde la estabilidad del tipo de cambio hasta la utilización de tácticas del marketing internacional. Según los estudios más recientes, un entorno

macroeconómico estable junto con las prácticas comerciales adecuadas puede llevar al crecimiento sostenible de las exportaciones. Por lo tanto, queda claro que el comercio exterior es un evento dinámico que requiere la intervención coordinada de las políticas económicas, las estrategias de las compañías y las condiciones del mercado global. (Tita, 2025).

METODOLOGÍA

La siguiente investigación fue asumida desde un enfoque cuantitativo, el cual se orienta a la recolección, sistematización y análisis de datos numéricos referidos a las variables objeto de estudio. Este enfoque posibilitó un examen objetivo de las relaciones existentes entre las variables en estudio y la contrastación de las hipótesis propuestas, sobre la base de aspectos objetivos, siendo la medición la única manera de apreciar la intensidad de íntima relación y dependencia que existe entre ellas. Sumado a ello, el enfoque cuantitativo permitió la obtención de resultados generalizables, basados en evidencia empírica verificable y en el análisis estadístico de información representativa, lo que posibilitó la proyección de inferencias válidas sobre el comportamiento del objeto de estudio.

En cuanto al diseño metodológico, la investigación adoptó un diseño no experimental, dado que las variables no fueron manipuladas deliberadamente por el investigador. Por el contrario, se analizó su comportamiento tal como se presentó en la realidad, dentro de su contexto natural, observando las relaciones existentes entre las variables explicativas y la variable dependiente sin intervención directa. Este diseño resultó pertinente para el análisis de series estadísticas históricas vinculadas al comercio internacional.

La unidad de análisis estuvo constituida por la totalidad de las importaciones anuales realizadas por Estados Unidos de las exportaciones peruanas correspondientes a la partida arancelaria 080610, referida a uvas frescas. En este marco, la población de estudio estuvo conformada por el conjunto completo de dichas importaciones durante el período comprendido entre los años 2003 y 2021. Se trata de una población finita, dado que, en dicho período, el valor acumulado de las importaciones estadounidenses de uvas

frescas procedentes del Perú ascendió aproximadamente a 3 413 millones de dólares, mientras que el volumen total importado alcanzó 1 056 232 toneladas métricas.

Respecto a la muestra, no fue necesario aplicar procedimientos de muestreo, debido a que se trabajó con la totalidad de la población disponible. En consecuencia, se utilizó información secundaria completa correspondiente a las importaciones anuales de Estados Unidos de uvas frescas procedentes del Perú, recopilada y procesada a partir de fuentes oficiales y especializadas, tales como ITC Trade Map, SIICEX, FAOSTAT, MINCETUR, INEI, SUNAT, ADEX, PROMPERÚ y MINAGRI, lo que garantizó la confiabilidad, consistencia y validez de los datos empleados en el análisis.

Para el desarrollo del estudio se siguió un procedimiento metodológico secuencial. En una primera etapa, se realizó la recopilación y revisión de estadísticas relacionadas con las variables de análisis, entre las que se incluyeron la población, el ingreso per cápita, el volumen importado, el precio de las uvas frescas de países competidores, las exportaciones, el valor de las importaciones y la producción nacional de Estados Unidos correspondiente a la partida 080610. Posteriormente, los datos obtenidos fueron organizados y sistematizados mediante el uso de herramientas informáticas como Microsoft Excel y el software estadístico SPSS, construyéndose una base de datos correspondiente al período 2003–2021. A continuación, se aplicó un modelo de regresión multivariable, con el propósito de determinar el grado de influencia de las variables explicativas sobre la variable dependiente y estimar una función econométrica que permitiera realizar un pronóstico del precio para los años 2022 y 2023.

En relación con las técnicas e instrumentos de investigación, se empleó la revisión documental como técnica principal para la recolección de datos, mientras que el análisis multivariable fue utilizado para el procesamiento de la información. Como instrumento se aplicó una ficha de revisión documental diseñada para registrar y sistematizar información estadística proveniente de fuentes oficiales de Estados Unidos y de organismos especializados en comercio internacional.

En el desarrollo de la investigación se respetaron de manera estricta los principios éticos establecidos en el Código de Ética de la Universidad Nacional de Piura, así como

las normas éticas reconocidas a nivel nacional e internacional. Asimismo, se garantizó la originalidad del estudio y el respeto a la propiedad intelectual mediante la citación rigurosa de todas las fuentes estadísticas y bibliográficas utilizadas, en concordancia con lo dispuesto en el artículo 23 del referido código institucional.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Con ayuda del MS Excel y SPSS, se procedió a realizar una regresión multivariable, para determinar el grado de asociación que tienen las variables independientes sobre la dependiente y determinar una función que nos permita hacer un pronóstico del precio para los años 2022 y 2023.

El siguiente cuadro nos muestra las variables que se utilizaron en el presente estudio.

Tabla 7

Variable dependiente e independientes

Tipo de Variables	Variable	Abreviatura
Variable Dependiente	PRECIO CIF - Valor Unitario (\$/TM de Perú)	P_CIF_US-PE
Variables Independientes	Población USA (millones de personas)	POB_US
	PBI per cápita (\$ por persona)	PBIPC_US
	Cantidad Importada de uva de Perú (TM)	QM_US-PE
	Precio Promedio 4 Países competidores	PM_PROM_US
	Producción local de Uva (Toneladas)	PROD_US
	Exportaciones de uva (miles de dólares)	X_US

Reexportación de uva
(miles de dólares) RX_US

En primer lugar, se obtuvo la matriz de correlación, para hallar el grado de asociación entre variables, obteniendo los siguientes resultados. (ver tabla 2):

Tabla 8
Matriz de correlación multivariable

		POB_US	PBIPC_US	QM_US- PE	PM_PROM_US	PROD_US	X_US	RX_US	P_CIF_US- PE
POB_US	Correlación de Pearson	1	.970**	.876**	.807**	0.083	.678**	-0.364	.752**
	Sig. (bilateral)		0.000	0.000	0.000	0.735	0.001	0.126	0.02%
	N	19	19	19	19	19	19	19	19
PBIPC_US	Correlación de Pearson	.970**	1	.934**	.732**	-0.054	.542*	-.460*	.684**
	Sig. (bilateral)	0.000		0.000	0.000	0.825	0.016	0.047	0.12%
	N	19	19	19	19	19	19	19	19
QM_US-PE	Correlación de Pearson	.876**	.934**	1	.581**	-0.330	0.277	-.638**	.512*
	Sig. (bilateral)	0.000	0.000		0.009	0.168	0.251	0.003	2.50%
	N	19	19	19	19	19	19	19	19
PM_PROM_US	Correlación de Pearson	.807**	.732**	.581**	1	0.263	.634**	-0.192	.802**
	Sig. (bilateral)	0.000	0.000	0.009		0.277	0.004	0.430	0.004%
	N	19	19	19	19	19	19	19	19
PROD_US	Correlación de Pearson	0.083	-0.054	-0.330	0.263	1	.697**	.498*	0.258
	Sig. (bilateral)	0.735	0.825	0.168	0.277		0.001	0.030	28.59%
	N	19	19	19	19	19	19	19	19
X_US	Correlación de Pearson	.678**	.542*	0.277	.634**	.697**	1	0.221	.682**
	Sig. (bilateral)	0.001	0.016	0.251	0.004	0.001		0.364	0.13%
	N	19	19	19	19	19	19	19	19
RX_US	Correlación de Pearson	-0.364	-.460*	-.638**	-0.192	.498*	0.221	1	-0.091
	Sig. (bilateral)	0.126	0.047	0.003	0.430	0.030	0.364		71%
	N	19	19	19	19	19	19	19	19

	Correlación de Pearson	.752**	.684**	.512*	.802**	0.258	.682**	-0.091	1
P_CIF_US-PE	Sig. (bilateral)	0.000	0.001	0.025	0.000	0.286	0.001	0.711	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE 2022

Para tener mayor certeza del grado de correlación de las variables independientes con la variable dependiente, se procedió a utilizar la prueba de Normalidad, la cual nos indicará si la variable es Normal o No Normal y en consecuencia, veremos si continuamos con la correlación de Pearson o utilizamos la correlación de Spearman.

Se realizó la prueba de normalidad a las variables según el modelo de Shapiro-Wilk, ya que tenemos menos de 50 valores como muestra para cada variable.

Tabla 9
Prueba de Correlación de Spearman

	Rho de Spearman	Sig.	Intervalos de confianza 95%	
			Inferior	Superior
POB_US	0.795	<0.001	0.522	0.920
PBIPC_US	0.777	<0.001	0.488	0.913
QM_US-PE	0.781	<0.001	0.495	0.914
PM_PROM_US	0.851	<0.001	0.638	0.943
PROD_US	0.319	0.183	-0.172	0.683
X_US	0.682	0.001	.318	0.871
RX_US	-0.325	0.175	-.686	0.166

- La estimación se basa en la transformación de r a z de Fisher
- La estimación de error estándar se basa en la fórmula propuesta por Fieller, Hartley y Pearson.

Según la correlación de Spearman, existen dos variables que no son estadísticamente significativas: Producción de uvas frescas de EE.UU (PROD_US) y las Reexportaciones de uvas frescas de EE.UU (RX_US).

Población local de Estados Unidos

Según los datos de la tabla 4, se puede observar un coeficiente de correlación de 0.795 entre la Población de Estados Unidos y el Precio CIF de las Importaciones de uvas frescas provenientes del Perú, con un nivel de significancia inferior al 5% (0.1%). Esto sugiere que hay un alto grado de dependencia o correlación entre ambas variables, lo que significa que la variable independiente (población de Estados Unidos) ejerce una influencia significativa sobre la variable dependiente (precio CIF de importaciones de uvas frescas), explicando aproximadamente el 79.5% de su variabilidad. Esta variable, va a ser considerada más adelante para construir la función que nos permita realizar el pronóstico de los años 2022 y 2023.

Tabla 10

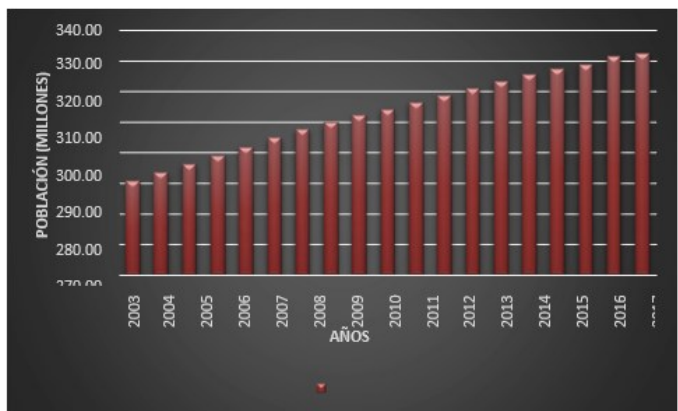
Coefficiente de correlación entre Población de Estados Unidos y Precio CIF de las Importaciones de uvas frescas procedentes del Perú

Rho de Spearman		Sig.	Intervalos de confianza 95%	
			Inferior	Superior
POB_US	0.795	<0.001	0.522	0.920

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE 2022

Figura 5

Población de Estados Unidos (2003 – 2021)



PBI Per Cápite De Estados Unidos

Según los datos de la tabla 5, el coeficiente de correlación entre el PBI per cápita de Estados Unidos y el Precio CIF de las Importaciones de uvas frescas provenientes del Perú es de 0.777, con un nivel de significancia inferior al 5% (0.1%). Esto indica una fuerte relación entre estas variables, sugiriendo que la variable independiente (PBI per cápita de Estados Unidos) tiene una influencia significativa sobre la variable dependiente (precio CIF de las importaciones de uvas frescas), explicando aproximadamente el 77.7% de su variabilidad. Esta variable, va a ser considerada más adelante para construir la función que nos permita realizar el pronóstico de los años 2022 y 2023.

Tabla 5

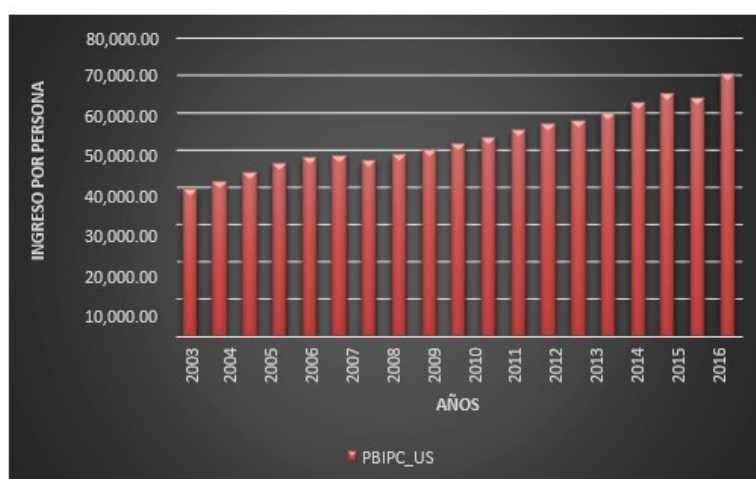
Coeficiente de correlación entre PBI per cápita de Estados Unidos y Precio CIF de las Importaciones de uvas frescas procedentes del Perú

Rho de Spearman		Sig.	Intervalos de confianza 95%	
			Inferior	Superior
PBIPC_US	0.777	<0.001	0.488	0.913

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE 2022

Figura 6

PBI per cápita de Estados Unidos (2003-2021)



DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados obtenidos confirman que el precio CIF promedio de las importaciones estadounidenses de uva fresca procedente del Perú responde a una dinámica multicausal, en la que interactúan factores de demanda del país importador, condiciones competitivas internacionales y variables comerciales, más que determinantes productivos internos. Este comportamiento coincide con la literatura reciente, que sostiene que, en mercados agroalimentarios globalizados, los precios de importación reflejan tanto costos logísticos como señales estructurales del mercado de destino (UNCTAD, 2024; World Trade Organization, 2023).

En relación con la demanda del mercado estadounidense, la asociación positiva entre el PBI per cápita de Estados Unidos y el precio CIF evidencia que el crecimiento del ingreso real incrementa la disposición a pagar por productos frescos importados. Este resultado es consistente con los hallazgos de Nam (2024), quien demuestra que mayores niveles de ingreso en economías abiertas fortalecen la demanda por bienes importados de mayor calidad, y con Hoekman (2024), quien subraya que los servicios vinculados al comercio —como logística y distribución— adquieren mayor relevancia en mercados de alto ingreso. En este contexto, el precio CIF de la uva peruana incorpora una prima asociada a calidad, continuidad de suministro y cumplimiento de estándares sanitarios y comerciales exigidos por el mercado estadounidense.

Asimismo, la relación significativa entre el volumen importado de uva peruana y el precio CIF, con una dirección inversa, sugiere la presencia de efectos de escala y ajustes competitivos en el comercio bilateral. Este comportamiento se alinea con lo señalado por Bandick, Karpaty y Tingvall (2024), quienes evidencian que incrementos en los volúmenes comercializados pueden generar presiones a la baja sobre los precios unitarios cuando los exportadores buscan preservar participación de mercado. En el caso peruano, este resultado advierte que una estrategia basada únicamente en el crecimiento del volumen exportado puede comprometer el nivel del precio CIF si no se acompaña de procesos de diferenciación y agregación de valor.

La correlación entre el precio promedio de los países competidores y el precio CIF

de la uva peruana es uno de los hallazgos más robustos del modelo, lo que confirma que el mercado estadounidense se mueve bajo un esquema interdependiente. Este resultado es coherente con Gorodnyi (2025), quien sostiene que, en las cadenas globales de valor de las agroexportaciones, las estrategias de precios son respondientes a las decisiones de los países competidores más importantes. De este modo, el precio CIF de la uva peruana se ajusta a las señales de precios del entorno internacional más que a condiciones internas del país exportador.

A su vez, la producción de uva local en Estados Unidos no presenta una correlación estadísticamente significativa con el precio CIF, lo cual significa que la oferta local cumple con una función complementaria relativa a las importaciones. Esta evidencia es consistente con lo reportado por la CEPAL (2023), que señala que, en productos frescos, las importaciones son generalmente el nivel de oferta de las brechas estacionales, varietales y de disponibilidad que la producción interna no logra abastecer de forma continua.. En consecuencia, la uva peruana se inserta en nichos específicos del mercado estadounidense, reduciendo la presión competitiva directa con la producción local. De manera similar, las reexportaciones estadounidenses de uva fresca no presentan una relación significativa con el precio CIF, lo que refuerza la idea de que el mercado estadounidense actúa principalmente como destino de consumo final. Este resultado coincide con los planteamientos del Banco Interamericano de Desarrollo (2023), que destacan que, en mercados de gran tamaño y alto consumo interno, las reexportaciones tienen un peso marginal en la formación de precios de importación.

En conjunto, la evidencia empírica respalda que el precio CIF de la uva fresca peruana está determinado principalmente por factores macroeconómicos del país importador, condiciones competitivas internacionales y decisiones estratégicas de comercio exterior, más que por variables productivas internas del mercado de destino. Este enfoque resulta coherente con los planteamientos de la UNCTAD (2024) y la World Trade Organization (2023), que enfatizan la persistente influencia de la estructura del comercio internacional y de la volatilidad logística en la formación de precios de los alimentos frescos.

CONCLUSIONES

Los resultados del estudio permiten concluir que el precio CIF promedio de las importaciones estadounidenses de uva fresca procedente del Perú está determinado principalmente por factores de demanda del mercado importador y por condiciones competitivas internacionales, más que por variables productivas internas del país de destino. Esta evidencia confirma que la formación del precio CIF responde a una lógica estructural del comercio agroalimentario internacional, en la que los precios reflejan tanto el poder adquisitivo del mercado como la interacción entre países exportadores.

En resumen, se puede concluir que el PBI per cápita de Estados Unidos ejerce una influencia significativa, directa y positiva sobre el precio CIF. Esto se traduce en que el crecimiento del ingreso real en el mercado estadounidense incrementa la disposición a pagar por productos frescos importados. Así mismo, el análisis da cuenta de que la uva peruana ingresa a un segmento de consumo que prefiere pagar premios en la medida que haya calidad, continuidad del abastecimiento y cumplimiento de estándares, lo que se traduce en mayores precios unitarios de importación. Adicionalmente, el volumen importado de uva peruana muestra una correlación significativa con el precio CIF, aunque de manera inversa. Por tanto, el aumento en la cantidad exportada se refleja en una presión a la baja en el precio unitario. Esta conclusión sugiere que el volumen exportado puede haber afectado el valor CIF, lo cual constituye un llamado a seguir estrategias de aumento de valor.

De acuerdo con lo antes dicho, se constata que los precios promedio de los principales países competidores son uno de los principales determinantes del precio CIF de la uva peruana. Al respecto, el mercado estadounidense se caracteriza por funcionar bajo un esquema de competencia interdependiente entre los países proveedores. En ese sentido, los precios de exportación del país andino se acomodan a las señales del entorno internacional, por lo que resulta necesario vigilar de forma permanente las estrategias de precios de los competidores para garantizar un nivel de precios competitivo en el mercado de destino. Por otro lado, se ha inferido que la producción interna de uva en Estados Unidos no influye de forma estadísticamente significativa en

el precio CIF de las importaciones peruanas. Por lo tanto, la oferta doméstica complementa la oferta de importaciones. Ante tal situación, se deduce que la uva peruana no compite con la producción local, sino que abastece segmentos específicos del mercado alrededor de las ventanas estacionales y las propiedades diferenciadas de la uva.

De otro lado, las reexportaciones a Estados Unidos no presionan significativamente al precio CIF, lo cual corrobora que el mercado estadounidense es esencialmente un mercado de destino final de consumo. De esta manera, los hallazgos anteriores refuerzan la interpretación del precio CIF como función de la demanda interna y de la competencia internacional directa y no de dinámicas de redistribución de comercio. En términos metodológicos, la aplicación de un modelo econométrico ha permitido identificar de manera robusta las variables con mayor poder explicativo del precio CIF al descartar aquellas que no aportan sinificación estadística, validando la pertinencia de este análisis a través de su eje multivariable para el análisis de precios de importación en productos agroexportables. En suma, las evidencias reunidas en este documento demuestran que la sostenibilidad del precio CIF de la uva peruana en el mercado estadounidense requiere cohesionar estrategias integrales de competitividad que no solo se centren en la eficiencia de producción sino también en el precio, la diferenciación del producto, la inserción de mercados de altos ingresos y en medidas de adaptación al mercado competitivo internacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Obtenido de <http://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/UNP/1986/ADM-HUA-MAR-2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- ITC. (14 de Febrero de 2020). *TRADE MAP*. Obtenido de <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- MINCETUR. (27 de mayo de 2022). *Exportaciones de uva podrían alcanzar los US\$ 1 400 millones en 2022*. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/612047-exportaciones-de-uva->

- podrian-alcanzar-los-us-1-400-millones-en-2022
- MINCETUR, M. d. (2013). *El ABC del Comercio Exterior; guía práctica del Importador*. Lima.
- Ministerio de Agricultura - MINAGRI. (2019). *La uva peruana: una oportunidad en el mercado mundial*. Lima.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR. (2014). *Texto Educativo de Comercio Exterior*. Lima: QUAD/GRAPHICS PERÚ S.A.
- Bandick, R., Karpaty, P., & Tingvall, P. (2024). Import, productivity, and export performances: Evidence from firm-level data. *Econ Journal*, 18(1).
<https://www.degruyter.com/document/doi/10.1515/econ-2022-0084/html>
- Hoekman, B. (2024). Trade, productivity, and services input intensity: Evidence from firm-level data. *The European Journal of Development Research*.
<https://link.springer.com/article/10.1007/s10290-024-00548-2>
- Nam, H. J. (2024). Does trade openness promote economic growth? Evidence from ASEAN economies. *Journal of Asian Economics*, 78, 101781.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1042443124000519>
- Gorodnyi, N. A. (2025). The role of pricing and export diversification in global value chains. *Russian Journal of Economics*, 11(2), 200–218.
<https://rujec.org/article/144072/download/pdf/1290638>
- Tita, T. A. (2025). The role of exchange rate stability and international marketing strategy in export performance. SSRN Working Paper.
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=5343231
- UNCTAD. (2024). Review of Maritime Transport 2024.
<https://unctad.org/publication/review-maritime-transport-2024>
- World Trade Organization. (2023). World Trade Statistical Review 2023.
https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2023_e.htm
- CEPAL. (2023). Logística y comercio internacional en América Latina.
<https://www.cepal.org/es/publicaciones>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2023). Infraestructura y logística para el comercio

exterior. <https://www.iadb.org/es>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2023). Reporte de exportaciones agrarias. <https://www.gob.pe/mincetur>

PROMPERÚ. (2023). Perfil logístico de las exportaciones agrícolas peruanas. <https://www.promperu.gob.pe>

Gobierno Regional de Piura. (2023). Diagnóstico del sector agroexportador regional. <https://www.regionpiura.gob.pe>

Dirección Regional de Agricultura Piura. (2023). Anuario estadístico agrario regional. <https://www.gob.pe/agriculturapiura>