

La competitividad del comercio de uva en el mercado internacional y en Estados Unidos: el caso de México y Perú

The competitiveness of grape trade in the international market and in the United States: the case of Mexico and Peru

Karina Valencia Sandoval¹

Danae Duana Avila²

Recibido: 22 de febrero de 2019 Aceptado: 2 de junio de 2019

DOI: <https://doi.org/10.33110/cimexus140103>

RESUMEN

Se investigó la competitividad del comercio de uva de México y Perú en el mercado internacional y, específicamente, a los Estados Unidos por tratarse de un mercado en franco crecimiento. Se emplearon cuotas de exportación, el Índice de Ventaja Comparativa Revelada y Ventaja Comparativa de Exportaciones, además se usó el Análisis de Participación Constante en el Mercado (CMS). Los resultados muestran que, pese a que México es uno de los principales proveedores de alimentos de Estados Unidos, en el comercio de uva no es competitivo, caso contrario a Perú quien cada vez se posiciona como un proveedor importante del fruto. Para futuras líneas de investigación se recomienda realizar el estudio para los mercados europeos y asiáticos como alternativa de expansión y crecimiento para ambos países. Se pudo concluir que Perú ha incrementado las exportaciones mejorando la competitividad de la viticultura nacional logrando mayores beneficios comerciales.

Palabras clave: uva, competitividad, Índice de Ventaja Comparativa Revelada, Ventaja Comparativa de Exportaciones Análisis de Participación Constante en el Mercado.

ABSTRACT

The competitiveness of grape trade from Mexico and Peru to the international market and, specifically, to the United States was investigated because it is a growing market. Export quotas, the Revealed Comparative Advantage Index and Comparative Export Advantage were used, and the Constant Market Par-

¹ Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México. Correo electrónico: karivalss@hotmail.com

² Profesor investigador adscrito a la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México. Correo electrónico: duananos@yahoo.com.mx

icipation Analysis (CMS) was used. The results show that although Mexico is one of the main suppliers of food in the United States, in the grape trade it is not competitive, unlike Peru, which is increasingly positioned as an important supplier of the fruit. For future lines of research, it is recommended to carry out the study for the European and Asian markets as an alternative for expansion and growth for both countries. It was concluded that Peru has increased exports by improving the competitiveness of national viticulture, achieving greater commercial benefits.

Keywords: Grape, competitiveness, Revealed Comparative Advantage Index, Comparative Export Advantage Constant Market Participation Analysis.

Clasificación JEL: F12

INTRODUCCIÓN

La competitividad ha sido estudiada desde diferentes vertientes como base para la elaboración de políticas públicas y como un reflejo del desarrollo económico de las naciones, “a mayor o menor crecimiento económico mayor o menor tasa de crecimiento del comercio mundial” (Gómez y González, 2017).

El cultivo de uva (*Vitis vinifera*) tiene un alta importancia económica, cultural y religiosa, destinando 31% de su producción al consumo fresco, 2% comercializada como fruta seca y el resto (67%) empleada en la elaboración de vinos y otro tipo de bebidas alcohólicas (Borja, García, Reyes y Arellano, 2016).

Torres, Omaña, Chalita, Valdivia y Morales (2014) se suman a lo anterior mencionando que el alto valor de producción del fruto denota, para las zonas productoras, una fuente considerable de divisas y empleo.

Fernández (2013) señala que la viticultura representa un motor destacable en el desarrollo de la economía mundial, destacando en su producción los países europeos (Italia, España y Francia), en América destacan Chile, Argentina y la Costa Oeste de Estados Unidos, mientras que en África los principales productores de uva son República de Sudáfrica, Egipto y Argelia, mientras que en el continente asiático sobresalen Turquía e Irán (Tabla 1).

Año/Continente	América	Europa	Asia	África
2000	929	4 844	1 517	338
2001	958	4 772	1 574	342
2002	955	4 717	1 624	341
2003	961	4 669	1 663	351

2004	955	4 622	1 650	356
2005	969	4 540	1 649	370
2006	980	4 505	1 627	381
2007	986	4 434	1 600	381
2008	998	4 368	1 576	380
2009	1 005	4 278	1 628	369
2010	1 003	4 196	1 702	369
2011	1 015	4 109	1 741	375
2012	1 039	4 052	1 809	372
2013	1 064	4 039	1 861	367
2014	1 073	4 005	1 900	366

Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV,2018)

Por otra parte, el principal importador de uva es Estados Unidos, seguido de Alemania, Países Bajos y Reino Unido. En la lista de exportadores mundiales destacan Chile, Estados Unidos, Italia, Turquía y Sudáfrica (SAGARPA, 2017).

Tabla 2				
Consumo per cápita de los principales importadores de uva (kg)				
Año	Estados Unidos	Alemania	Países Bajos	Reino Unido
2000	2.9	4	1.9	2.4
2001	2.7	4	2.4	2.5
2002	3.1	3.8	1.8	2.8
2003	2.5	3.4	2.4	2.9
2004	2.7	3.6	0.5	3.3
2005	3	3.6	0.3	3.5
2006	2.4	3.8	3.6	3.7
2007	2.8	3.5	6.2	3.7
2008	2.8	2.8	4.1	3.8
2009	2.7	3	4.2	3.4

2010	2.8	3.1	4	3.5
2011	2.7	3.1	1.9	3.3
2012	2.8	3.1	2.5	3.3
2013	3.2	3.1	2.3	3.4
2014	3.5	3.4	2.5	3.5

Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV, 2018)

PRODUCCIÓN Y COMERCIO DE UVA EN MÉXICO

La crisis agrícola y la modernización industrial son vertientes estudiadas sobre la situación del campo mexicano, defendiendo por una parte el consumo interno como factor de crecimiento y equidad y, por otra, la concentración de la productividad como agente de competitividad internacional. No obstante, el crecimiento industrial ha sobrepasado la prosperidad agrícola vivida durante el “milagro mexicano” (1950-1970), viéndose que la agroindustria requiere materia prima en cantidades y calidad que el campo mexicano no ha logrado cubrir en su totalidad; “en las últimas cuatro décadas la agricultura mexicana se ha caracterizado por la baja capacidad de oferta para satisfacer la demanda interna, el pobre desarrollo de los mercados y niveles de ingresos bajos para la mayoría de los productores” (Sánchez, 2014, p.947).

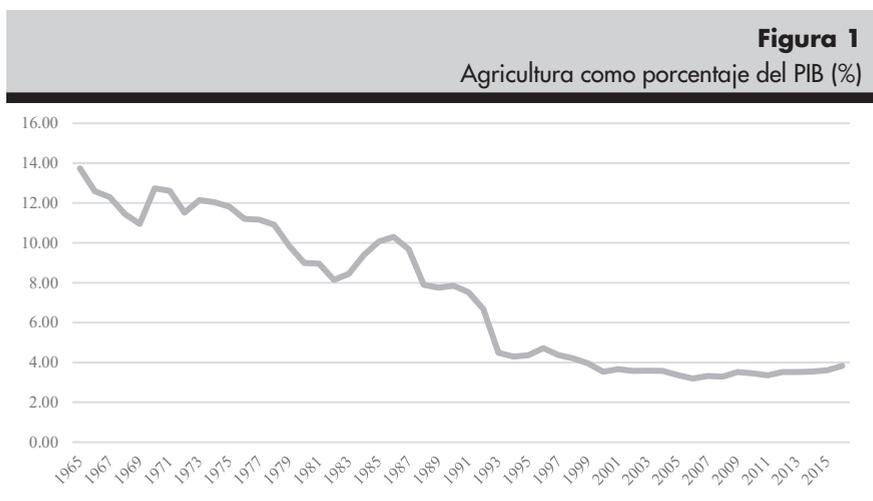
El sector agrícola ha enfrentado cambios que han incidido en su producción y competitividad. Sánchez (2014) menciona que a partir de 1960 comenzó a perderse la autosuficiencia del sector agropecuario comenzando la dependencia alimentaria e incrementándose la desigualdad entre las zonas rurales y urbanas; aunado a la marginación del paisaje agrícola, las crisis y condiciones económicas del país han mermado el crecimiento del PIB agrícola (figura 1).

Rubio (2008) enumera, como variables que inciden en la condición del campo, el incremento en los precios de los bienes, déficit alimentario, escaso financiamiento al sector, encarecimiento de los alimentos, desvalorización y migración, entre otros. Málaga y Williams (2010) señalan también como causas de la situación del campo, el proceso de reformas económicas que el gobierno mexicano inició en la década de los años ochenta, entre ellos, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Hernández y Salinas (2009) apuntan que el ganador del TLCAN fue el sector agroexportador que impulsó el comercio internacional de frutas y hortalizas contrastando con el panorama del mercado interno desintegrado paulatinamente.

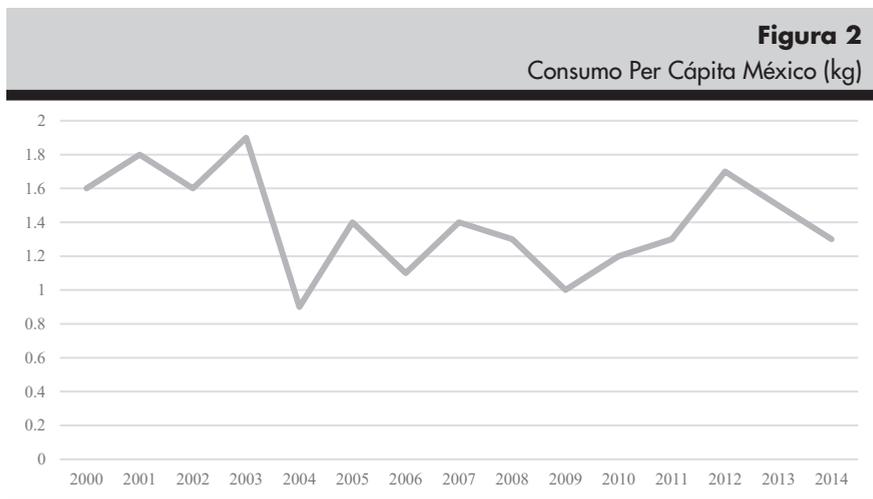
Aunado a lo anterior, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) menciona que la productividad del campo influye tanto económica como socialmente al repercutir en la seguridad alimentaria, costo de vida e ingreso real de la población; además, de la

actividad primaria dependen alrededor de 5,538,979 personas, siendo tanto agricultores (56%) como peones o jornaleros (44%) (INEGI, 2016).

Por sus características, la uva se produce principalmente en zonas cálidas siendo el norte del país el responsable del 96% de la uva que se produce en México, destacando Sonora, Baja California, Zacatecas, Coahuila y Aguascalientes. La época de mayor consumo es durante el último mes del año debido a las festividades propias de la temporada. Datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV) indican que entre el año 2000 y 2014, el consumo per cápita promedio fue de 1.4 kg (Figura 2).

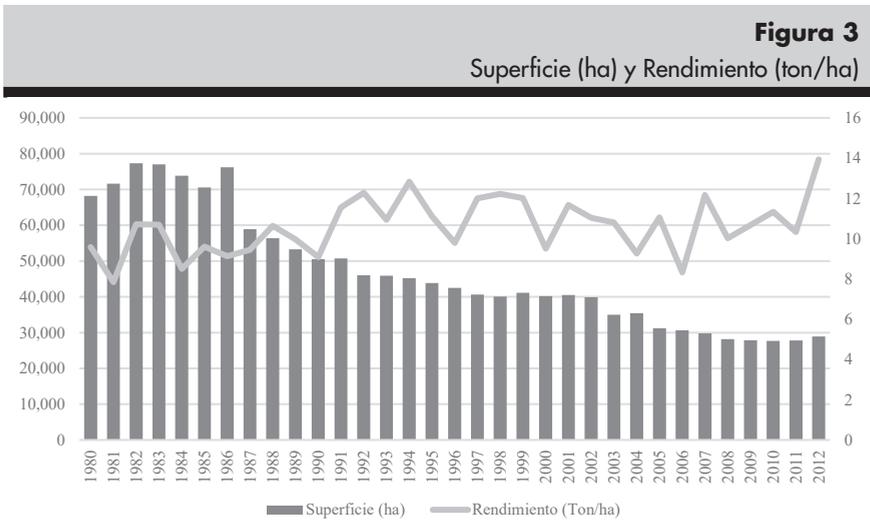


Fuente: elaboración propia con datos de Banco Mundial (2017).

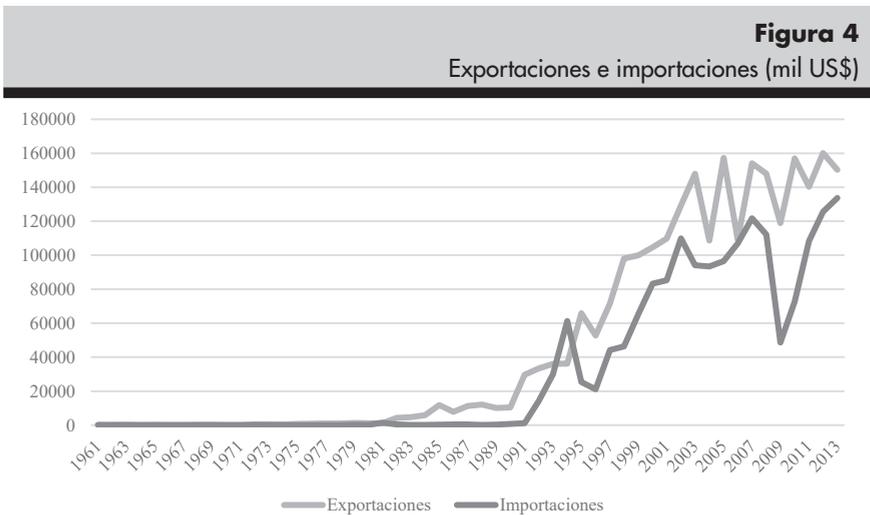


Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV, 2018)

Acerca del espacio destinado para el cultivo, en 2014 la superficie sembrada fue 60% menor a la de 1980, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA, 2017) señala que si bien ha disminuido la superficie el rendimiento ha aumentado como consecuencia de la mecanización de las tierras plantadas, reportando que el 93.16% del territorio cuenta con tecnología y asesoramiento técnico. En el período 1980-2012 el rendimiento promedio fue de 10.6 ton/ha. (Figura 3).



Fuente: elaboración propia con datos de SIACON.



Fuente: elaboración propia con datos de FAOSTAT (2018)

Moquegua	4,685	30	447	1,821	1,627	609	68	0	0	0	0	0	84
Piura	147,263	692	0	0	0	0	600	900	1,800	5,415	26,677	96,073	15,106
San Martín	1,595	117	92	123	157	209	167	154	177	116	102	102	81
Tacna	6,729	453	1,918	3,817	439	102	0	0	0	0	0	0	0
Tumbes	201	67	0	0	0	0	0	0	0	0	128	0	6

Fuente: Sistema Integrador de Estadística Agraria, 2018

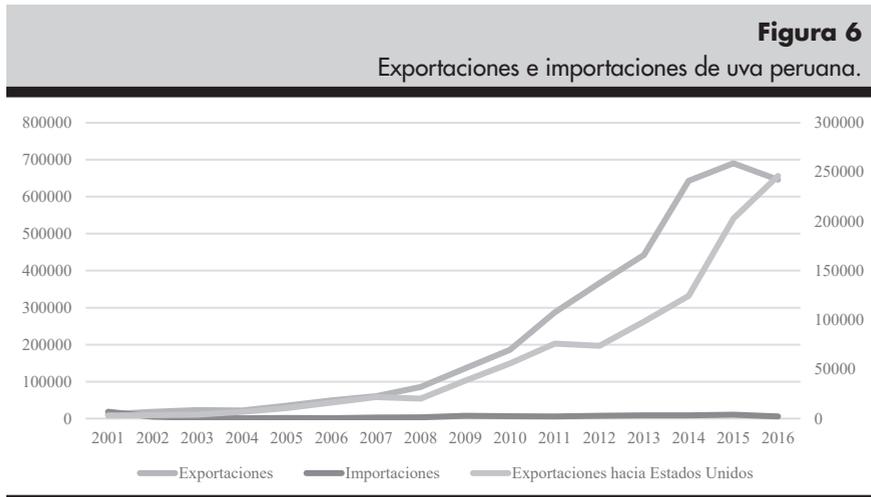
El Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI) ubica a Perú como el cuarto país en cuanto a producción en América Latina, destacando la importancia de la uva al colocarlo en el quinto lugar en relevancia en la agricultura del país, cuestión que se refleja en el crecimiento sostenido que ha presentado desde principios de los noventa, incrementando de 55,431 ton. en 1990 a 689,957 ton. en 2016 como resultado del incremento en la superficie cosechada y su rendimiento (Figura 5).



Fuente: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (2018)

El MINAGRI ha destacado que las exportaciones de uva peruana se han incrementado como resultado en el aumento de la demanda a nivel internacional y la apertura de nuevos destinos como resultado de nuevos tratados comerciales firmados por las autoridades. Duarte (2018) menciona que, durante 2015, la uva fue el principal producto agrícola de exportación no tradicional, lo que significa 0.175% del PIB peruano. El grueso de las exportaciones del producto peruano (29.3%) se destinan al mercado estadounidense, pese a tener enlistados aproximadamente 40 países con quienes realizan algún tipo de intercambio. García (2011) señala que la situación geográfica de Perú le permite disfrutar de la contra estación con respecto a Europa y Estados Unidos.

Sobre las importaciones, éstas se han reducido conforme al incremento en la producción nacional (MINAGRI, 2018) (Figura6).



Fuente: Elaboración propia con datos de Trade Map, 2018.

Pese a lo anterior, Perú presenta ciertas limitantes que inciden en el sector agropecuario: costos elevados de transporte, marco legal inadecuado, poco valor agregado y mercado informal (García, 2011).

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

Málaga y Williams (2010) realizaron un análisis de competitividad de los productos agrícolas mexicanos, entre sus hallazgos se enumera que las exportaciones de uva al mercado europeo han disminuido, caso contrario a lo ocurrido en el mercado estadounidense. Pese a esto, desatacan que México no posee una ventaja competitiva clara en cuanto a exportaciones de productos agrícolas.

Torres, et al. (2014) mencionan que una de las áreas de oportunidad que tienen los productores de uva en México es la posibilidad de obtener mayores ganancias si el producto se destina a la Unión Europea.

Torres (2009) analiza la competitividad del aguacate a Estados Unidos, destaca la importancia del producto en el mercado americano haciendo referencia al producto como competitivo y que la tendencia se mantendrá en los próximos años.

Duarte (2018) explica que el mercado exportador de uva en Perú ha evolucionado positivamente ubicando al país como uno de los principales exportadores del fruto, reconociendo la calidad, producción sostenida y la fitosanidad como elementos importantes para su comercialización.

Avendaño (2008) hace referencia a la participación en el mercado internacional destacando los productos agropecuarios, dando paso a economías

emergentes haciendo referencia al mercado norteamericano como el principal destino de frutas y hortalizas frescas, comparando el desempeño competitivo entre México y sus competidores principales Chile, Perú y Guatemala, utilizando el método de participación constante en el mercado.

García (2011) apunta que, pese a que el sector agropecuario de Perú ha presentado cifras positivas en su crecimiento, se ha visto afectado por las condiciones climáticas, el bajo rendimiento en la producción, los altos costos de transporte y la falta de experiencia empresarial entre los agricultores lo que disminuye el valor agregado de sus cosechas.

Dado lo anterior, se tiene como objetivo analizar la competitividad del comercio de uva de México y Perú al mercado internacional y, específicamente, a los Estados Unidos considerando que éste importa el doble de las uvas que exporta y que, además, se trata de un mercado en franco crecimiento.

METODOLOGÍA

Para alcanzar el objetivo se toman, en primera instancia, indicadores relacionados a la participación del mercado como factor de competitividad y posteriormente el método de Análisis de Participación Constante en el Mercado (CMS por sus siglas en inglés):

Cuotas de exportación (CMX)

Estriba en medir la importancia de cada país en cuanto a las exportaciones mundiales, posibilita contrastar el valor de las exportaciones de un sector en un país determinado con el valor total de las exportaciones a nivel mundial de dicho sector. Algebraicamente se presenta como:

$$CMX = (X_{ij} / X_{im}) 100 \quad (1)$$

Siendo el valor de las exportaciones nacionales del sector i y el valor de las exportaciones mundiales del sector i (US\$). Omaña et al. (2014) especifican que los resultados varían entre 0 y 100, siendo el de mayor valor el más competitivo.

Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) y Ventaja Comparativa de Exportaciones

Este es usado para señalar la importancia que tienen las exportaciones de un producto "X", que efectúa un determinado país, frente a las exportaciones de este mismo producto en el resto del mundo. El IVCR es uno de los indicadores más aceptados para el cálculo de la competitividad. Vollrath (1991) citado por Avendaño (2008) lo define algebraicamente como:

$$IVCR_{i,t} = \frac{(X_{ia}/X_{iw})}{(X_{ta}/X_{tw})} \quad (2)$$

Donde X_{ia} es el valor de las exportaciones de la mercancía (i) por parte del país (a), X_{iw} se denomina como el valor de las exportaciones del producto (i) por parte del mundo (w), mientras que X_{ta} es el valor de las exportaciones totales (t) por parte del país (a) y, finalmente, X_{tw} es el valor de las exportaciones totales (t) en el mundo (w).

El Banco Central de Reserva de El Salvador (2018) sugiere que el IVCR permite comparar la ventaja comparativa de exportaciones entre dos países de modo algebraico, renombrando al IVCR como VCE:

$$VCE_{Pa Pb} = \frac{VCE_{Pa}}{VCE_{Pb}} \quad (3)$$

Donde los subíndices hacen referencia a los países A y B; si el resultado es mayor a uno representa una ventaja a favor del país A, mientras que si fuese menor a la unidad la ventaja correspondería al país B.

Ríos y Castillo (2015) refieren que un resultado positivo o mayor a uno identifica a los productos con ventaja comparativa; cuanto más alto el IVCR, más favorable la posición competitiva de un producto en el mercado internacional. Caso contrario, al detectar un IVCR negativo o menor a uno.

Omaña, et al (2014), sugieren reformular el coeficiente de tal modo que permita conocer la ventaja comparativa revelada en una economía específica. De tal modo que:

$$VCRE_{ije} = ((M_{ije}/M_{nje})/(M_{ie}/M_{ne})) \quad (4)$$

Donde $VCRE_{ije}$ es la ventaja comparativa revelada de las importaciones del producto i del país j en el mercado e , M_{ije} es el valor de las importaciones del país e del producto i del país j , M_{nje} representa el valor total de las importaciones totales del país e provenientes del país j y, finalmente, M_{ne} es el valor de las importaciones totales del país e .

Método de Análisis de Participación Constante en el Mercado

La competitividad es un componente que se utiliza para medir los flujos de las exportaciones de un país en el contexto internacional. Propuesto por Leamer y Stern, el método de Análisis de Participación Constante en el Mercado (CMS) descompone el crecimiento de las exportaciones y estudia el comportamiento de los factores estructurales, de competitividad explicando el desempeño en un periodo de tiempo determinado, llamado participación constante del mercado (Torres, 2009). Entonces, el primer nivel de descomposición se expresa

algebraicamente como:

$$\Delta q = S_j \circ \Delta Q_j + \Delta S_j Q_j \circ + \Delta S_j \Delta Q_j \quad (5)$$

Donde el significado de cada variable es:

S= Participación de mercado de un país específico.

q = Exportaciones del país al mercado de referencia.

Q = Exportaciones del grupo de países competidores que exportan al mercado de referencia (el estándar).

De la fórmula anterior se realiza una diferenciación con respecto al tiempo, se obtiene:

$$\Delta q = q^1 - q^0 = s^0 \Delta Q + Q^1 \Delta s \quad (6)$$

$$\Delta q = s^0 \Delta Q + [\sum_i s_i^0 \Delta Q_i - s^0 \Delta Q] + [\sum_i \sum_j s_{ij}^0 \Delta Q_{ij} - \sum_i s_i^0 \Delta Q_i] \sum_i \sum_j Q_{ij}^1 \Delta s_{ij} \quad (7)$$

$$s^0 = \frac{q^0}{Q^0} = \frac{\sum_i s_i^0 Q_i^0}{\sum_i Q_i^0} \quad (8)$$

$$s^1 = \frac{q^1}{Q^1} = \frac{\sum_i s_i^1 Q_i^1}{\sum_i Q_i^1} \quad (9)$$

$$s^H = \frac{q^H}{Q^H} = \frac{\sum_i s_i^0 Q_i^1}{\sum_i Q_i^1} \quad (10)$$

$$\text{Efecto estructural} = s^H - s^0 = \frac{\sum_i s_i^0 Q_i^1}{\sum_i Q_i^1} - \frac{\sum_i s_i^0 Q_i^0}{\sum_i Q_i^0} \quad (11)$$

La ecuación seis solo es válida para periodos de tiempo infinitamente cortos pero si se descomponen a intervalos la ecuación se describe en la ecuación siete.

Posteriormente, se incorpora en el análisis el efecto de segundo orden se incorpora un componente dinámico que tiene la interacción entre cambios en la participación y cambios en la demanda.

$$\frac{\sum_i s_i^1 Q_i^1}{Q^1} - \frac{\sum_i s_i^0 Q_i^0}{Q^0} = \frac{\sum_i s_i^0 Q_i^1}{Q^1} - \frac{\sum_i s_i^0 Q_i^0}{Q^0} + \frac{\sum_i s_i^1 Q_i^0}{Q^1} - \frac{\sum_i s_i^0 Q_i^0}{Q^1} + \frac{\sum_i s_i^1 Q_i^1}{Q^1} - \frac{\sum_i s_i^0 Q_i^1}{Q^1} - \frac{\sum_i s_i^1 Q_i^0}{Q^1} + \frac{\sum_i s_i^0 Q_i^0}{Q^1} \quad (12)$$

$$\Delta Q = r Q^0 - Q^0 + [\sum_i r_i Q_i^0 - r Q^0] + [\sum_i \sum_j r_{ij} Q_{ij}^0 - \sum_i r_i Q_i^0] + [Q^1 - \sum_i \sum_j r_{ij} Q_{ij}^0] \quad (13)$$

En esta fórmula 13 se incluye la composición de las exportaciones en términos de productos y de mercado cómo un factor explicativo de cambio adicional en las exportaciones, el efecto estructural se descompone en tres factores (ecuación 14): el efecto crecimiento que muestra el impacto de un aumento en la demanda mundial, el efecto mercancía y el efecto mercado.

$$\Delta Q_i = \sum_i \Delta q_j = \sum_i q_{ij} \left(\frac{\Delta M}{M}\right) + \sum_i q_{ij} \left[\left(\frac{\Delta M_j}{M_j}\right) - \left(\frac{\Delta M}{M}\right)\right] + \sum_i q_{ij} \left[\left(\frac{\Delta q_{ij}}{q_{ij}}\right) - \left(\frac{\Delta M_j}{M_j}\right)\right] \quad (14)$$

Efecto demanda

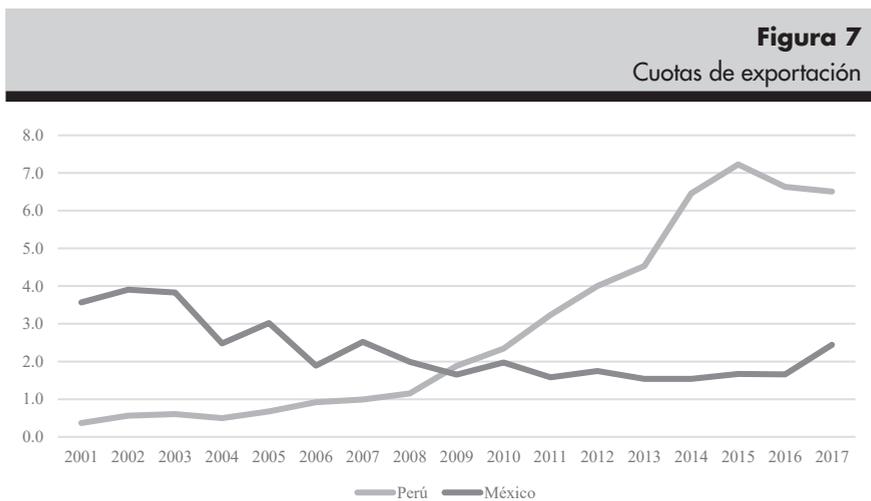
Efecto estructural

Efecto competitividad

El efecto estructural representa el cambio que se da de manera hipotética en las exportaciones esperadas suponiendo que la participación en el mercado del país que se analiza se mantiene constante. El residual es la diferencia entre exportaciones reales y las esperadas que se asocian a la competitividad, un signo negativo se interpreta como la pérdida de competitividad debido al aumento que se da en los precios más rápido que el resto de los países competidores, lo que representa una pérdida de participación en el mercado.

RESULTADOS

La Tasa Media de Crecimiento (TMC) de las cuotas de exportación de México del periodo 2001-2017 fue de -2.33 mientras para Perú la TMC de las CMX fue de 19.6 punto porcentuales, lo que confirma a este último como un exportador importante del fruto (Figura 7).



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos.

Por otra parte, según los datos de la tabla 4, se muestra que Perú está exportando más de uva, en términos relativos, al mundo, de lo que hace con el resto de sus productos. En 2015, la uva peruana abarcó gran parte del mercado mundial con un IVCR de 35.42, lo que significa que sus exportaciones del fruto fueron 34.42 veces más que su participación total en las exportaciones

de otros productos, lo que concuerda con los datos presentados en la figura 7 y por MINAGRI; por su parte, México ha presentado lapsos en que el IVCR ha sido menor a uno lo que significa una desventaja en el concierto mundial de uva. El VCE reafirma lo anterior, México mantiene una desventaja frente a las exportaciones peruanas (tabla 4).

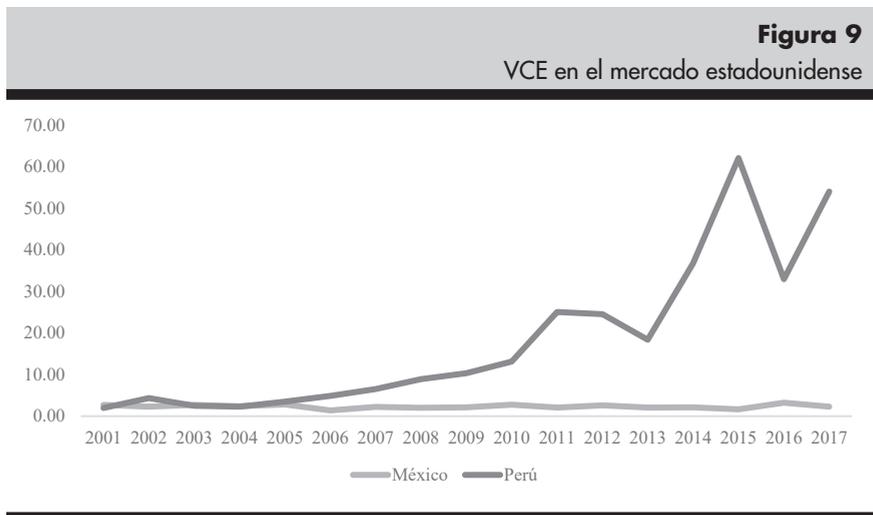
Tabla 4			
IVCR y VCE _{MEX/PER} (2001-2017)			
Año	IVCR		VCE _{MEX/PER}
	México	Perú	
2001	1.38	3.30	0.42
2002	1.56	4.74	0.33
2003	1.74	5.00	0.35
2004	1.20	3.55	0.34
2005	1.46	4.09	0.36
2006	0.90	4.61	0.20
2007	1.28	4.87	0.26
2008	1.09	5.89	0.19
2009	0.89	8.71	0.10
2010	1.00	9.86	0.10
2011	0.82	12.61	0.06
2012	0.87	15.86	0.05
2013	0.77	20.21	0.04
2014	0.74	31.70	0.02
2015	0.72	35.42	0.02
2016	0.71	29.26	0.02
2017	1.05	25.85	0.04

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos

Participación de las importaciones del mercado estadounidense

Con respecto a la competitividad de ambos países específicamente en el mercado estadounidense, la figura 8 muestra que Perú mantiene mayor competi-

vidad a comparación de México teniendo un VCE de hasta dos dígitos, mientras que el fruto mexicano tuvo un promedio de apenas 2.3. La explicación a este evento puede derivarse de lo expresado por Rojas et al. (2001) y citado por Borja et al. (2016) “la apertura comercial de la economía mexicana repercutió negativamente en el sector agropecuario al permitir las importaciones de productos derivados de la uva a menor precio”. Además, sostienen que se ha presentado un mal manejo en los viñedos, plagas, sequías y consecuencias derivadas de las crisis económicas.



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos

Análisis de Participación Constante en el Mercado

El efecto estructura, competitividad y crecimiento representan un aumento positivo en los índices, se observa que Estados Unidos a nivel internacional ocupa el primer lugar por encima de los efectos que tienen Perú y México, eso se debe a que es el principal comprador; por otro lado, el efecto estructura de Perú ha superado el efecto de México mostrando que las exportaciones peruanas han aumentado.

Con los resultados anteriores, se puede observar que Perú se ha mantenido en un nivel competitivo y le ha favorecido el crecimiento en la demanda de uva, es necesario mostrar que Perú registra un comportamiento favorable, lo que representa la parte de cambio hipotético en las exportaciones atribuibles a cambios en la competitividad específicamente al mercado Alemán, uno de los principales competidores de Centroamérica; para el caso de Estados Unidos es difícil hacer un comparativo ya que a nivel internacional es el segundo productor después de China.

Sin embargo, los datos muestran un extraordinario mejoramiento de la competitividad de la uva peruana en relación a sus competidores lo que se apoya en la hipótesis de que un factor explicativo relevante en el desempeño de las exportaciones durante el periodo analizado.

Tabla 5
Participación del mercado

Efecto	Perú	Estados Unidos	México
Efecto estructura	17185	27179	16603
Efecto Competitividad	10639	23524	1042
Efecto crecimiento	12589	32546	17952
Efecto de mercado	4596	-5367	-1349

Fuente: elaboración propia con datos de Trade Map: 2001-2017.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Pese a que México es uno de los principales proveedores de alimentos de Estados Unidos, con respecto a la uva, la competitividad presenta tendencias negativas, la misma situación se manifiesta en el mercado internacional en donde no logra destacar.

Por su parte, Perú ha incrementado las exportaciones mejorando la competitividad de la viticultura nacional logrando mayores beneficios comerciales de sus tratados comerciales, logrando competir y obteniendo ventaja en el concierto mundial.

A pesar de la larga historia de Perú en el mercado internacional de frutas y hortalizas frescas es notoria la participación de este sector en las exportaciones agroalimentarias y totales de este país.

El aumento de competitividad se puede asociar a la disminución de sus principales competidores, la producción de uva registra un aumento promedio de 15% de 196.6 mil toneladas a 690 mil toneladas, resultado del comportamiento de la demanda mundial y de la expansión de nuevos mercados, consecuencia de la firma de tratados comerciales entre Perú y Estados Unidos, la Unión Europea y China. Por lo tanto, la tendencia de la producción peruana es seguir creciendo.

Otra característica del aumento que se registra en las exportaciones es la ventaja competitiva que tiene Perú, ya que produce uva durante todo el año permitiendo abastecer la demanda del producto a nivel internacional durante el periodo de baja producción por parte de los principales exportadores y consumidores de uva, periodo que va de enero a abril, el cual es aprovechado para competir con sus principales competidores el resto del año.

Cabe mencionar que en la actualidad se experimentan temporadas donde la exportación de uva crece; dicho periodo va de los meses diciembre a marzo, lo cual indica que la producción depende del desabastecimiento mundial del producto. Esta situación ha registrado un aumento a nivel internacional, al pasar del cuarto lugar en 2017 al tercero en 2018.

El índice de ventaja revelada demuestra que hay una mayor especialización, lo que implica que otros países competidores están perdiendo participación en el mercado, lo cual se debe a que no existe una dependencia total de EEUU.

Para futuras líneas de investigación se recomienda realizar el estudio para los mercados europeos y asiáticos como alternativa de expansión y crecimiento para ambos países.

BIBLIOGRAFÍA

- Avendaño, B. (2008). "Globalización y competitividad en el sector hortofrutícola: México, el gran perdedor" en *El cotidiano*. Vol. 23, núm. 147. Enero – febrero 2008, pp. 91-98.
- Avendaño, O. (2017). "Reforma agraria y movilización campesina en Chile (1967-1973) y Perú (1969-1976)" en *Revista Latinoamericana*. Vol. 16, núm. 47. 2017, pp. 15-42.
- Banco Central de Reserva de El Salvador (2018) "Aplicación del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) al comercio entre el Salvador y Estados Unidos" en: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1639836357.pdf>
- Borja, M., García, J. A., Reyes y Arellano (2016) "Rentabilidad de los sistemas de producción de uva (*vitis vinífera*) para mesa e industrial en Aguascalientes, México" en *Agricultura, Sociedad y Desarrollo*. Vol. 13, núm. 1. Enero-marzo 2016, pp. 151-168.
- Hernández J. M. y Salinas, E. (2009) "Visión retrospectiva del campo mexicano" en *El Cotidiano* No.156, pp. 63-75. En: < <http://www.redalyc.org/pdf/325/32512743004.pdf>>
- Duarte, F. (2018). "Análisis exploratorio del mercado exportador de uva fresca y el potencial del control biológico en vid: el caso peruano" en *Revista de Micro y Pequeñas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco*. Vol. 4, núm. 1. Enero – junio 2018, pp. 127 – 153.
- Fernández, J. (2013). "La evolución reciente del sector vitivinícola internacional" en *Revista digital para estudiantes de geografía y ciencias sociales*. Vol 4, núm 39. Febrero 2013, pp. 173-194. En: <<https://web.ua.es/es/revista-geographos-giecryal/documentos/julio-fernandez.pdf>>
- García, E. (2011). "Competitividad en el Perú: Diagnóstico, sectores a priorizar y lineamientos a seguir para el periodo 2011-2016" en *Journal of Globalization, competitiveness and governability*. Vol. 5, núm.

1. Enero – abril 2011, pp. 112-141. En: <<http://www.redalyc.org/pdf/5118/511851326002.pdf>>
- Gómez, C. y González, J. (2017). “Competencia y competitividad de las exportaciones de México y China en el mercado estadounidense: nueva evidencia” en México y la Cuenca del Pacífico. Vol. 6, núm. 16. Enero – abril 2017, pp. 79-105.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2016). “Estadísticas a propósito del... día del trabajador agrícola (15 de mayo)” Datos Nacionales. En: <http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/aproposito/2016/agricola2016_0.pdf>
- Leamer, E.E., and R.M. Stern (1970). “Quantitative International Economics.” Allyn and Bacon, Inc., Boston, USA, cap. 7 :**171-183**.
- Málaga, J. y Williams, G. (2010). “La competitividad de México en la exportación de productos agrícolas” en Revista mexicana de agronegocios. Vol. 27. Julio-diciembre 2010, pp. 295-309. En: <<http://www.redalyc.org/pdf/141/14114743002.pdf>>
- Omaña, J. M., Almora, I., Cruz, B., Hoyos, G., Quintero, J. M. y Fortis, M. (2014). “Competitividad de la carne de ganado de bovino entre los países miembros del TLCAN 1997-2008” en Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas. Vol. 5, núm 2. Febrero – marzo 2014, pp. 175-189.
- Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV). (2018). “Bases de datos y estadísticas” En: <<http://www.oiv.int/es/>>
- Ríos, J. A. y Castillo, M. L. (2015). “La competitividad de la carne fresca de res mexicana en el mercado estadounidense” en Estudios Fronterizos. Vol. 16, núm. 32. Julio – diciembre 2015, pp. 221-245.
- Rubio, B. (2008) “De la crisis hegemónica y financiera a la crisis alimentaria: Impacto sobre el campo mexicano” en Argumentos. Vol. 21, núm. 57. Mayo-Agosto 2008, pp. 35-52. En: <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-57952008000200003&lng=es&nrm=iso>
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). (2017). Planeación Agrícola Nacional, 2017-2030. Uva mexicana. En: <<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/257085/Potencial-Uva.pdf>>
- Sánchez Cano, J. E. (2014). “La política agrícola en México, impactos y retos” Revista mexicana de agronegocios. Vol. 35. pp: 946-956. En: <<http://www.redalyc.org/pdf/141/14131676004.pdf>>
- Sistema Integrador de Estadística Agraria (SIEA). (2018). Series Históricas de Producción Agrícola - Compendio Estadístico (SISCA). En: <http://siea.minag.gob.pe/siea/?q=actividades-estad%C3%ADsticas-del_sistema_agr%C3%ADcola>
- Torres, A., Omaña, J. M., Chalita, L. E., Valdivia, R. y J. Morales (2014) “Análisis de rentabilidad y distribución de la uva de mesa de Hermosi-

llo Sonora en Estados Unidos y la Unión Europea” en Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas. Vol. 5, núm. 8. Noviembre-diciembre 2014, pp: 1365-1376.

Torres, V. (2009). “La competitividad del aguacate mexicano en el mercado estadounidense” en Revista de Geografía Agrícola. Núm 43. Julio – diciembre 2009, pp: 61-79.