

CAPÍTULO VI

Dinámica competitiva y formación del valor CIF en el comercio internacional de uva fresca: evidencia del mercado estadounidense para el caso peruano (2003–2021)



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



OMNISCENS
PUBLISHING

Año 2026

CAPÍTULO VI

Dinámica competitiva y formación del valor CIF en el comercio internacional de uva fresca: evidencia del mercado estadounidense para el caso peruano (2003–2021)

Competitive dynamics and CIF value formation in the international trade of fresh grapes: evidence from the U.S. market for the Peruvian case (2003–2021)

DOI: <https://doi.org/10.71112/vmqy8y80>

José Alfredo Herrera Farfán
jherreraf@unp.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0002-2419-2524>
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

Manuel Hernán García Saba
mhgarcias@unp.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0002-0290-245X>
Universidad Nacional de Piura.
Perú

Víctor Hugo Ramírez Ordinola
vramirezo@unp.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0002-7749-9247>
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

Resumen

El comercio internacional de productos agrícolas perecibles se caracteriza por una elevada sensibilidad a los costos logísticos, a la dinámica competitiva y al comportamiento de la demanda en los mercados de destino. En este contexto, el presente estudio analiza los factores que inciden en la formación del valor CIF de las importaciones estadounidenses de uva fresca procedentes del Perú durante el período 2003–2021. La investigación adopta un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental, de nivel correlacional, tipo aplicado, multivariable y longitudinal, utilizando información secundaria proveniente de fuentes oficiales del comercio internacional. Mediante la aplicación de análisis de correlación de Spearman y modelos econométricos multivariados, se evalúa la influencia de variables asociadas a la demanda del mercado

estadounidense, la competencia internacional y las dinámicas comerciales sobre el precio CIF de importación. Los resultados evidencian que el valor CIF está determinado principalmente por factores de mercado, destacando la cantidad importada de uva peruana, el precio promedio de los principales países competidores y las exportaciones estadounidenses, mientras que variables como la producción local y las reexportaciones no presentan incidencia estadísticamente significativa. La discusión confirma que el mercado estadounidense de uva fresca opera bajo una lógica de transmisión internacional de precios y competencia interdependiente, en la que los exportadores ajustan sus valores CIF en función del entorno competitivo global más que de condiciones productivas internas del país importador. En conjunto, los hallazgos ponen de relieve que la competitividad de la uva fresca peruana depende fundamentalmente de su capacidad para gestionar costos logísticos, responder a la dinámica de precios internacionales y sostener estrategias de inserción en mercados de alta demanda y elevada competencia.

Palabras clave: valor CIF, comercio internacional, uva fresca, competencia internacional, costos logísticos

Abstract

International trade in perishable agricultural products is highly sensitive to logistical costs, competitive pressures, and demand conditions in destination markets. In this context, this study analyzes the factors influencing the formation of the CIF value of U.S. imports of fresh grapes originating from Peru over the period 2003–2021. The research adopts a quantitative approach with a non-experimental, correlational, applied, multivariable, and longitudinal design, using secondary data obtained from official international trade statistics. Spearman correlation analysis and multivariable econometric modeling are employed to assess the impact of demand-related variables in the U.S. market, international competitive conditions, and trade dynamics on the CIF import price. The results show that the CIF value is primarily driven by market-based factors, particularly the volume of Peruvian grape imports, the average prices of Peru's main exporting competitors, and U.S. grape exports. In contrast, domestic grape production and re-exports in the United States do not exhibit statistically significant

effects. The findings confirm that the U.S. fresh grape market operates under a mechanism of international price transmission and competitive interdependence, where CIF prices are shaped more by global market signals and competitive strategies than by domestic production conditions in the importing country. Overall, the study highlights that the competitiveness of Peruvian fresh grapes in the U.S. market depends largely on efficient logistics management, adaptation to international price dynamics, and strategic positioning within a highly competitive global trade environment.

Keywords: CIF value, international trade, fresh grapes, international competition, logistics costs

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional desempeña un papel central en el crecimiento económico y en la integración competitiva de los países dentro de los mercados globales, al facilitar la especialización productiva conforme a las ventajas comparativas y promover un uso más eficiente de los recursos disponibles. Mediante el intercambio de bienes y servicios, las economías amplían su oferta, atienden la demanda interna y generan mayores ingresos, con efectos positivos sobre el bienestar y la calidad de vida de la población. En este marco, las importaciones responden tanto a la insuficiencia de la producción nacional como a la inexistencia de determinados bienes en el mercado interno, mientras que las exportaciones permiten canalizar excedentes hacia mercados externos, configurando así los flujos del comercio internacional.

Sin embargo, los precios de los bienes comercializados internacionalmente no se determinan únicamente por la interacción entre oferta y demanda, sino que están influenciados por factores logísticos, costos de transporte, seguros, aranceles y otros componentes que inciden directamente en el valor CIF de las importaciones. Esta problemática adquiere especial relevancia en el comercio agrícola, donde los productos frescos requieren cadenas logísticas altamente eficientes y presentan una elevada sensibilidad frente a los costos asociados al comercio exterior.

A nivel internacional, la volatilidad de los costos logísticos ha generado distorsiones significativas en el valor CIF de los productos agrícolas. 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 de manera directa los precios de importación de alimentos frescos. De forma complementaria, la World Trade Organization (2023) señala que las disrupciones persistentes en las cadenas de suministro continúan impactando negativamente la competitividad de los países exportadores, especialmente en mercados altamente concentrados como el de Estados Unidos.

En el contexto latinoamericano, esta situación se ve intensificada por limitaciones estructurales en materia de 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 observados en 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 contribuyen al incremento del valor CIF de los productos agroexportables de la región.

En el ámbito nacional, el desempeño del Perú en el comercio agrícola internacional ha sido destacado, particularmente en el sector de la uva fresca. Según 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. No obstante, este posicionamiento internacional coexiste con una elevada estructura de costos, ya que PROMPERÚ (2023) señala que los costos logísticos representan aproximadamente el 34 % del valor total de las exportaciones agrícolas peruanas, lo cual limita su competitividad frente a otros proveedores internacionales.

A nivel 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 elevado

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 procedentes 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 conformada 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.

BASES TEÓRICAS

Comercio internacional y desempeño productivo: El comercio internacional se configura como un instrumento clave para la integración económica de los países y el fortalecimiento del desempeño productivo de las empresas. La literatura reciente evidencia que la inserción en mercados internacionales facilita el acceso a insumos de mayor calidad, tecnologías avanzadas y conocimientos productivos especializados, lo cual genera mejoras sustantivas en eficiencia y competitividad. Desde esta perspectiva, el comercio internacional no solo dinamiza las exportaciones, sino que también promueve procesos de aprendizaje, innovación y modernización industrial, especialmente relevantes en economías en desarrollo (Bandick, Karpaty & Tingvall, 2024).

Comercio exterior, productividad y servicios: El comercio exterior se vuelve un componente estratégico para el crecimiento económico cuando se articula a políticas de incremento de la productividad y utilización eficiente de servicios intermedios. Recientes evidencias empíricas demuestran que la utilización de servicios importados, como el transporte, la logística, la tecnología de la información y servicios financieros, eleva la productividad de las empresas que comercian con el exterior y fortalece su presencia en los mercados internacionales. De esta manera, el comercio exterior es

mucho más que bienes que se intercambian pues conforma una red de relaciones económicas que fortalecen la capacidad exportadora (Hoekman, 2024).

Apertura comercial y crecimiento económico: A nivel empírico, la apertura comercial ha sido ampliamente estudiada como un factor que determina el crecimiento económico a largo plazo. Investigaciones recientes indican que los países más abiertos experimentan un aumento automático del producto interno bruto, la productividad agregada y los ingresos per cápita. Sin embargo, estos fenómenos no son automáticos y dependen de la capacidad institucional y productiva de cada país para maximizar los beneficios del comercio internacional. En el caso de los países emergentes, la apertura comercial permite un gran crecimiento cuando se combinan con estrategias activas de fortalecimiento productivo (Nam, 2024).

Estrategias de precios y diversificación exportadora: La determinación de precios es un factor crítico en el comercio internacional y representa un aprendizaje clave para la competitividad de las exportaciones. Estudios recientes demuestran que las estrategias de precios eficaces se vinculan a la diversificación exportadora y la integración a las cadenas globales de valor. A través del ajuste de los precios a la capacidad del mercado internacional para producir a costos más competitivos, exportando según la calidad, la diferenciación y el nivel de competencia del mercado, las empresas llegan a niveles más altos de exportación sostenida. La política de precios es una herramienta estratégica de sobrevivencia y conquista en el mercado externo (Gorodnyi, 2025).

Importaciones, competitividad y encadenamientos productivos: Las importaciones cumplen una función crítica en mejorar la competitividad nacional otorgando acceso a bienes intermedios, insumos claves y tecnologías avanzadas. La evidencia muestra que las empresas que utilizan insumos importados registran una mayor productividad y que su nivel de integración a los mercados internacionales también es mejor. Además, las importaciones fomentan la formación de cadenas productivas, contribuyendo a la diversificación de la matriz productiva y al incremento del contenido tecnológico de las exportaciones (Bandick et al., 2024).

Comercio exterior, tipo de cambio y desempeño exportador: Existen factores macroeconómicos que condicionan el desempeño exportador, entre los que se encuentran la estabilidad del tipo de cambio y la implementación de políticas de marketing internacional. Estudios actuales confirman que la estabilidad del entorno macroeconómico, el comercio coherente y políticas y estrategias empresariales son claves para el pleno desarrollo de las exportaciones. De esta manera, el proceso de comercio exterior se presenta como un proceso dinámico que coloca el hecho comercial en una perspectiva que no solo incluyen decisiones de autoridad política, (Tita, 2025).

METODOLOGÍA

El desarrollo de esta investigación se llevo a cabo con el enfoque cuantitativo. El objetivo de este enfoque es recopilar, organizar y analizar información numérica relacionada con las variables de investigación. El aspecto fundamental del enfoque cuantitativo es que permitió al investigador examinar de manera objetiva las relaciones entre las variables, comprobadas con la medición del grado de relación y dependencia entre las misma, asimismo se contrastaron hipótesis. Estos resultados son generalizables, ya que los resultados son apoyados por la evidencia empírica. El enfoque cuantitativo puso al investigador en una posición que le permitió inferir válidamente acerca del fenómeno que estaba investigando, ya que es soportado en el análisis estadístico de datos representativos.

En cuanto al diseño metodológico, aplicamos un diseño no experimental, ya que, las variables no fueron manipuladas de manera intencional por el investigador. Por el contrario, su comportamiento fue analizado tal como se manifestó en la realidad, dentro de su contexto natural, observándose las relaciones entre las variables explicativas y la variable dependiente sin intervención directa. Este diseño resultó adecuado para el análisis de series estadísticas de carácter histórico asociadas al comercio internacional.

La unidad de análisis estuvo constituida por el total de las importaciones anuales realizadas por Estados Unidos correspondientes a las exportaciones peruanas de uvas frescas, identificadas bajo la partida arancelaria 080610. En este contexto, la población de estudio estuvo conformada por la totalidad de dichas importaciones durante el período comprendido entre los años 2003 y 2021. Se trata de una población finita,

considerando que, en dicho intervalo, el valor acumulado de las importaciones estadounidenses de uvas frescas procedentes del Perú alcanzó aproximadamente los 3 413 millones de dólares, mientras que el volumen total importado ascendió a 1 056 232 toneladas métricas.

Respecto a la muestra, no fue necesario aplicar técnicas de muestreo, dado que se trabajó con el universo completo de la población disponible. En consecuencia, se utilizó información secundaria integral correspondiente a las importaciones anuales de uvas frescas procedentes del Perú hacia el mercado estadounidense. información se procesó y recopiló a partir de fuentes oficiales y especializadas como ITC Trade Map, SIICEX, FAOSTAT, MINCETUR, INEI, SUNAT, ADEX, PROMPERÚ, MINAGRI, asegurando la confiabilidad, consistencia y validez de la información utilizada en el análisis.

El estudio sigue un procedimiento metodológico secuencial. En la primera etapa, se recuperaron y revisaron las estadísticas relacionadas con las variables del análisis: población, ingreso per cápita, volumen importado, precio de la uva fresca de la competencia extranjera, exportaciones, valor de las importaciones, producción nacional estadounidense de la subpartida 080610. En la segunda etapa, los resultados académicos revisados en la literatura sobre monetarias y de valores fueron ordenados sistemáticamente, se desarrolló un sistema informatizado. Con el costo de fabricación, que sirvió para crear una base de datos para el período de 2003 a 2021, la base de datos se utilizó para calcular y estimar el modelo formulado. Por ello, se presenta un modelo de regresión multivariable, se formula una función econométrica y se analizó el precio proyectado en 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 estadístico de la información. Como instrumento se utilizó 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.

Durante 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 empleadas, en concordancia con lo dispuesto en el artículo 23 del referido código institucional.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Según la tabla 1, el coeficiente de correlación entre la cantidad importada de uva fresca de Estados Unidos proveniente del Perú y el precio CIF de las importaciones de uvas frescas de Perú es de 0.781, con un nivel de significancia inferior al 5% (0.1%). Esto indica que existe una relación significativa entre ambas variables, sugiriendo que la variable independiente (cantidad importada de uva fresca) ejerce una notable influencia sobre la variable dependiente (precio CIF), explicando aproximadamente el 78.1% 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 11

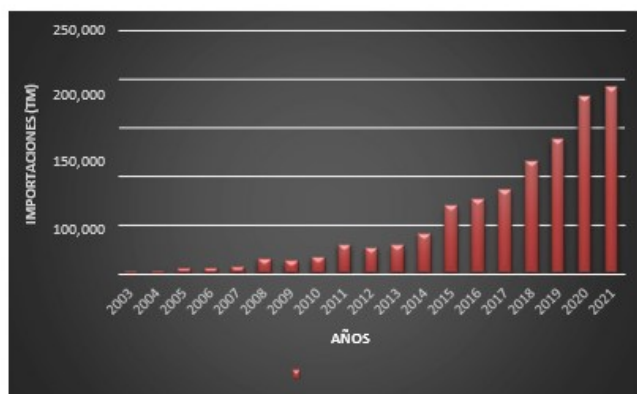
Coeficiente de correlación entre Cantidad importada de uva fresca de Estados Unidos procedentes del Perú y Precio CIF de las Importaciones de uvas frescas procedentes del Perú

	Rho de Spearman	Sig.	Intervalos de confianza 95%	
			Inferior	Superior
QM_US-PE	0.781	<0.001	0.495	0.914

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE 202

Figura 7

Importaciones de uva fresca de Estados Unidos procedentes del Perú (2003-2021)



PRECIO PROMEDIO DE LOS 4 PAISES PRINCIPALES COMPETIDORES DEL PERÚ EN LA EXPORTACIÓN DE UVA FRESCA A EE.UU.

De acuerdo con la tabla 2, el coeficiente de correlación entre el precio promedio de los cuatro principales competidores de Perú en la exportación de uva fresca a EE.UU. (Chile, México, Brasil y Sudáfrica) y el precio CIF de las importaciones de uvas frescas desde Perú es de 0.851, con un nivel de significancia inferior al 5% (0.1%). Esto indica una fuerte relación entre ambas variables, sugiriendo que la variable independiente (precio promedio de los competidores) tiene un impacto significativo en la variable dependiente (precio CIF), explicando aproximadamente el 85.1% 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 12

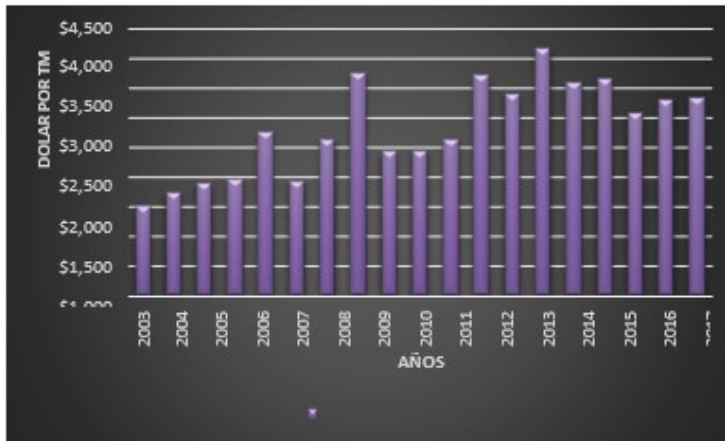
Coeficiente de correlación entre el Precio promedio de los 4 principales competidores del Perú en la exportación de uva fresca a EE.UU. y el Precio CIF de las Importaciones de uvas frescas procedentes del Perú

	Rho de Spearman	Sig.	Intervalos de confianza 95%	
			Inferior	Superior
PM_PROM_US	0.851	<0.001	0.638	0.943

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

Figura 8

Precio promedio de Importaciones en EE.UU. de uva fresca procedentes de cuatro principales exportadores (2003-2021)



PRODUCCION DE UVA FRESCA EN EE.UU.

Según la tabla 3, el coeficiente de correlación entre la producción de uva fresca en EE.UU. y el precio CIF de las importaciones de uvas frescas desde Perú es de 0.319, con un nivel de significancia del 18.3%, que es superior al 5%, lo que indica que no es estadísticamente significativo. Esto sugiere que no hay un grado relevante de dependencia o correlación entre ambas variables, por lo que la variable independiente (producción de uva fresca en EE.UU.) no influye de manera significativa en la variable dependiente (precio CIF de las importaciones). En términos de variabilidad, solo explica aproximadamente un 31.9%, lo cual no es suficiente para considerarla una relación significativa. Esta variable, no va a ser considerada más adelante para construir la función que nos permita realizar el pronóstico de los años 2022 y 2023

Tabla 13

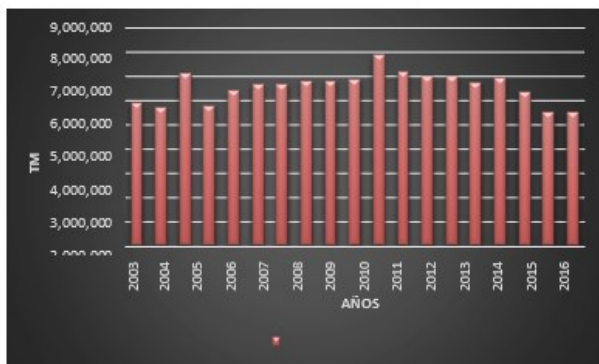
Coefficiente de correlación entre las variables Producción de uva fresca de EE.UU. y el Precio CIF de las Importaciones de uvas frescas procedentes del Perú

	Rho de Spearman	Sig.	Intervalos de confianza 95%	
			Inferior	Superior
PROD_US	0.319	0.183	-0.172	0.683

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

Figura 9

Producción de uva fresca de EE.UU. (2003-2021)



EXPORTACIONES DE UVA FRESCA DE EE.UU.

Según la tabla 4, el coeficiente de correlación entre la exportación de uva fresca de EE.UU. y el precio CIF de las importaciones de uvas frescas provenientes del Perú es de 0.682, con un nivel de significancia inferior al 5% (0.1%). Esto sugiere que hay un alto grado de dependencia o correlación entre ambas variables. En este sentido, la variable independiente (exportación de uva fresca de EE.UU.) ejerce una influencia significativa sobre la variable dependiente (precio CIF de las importaciones), explicando aproximadamente el 68.2% 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 14

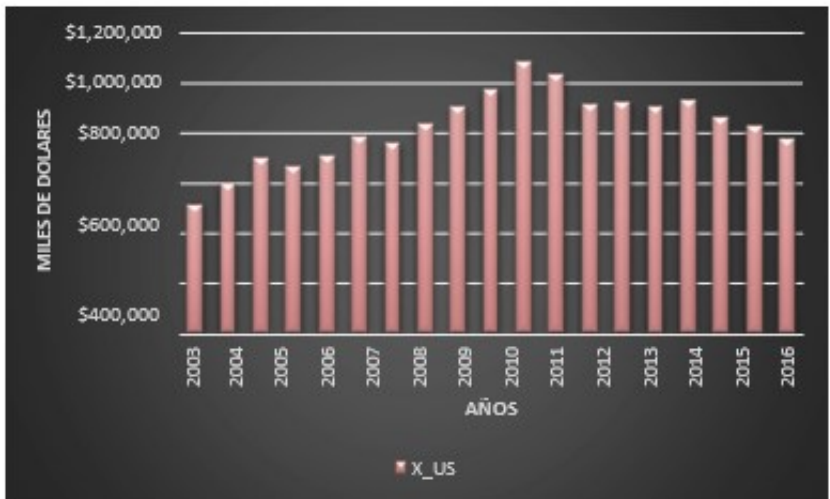
Coeficiente de correlación entre las variables Exportación de uva fresca de EE.UU. y el Precio CIF de las Importaciones de uvas frescas procedentes del Perú

X_US	Rho de Spearman	Sig.	Intervalos de confianza 95%	
			Inferior	Superior
	0.682	0.001	.318	0.871

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

Figura 10

Exportaciones de uva fresca de EE.UU. (2003-2021)



REEXPORTACIÓN DE UVA FRESCA DE EE.UU.

Según la tabla 5, el coeficiente de correlación entre la reexportación de uva fresca de EE.UU. y el precio CIF de las importaciones de uvas frescas provenientes del Perú es de -0.325, con un nivel de significancia del 17.5%, que supera el 5%. Esto sugiere que no hay un grado significativo de dependencia o correlación entre ambas variables. En otras palabras, la variable independiente (reexportación de uva fresca) no influye en la variable dependiente (precio CIF de las importaciones), explicando aproximadamente un 32.5% de su variabilidad. El signo negativo del coeficiente indica que, si existiera una relación, sería inversa, aunque esta relación no es

estadísticamente significativa. Esta variable, no va a ser considerada más adelante para construir la función que nos permita realizar el pronóstico de los años 2022 y 2023

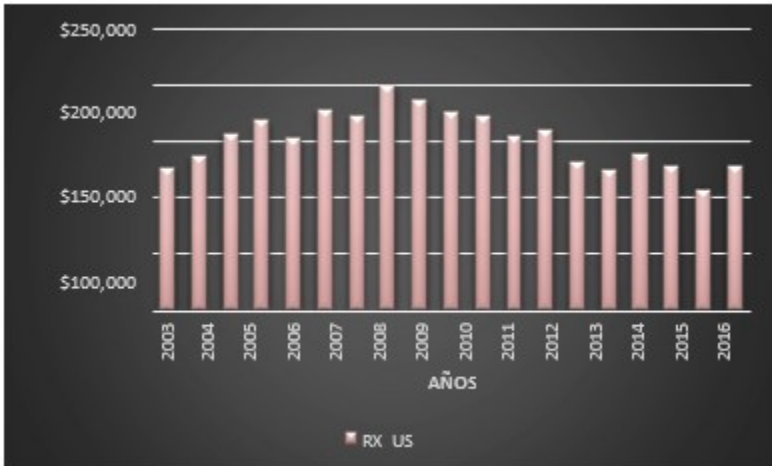
Tabla 15

Coefficiente de correlación entre las variables Reexportación de uva fresca de EE.UU. y el Precio CIF de las Importaciones de uvas frescas procedentes del Perú

	Rho de Spearman	Sig.	Intervalos de confianza 95%	
			Inferior	Superior
RX_US	-0.325	0.175	-.686	0.166

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

Figura 11
Reexportación de uva fresca de EE.UU. (2003-2021)



Las variables independientes que mejor se asocian a la variable dependiente (Precio CIF), son: Población USA (0.795), PBI per cápita (0.777), Precio promedio de 4 países competidores (0.851), exportaciones (0.682), Cantidad Importada de Perú (0.781). Y las que menos se asocian son: Producción local de uva (0.319) y las reexportaciones de Estados Unidos (-0.325); podemos observar en la tabla 4.4 que ambas variables tienen un nivel de significancia superior al 5%; esto implica que no tienen una correlación lineal ni mucho menos una dependencia con el Precio CIF, además sus coeficientes de correlación son de 0.319 y -0.325 respectivamente, muestran una baja correlación para poder explicar el Precio CIF.

DISCUSIÓN

La evidencia empírica obtenida en el estudio confirma que el valor CIF de las importaciones estadounidenses de uva fresca procedentes del Perú está determinado, de manera predominante, por factores vinculados a la dinámica del mercado internacional, la competencia entre exportadores y el comportamiento de la demanda, más que por variables asociadas a la producción interna del país importador. La inserción de este resultado en la literatura contemporánea del comercio internacional reside en la idea previa de que, en mercados agrícolas altamente integrados, los precios de importación responden más a estructuras de costos globales y mecanismos de transmisión internacional de precios.

La relación positiva y estadísticamente significativa entre la cantidad importada de uva fresca peruana y el precio CIF revela que, de alguna manera, el constante aumento de la demanda estadounidense ejerce presión directa sobre el valor de las importaciones. Este comportamiento es coherente con lo planteado por Nam (2024), quien señala que, en un contexto de demanda creciente y de cadenas logísticas tensionadas, el crecimiento de los volúmenes comercializados implica un encarecimiento de los costos unitarios, especialmente cuando se trata de productos perecibles que exigen muchos servicios de transporte refrigerado y control de calidad. Asimismo, Hoekman (2024) sostiene debido a la baja elasticidad de la demanda existente en productos agrícolas frescos, los crecientes costos se pueden trasladar fácilmente a precios finales, lo cual refuerza la relación observada entre volumen importado y valor CIF. Por otro lado, la correlación entre el precio promedio de los principales países competidores del Perú y el precio CIF de las importaciones peruanas es suficiente para interpretarlo como un mecanismo de transmisión. Por lo tanto, queda claro que el mercado de uva fresca de EE. UU. opera casi totalmente basado en precios de referencia internacional, implementando la lógica a través de la cual los importadores extranjeros ajustan sus precios en función de los precios internacionales de otros países exportadores, como Chile, México, Brasil y Sudáfrica. En este sentido, Gorodnyi (2025) argumenta que, en mercados con productos relativamente homogéneos y estándares de calidad similares, la competencia internacional limita la capacidad de fijación autónoma de precios, promoviendo la convergencia de valores CIF entre exportadores. De forma complementaria, Bandick, Karpaty y Tingvall (2024) destacan que la competencia global no solo condiciona los precios, sino que también refuerza la dependencia de los exportadores respecto a las dinámicas del mercado internacional.

Por el contrario, la producción de uva fresca en Estados Unidos no presenta una relación estadísticamente significativa con el precio CIF de las importaciones peruanas, lo que sugiere que el mercado estadounidense no opera bajo una lógica de sustitución directa entre producción interna e importaciones. Este resultado coincide con lo señalado por Tita (2025), quien sostiene que, cuando la producción doméstica no cubre plenamente la demanda o responde a calendarios productivos distintos, las importaciones se mantienen como un componente estructural del abastecimiento, sin que los niveles de producción interna influyan de manera directa sobre los precios de importación. En el caso de la uva fresca, la estacionalidad y la segmentación del consumo refuerzan esta dinámica de complementariedad productiva.

Asimismo, la correlación positiva entre las exportaciones de uva fresca de Estados Unidos y el precio CIF de las importaciones peruanas sugiere la presencia de flujos de comercio intraindustrial. Hoekman (2024) explica que las economías desarrolladas pueden simultáneamente importar y exportar productos similares, diferenciados por calidad, presentación o destino final, lo que genera una coexistencia de flujos comerciales que no responde exclusivamente a déficits productivos internos. Esta dinámica contribuye a explicar por qué las exportaciones estadounidenses se asocian al comportamiento del precio CIF, sin desplazar las importaciones procedentes del Perú.

La ausencia de una relación significativa entre las reexportaciones de uva fresca desde Estados Unidos y el precio CIF confirma que este flujo comercial no constituye un factor determinante en la formación del valor de importación peruano. Bandick et al. (2024) señalan que las reexportaciones suelen responder a estrategias logísticas específicas y a la redistribución hacia terceros mercados, sin incidir de manera directa en los precios de origen cuando los mercados finales difieren.

En conjunto, los resultados del estudio permiten afirmar que el valor CIF de la uva fresca peruana importada por Estados Unidos se configura a partir de una combinación de factores vinculados a la demanda, la competencia internacional y la estructura del comercio exterior, mientras que las variables productivas internas del país importador desempeñan un rol secundario. Esta evidencia refuerza la necesidad de fortalecer la eficiencia logística, mejorar la competitividad frente a países competidores y consolidar estrategias de inserción internacional que permitan al Perú sostener su posicionamiento en el mercado estadounidense bajo condiciones de alta competencia y volatilidad de costos.

CONCLUSIÓN

Por lo tanto, el presente estudio permite concluir que el valor CIF de las importaciones estadounidenses de uva fresca de Perú está determinado principalmente por factores asociados a la dinámica del mercado internacional, antes que por variables productivas internas del país importador. Asimismo, la evidencia empírica demuestra que los mecanismos de formación de precios están determinados por condiciones de demanda, competencia entre oferentes extranjeros y precios de los costos logísticos, ratificando la hipótesis que el mercado de uva fresca opera bajo una estructura altamente integrada y sensible a las fluctuaciones de mercado exterior

Así, los hallazgos anteriores confirman la hipótesis que el aumento en cantidad importada de uva fresca peruana se correlaciona de moda positiva y significativa al aumento del precio CIF, lo que evidencia que la expansión de la demanda estadounidense genera presiones sobre costos de importación. En consecuencia, del punto de vista práctico, este comportamiento sugiere que en productos perecibles el aumento de volúmenes comercializados no necesariamente implica economías de escala en términos de precios, sino exacerba costo unitario ante exigencias logísticas, costos de transporte refrigerado y control de calidad.

De igual manera, la fluctuación del precio promedio en los principales países competidores del Perú resultó ser el determinante más influyente en el valor CIF, confirmando así la existencia de un mecanismo de transmisión internacional de precios en el mercado estadounidense de uva fresca. Esta evidencia muestra que el Perú no fija su precio de forma aislada; al contrario, el sistema internacional de precios establecido condiciona su comportamiento, debido a que la estrategia de precios de sus competidores impacta de manera directa en las importaciones peruanas.

Por su lado, la producción de uva fresca en Estados Unidos no mostró una incidencia relevante sobre el precio CIF correspondiente a las importaciones provenientes del Perú, por lo que se puede concluir que el mercado funciona bajo un modelo donde no existe una lógica de sustitución directa entre producción interna e importación. La estacionalidad de la producción, la segmentación del consumo y la complementariedad productiva explican que las importaciones peruanas mantengan su relevancia independientemente de los niveles de producción doméstica.

De igual forma, la relación positiva entre las exportaciones de uva fresca de Estados Unidos y el precio CIF de las importaciones peruanas evidencia la coexistencia de flujos de comercio intraindustrial, en los cuales un mismo país puede importar y exportar productos

similares sin que ello implique un desplazamiento directo de las importaciones. Este comportamiento confirma la complejidad del comercio agrícola internacional y la importancia de factores estratégicos y comerciales en la formación de precios.

En suma, la falta de una relación estadísticamente significativa entre las reexportaciones estadounidenses y el precio CIF fortalece la conclusión de que este flujo de comercio en particular no es un determinante relevante del valor de la importación peruana. En general, los resultados revelan que la competitividad de la uva fresca peruana en el mercado estadounidense depende más de la habilidad del país exportador de mantener y mejorar los costos logísticos y de adaptarse a los comerciantes precio internacional que de los factores internos del país de comprador.

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>