

## Análisis de la cadena productiva del macerado de uva (*Vitis labrusca* L.) en la región San Martín

### Analysis of the productive chain of grape maceration (*Vitis labrusca* L.) in the San Martín region

Vidaurre Rojas, Pierre<sup>1</sup> [\[0000-0002-2727-3717\]](https://orcid.org/0000-0002-2727-3717)

<sup>1</sup>Universidad Nacional San Martín, Tarapoto, Perú  
[pvidaurre@unsm.edu.pe](mailto:pvidaurre@unsm.edu.pe)

**Resumen.** La presente investigación surge como respuesta a la presencia de problemas como la poca disponibilidad para establecer asociaciones entre los transformadores de la uva, así como la incapacidad del gobierno local y regional para gestionar programas de desarrollo. El objetivo general formulado fue el determinar los factores de la cadena productiva que están limitando la oferta del producto macerado de uva (*Vitis labrusca* L.) en la Región San Martín (2018). En cuanto a lo metodológico, se diseñó una investigación no experimental con un nivel exploratorio - descriptivo y correlacional. Se trabajó con una muestra no probabilística de 15 transformadores de macerado de uva. El resultado principal alcanzado fue que: el proceso de abastecimiento desde la óptica del transformador muestra serias limitantes en cuanto a su componente de control de calidad de la materia prima, tanto para la uva y el aguardiente, además, no se viene realizando el análisis fisicoquímico proximal de aguardiente de caña. La conclusión principal muestra un entorno desfavorable para los proveedores de materia prima, debido a la inexistencia de capacidades para garantizar un producto de calidad; no hay presencia de desarrollo tecnológico debido a que la agricultura se desarrolla de manera empírica; del mismo modo no poseen poder de negociación y muestra un bajo aprovechamiento de sus áreas de cultivo y poco acceso a créditos. Además, por la falta de asociatividad, se ven limitados a acceder a programas de apoyo público.

**Palabras clave:** canales de venta, cadenas productivas, macerado de uva, oferta de producto, San Martín, uvachado

**Abstract.** This research arises as a response to the presence of problems such as the limited availability to establish associations between grape processors, as well as the inability of the local and regional government to manage development programs. The general objective formulated was to determine the factors of the production chain that are limiting the supply of the macerated grape product (*Vitis labrusca* L.) In the San Martín Region (2018). Regarding the methodological, a non-experimental research was designed with an exploratory - descriptive and correlational level. We worked with a non-probabilistic sample of 15 grape maceration transformers. The main result achieved was that: the supply process from the perspective of the transformer shows serious limitations in terms of its component of quality control of the raw material, both for the grape and the liquor, in addition, the Proximal physicochemical analysis of cane liquor. The main conclusion shows an unfavorable environment for raw material suppliers, due to the lack of capacities to guarantee a quality product; there is no presence of technological development due to the fact that agriculture is developed empirically; in the same way, they do not have bargaining power and show low use of their cultivated areas and little access to credit. Furthermore, due to the lack of associativity, they are limited to accessing public support programs.

**Citar como:** Vidaurre Rojas, P. (2021). Análisis de la cadena productiva del macerado de uva (*Vitis labrusca* L.) en la región San Martín. *Revista Agrotecnológica Amazónica*, 1(1), 62-74. <https://doi.org/10.51252/raa.v1i1.144>

**Recibido:** 15/11/2020

**Revisado:** 15/12/2020

**Publicado:** 31/01/2021

**Keywords:** sales channels, productive chains, grape maceration, product offer, uvachado, San Martín

## 1 Introducción

La producción y comercialización de bebidas alcohólicas supone uno de los principales negocios en el mundo que, durante el año, llega a movilizar miles de millones de dólares, esto debido a la alta demanda que existe por este tipo de bebidas. Al respecto, China es el país en el que se presenta una mayor cantidad de bebidas alcohólicas, siendo esta, al igual que países como Estados Unidos, Brasil, Rusia, Alemania, Japón, México, Gran Bretaña, India y Francia, las que acaparan el 70% de consumo mundial (Petovel 2015).

En el Perú, es uno de los países en el que la cerveza, es la bebida alcohólica preferida, con un consumo per cápita de 47 litros anuales, siendo el vino, la segunda bebida más consumida con un 1.5 litros de consumo per cápita anuales. De igual manera, los destilados suponen un consumo anual por persona de 1 litro aproximadamente. Según Ghezzi (2018), el 93.3% de empresas son MYPES, de las cuales, gran parte son informales, ello debido a que, como explica Tello (2014) los microempresarios tienen temor que al momento de formalizarse desaparezca por los altos costos que le pueda acarrear, así como por la presencia de SUNAT, que, mediante a su poder coercitivo, se centra en la recaudación, más no en el desarrollo de un sistema tributario que favorezca a las pequeñas empresas.

Pese a que múltiples estudios han demostrado que la asociatividad es un instrumento que permite el alcanzar la calidad, en el Perú, esta práctica no se encuentra difundida (Ghezzi, 2018). En tal sentido, es común que las empresas dedicadas a la transformación del macerado de la uva, pierdan oportunidades en el mercado, al incumplir con criterios y normas de calidad, así como con los puntos críticos de control (Sistema HACCP).

Entre otros problemas que se presentan a nivel de los transformadores, es que, en su mayoría no llevan a cabo controles de calidad a la materia prima que se consiguen, de igual manera, tienen desconocimiento acerca de las normas nacionales e internacionales vigentes dentro de su sector económico. Sin embargo, no es de sorprender que, muchos transformadores se encuentren satisfechos con sus actuales niveles de venta en un ámbito local. Es necesario entonces mencionar que, los factores y problemas mencionados estarían limitando la comercialización nacional e internacional de un producto en un mercado potencial. En base a la realidad analizada, se formula la siguiente interrogante: ¿Cuáles son los factores de la cadena productiva que limitan la oferta del producto macerado de uva (*Vitis labrusca l.*) en la Región San Martín 2018? De igual modo, se planteó como objetivo general: Determinar los factores de la cadena productiva que están limitando la oferta del producto macerado de uva (*Vitis labrusca l.*) en la Región San Martín 2018. Finalmente, la hipótesis formulada fue: La cadena productiva del macerado de uva (*Vitis labrusca l.*) evidencia dificultades en los eslabones de abastecimiento, transformación y comercialización, limitando su crecimiento en la oferta del producto.

En cuanto a las limitaciones que se lograron establecer durante el desarrollo de la investigación, se encuentran: la resistencia de los productores a la inversión sobre el proceso productivo, el desconocimiento de métodos de comercialización modernos, el temor a emprender sobre nuevos horizontes comerciales, el desconocimiento de los beneficios de asociarse, así como la carencia de estrategias comerciales.

### 1.1 Antecedentes

En la tesis “Caracterización de las empresas chilenas exportadoras de vino” concluye que la industria vitivinícola chilena cuenta con ventajas competitivas, relacionadas al entorno geográfico en la que se producen, las bondades fitosanitarias del territorio, clima y suelos favorables para el desarrollo de la actividad, así como una vasta experiencia vinificadora, lo cual, permite el desarrollo de productos diferenciales. Cuenta con un adecuado nivel tecnológico; existe competitividad en las empresas y adecuado encadenamiento de las empresas que conforman este sector productivo. Los actores de esta industria incorporan diferentes niveles de integración en sus actividades, independientemente de su tamaño y de los productos que abarcan. Además, un aspecto importante es la calidad de los insumos (Garrido 2012).

En la tesis “Asociatividad de pequeños productores de aguardiente para la elaboración y comercialización de un licor macerado con frutas exóticas a Baltimore - EE.UU. 2016”, se menciona que, la principal meta de los agricultores es la de obtener un producto de calidad que genere aceptabilidad del aguardiente en el mercado de Estados Unidos, por lo cual se ven en la necesidad de capacitaciones y asesorarse en tecnologías técnico-agrícolas de manera continua. De este modo se evidencia que la asociatividad en el distrito de Magdalena (provincia de Cajamarca) constituye una oportunidad de crecimiento para los productores locales (Cojal y Rojas 2016).

En la tesis “Estudio de caso de la cadena de valor compuesta por los productores de kishuará, CAPAC Perú y Supermercados Peruanos 2009 – 2013” se establece que la cadena de valor presenta como fortaleza al producto de las papas nativas, así como de las bondades que encierran y que se viene revelando mediante investigaciones, usos y aplicaciones (Ramírez 2013).

### 1.2 Bases teóricas

El Ministerio de Producción (2015), establece que la cadena productiva es la unión de una serie de agentes económicos correspondientes a la generación y entrega de insumos, producción, transformación y comercialización, incluso, el consumidor final. Cuando estos agentes económicos están articulados en términos de tecnología, financiamiento y/o capital bajo condiciones de cooperación y equidad; entonces nos encontramos frente a una cadena productiva competitiva, capaz de responder, rápidamente, a los cambios que ocurran en el mercado internacional; transfiriendo información desde el productor, último integrante de la cadena, hasta el mismo predio del productor agropecuario.

Noriega (2009), señala que una cadena es un sistema; por lo que está conformada por cuatro actividades básicas, que pueden considerarse como los principales eslabones: la producción, la transformación, la comercialización y el consumo. Dentro de cada una de estas actividades se desarrollan a su vez, diversos procesos en los cuales intervienen una gran cantidad de actores. Estos actores son organizaciones o empresas que, dependiendo de su capacidad, influirán en la competitividad de la cadena, así como la de sus interacciones y desempeño.

Damien y Camacho (2006) indican que la cadena productiva, constituye un sistema que se encuentra conformado por actores concatenados y una serie de procesos productivos, de transformación y de comercialización de un determinado producto bajo un entorno específico. Los actores se someten a la influencia de diversas condiciones ambientales y políticas.

Da Silva y De Souza (2007) indican que la mezcla de diversos factores, influyen sobre la forma en la que se organiza y se desempeña una cadena. Para poder evaluarlo, es necesario identificar y evaluar la contribución de sus impulsores sobre una determinada situación. Estos autores proponen seis factores (entorno, tecnología, estructura del mercado, coordinación de la cadena, gestión de empresa e insumos), de los cuales, solo se tomaron en cuenta para la investigación:

- a. Entorno. Son políticas, instituciones y servicios de soporte, que forman el ambiente general para los actores de la cadena y dependiendo de la forma en que se dispongan pueden respaldar o perjudicar.
- b. Tecnología: Se refiere a los procesos, métodos y equipos empleados en la producción, procesamiento y comercialización, así como actividades de investigación y desarrollo (I&D) y su transferencia.
- c. Coordinación de la cadena: Hace referencia a la “encuadernación de los flujos físicos, financieros y de información, así como el intercambio de los derechos de propiedad en toda la cadena”. Permite y contribuye la planeación y sincronía de flujos y cambios entre los diferentes integrantes de la cadena (Da Silva y De Souza 2007);
- d. Insumos: Constituyen los elementos necesarios para la producción, siendo estos la tierra, mano de obra y el capital, y cuyos costos en los diferentes segmentos de una cadena influyen sobre los resultados que a obtener
- e. Asociatividad: Según Gelis (2016), la relación que establezcan los actores en una cadena productiva, influye sobre el aspecto económico, así como en la provisión de ciertos servicios y bienes, ya sea en la etapa primaria o en la distribución hacia el consumidor. Dependiendo de la estructura que presente la cadena productiva, los eslabones pueden verse beneficiados en mayor o menor proporción.

## 2 Materiales y Métodos

El diseño de investigación fue no experimental - transaccional, dado que no se ha manipulado de forma deliberada las variables, analizando además el problema en un tiempo determinado. De igual modo, es descriptivo correlacional, debido a que se describió y posteriormente se estableció la relación entre los eslabones de la cadena productiva con la oferta del producto (Kerlinger y Howard, 2011; Edmonds y Kenedy, 2017; Reiro, 2016; Kumar, 2011)

El ámbito de estudio fue la región San Martín durante el periodo 2018, estando la población y muestra conformadas por 15 empresas formales que elaboran licores regionales y que cuentan con registro sanitario para la producción de esta bebida. Así mismo, el instrumento de recolección de datos fue el cuestionario de preguntas, mismo que contiene preguntas referentes a cadena productiva de la uva trabajando dimensiones como el abastecimiento y transformación. En cuanto a las propiedades del instrumento, se encontró que este es confiable según un alfa de Cronbach de 0.71, además, la validación se entregó por medio de juicio de expertos.

## 3 Resultados y discusiones

### 3.1 Resultados

#### Principales actores de la cadena productiva del macerado de uva

El principal actor es el que transforma, controla y comercializa, debido a que es el que se provee de los insumos esenciales para la elaboración del uvachado, cómo lo son la uva y el aguardiente, mismo que se abastece de diferentes personas, careciendo así de una adecuada articulación de participantes. Cabe indicar que, la particularidad que presenta la cadena productiva a nivel de la locación analizada, es que el eslabón de producción no se encuentra debidamente desarrollado.

#### Proveedores de materias primas: Uva

Se ha establecido que, el principal proveedor de uva a nivel de la región San Martín, es el distrito de San Antonio de Cumbaza, mismo que se encuentra dentro de la provincia de San Martín. Se entrevistó a 15 transformadores, algunos de ellos también son productores. Es preciso indicar que, cada productor de uva, destinan alrededor de 1/4 a 2 hectáreas de terreno para la producción de este insumo.

El distrito de San Antonio de Cumbaza se encuentra ubicado a 450 y 700 metros sobre el nivel del mar y su territorio abarca una extensión de 387.76 kilómetros cuadrados. Se ubica en las coordenadas geográficas 6° 25' 25" latitud sur y 7° 24' 50" longitud oeste. Geográficamente se constituye como el principal centro de producción de aguardiente hecho a base de uva en la Región de San Martín. Este distrito se ubica al norte de la ciudad de Tarapoto, ciudad de mayor número de población y que cuenta con una importante presencia comercial.

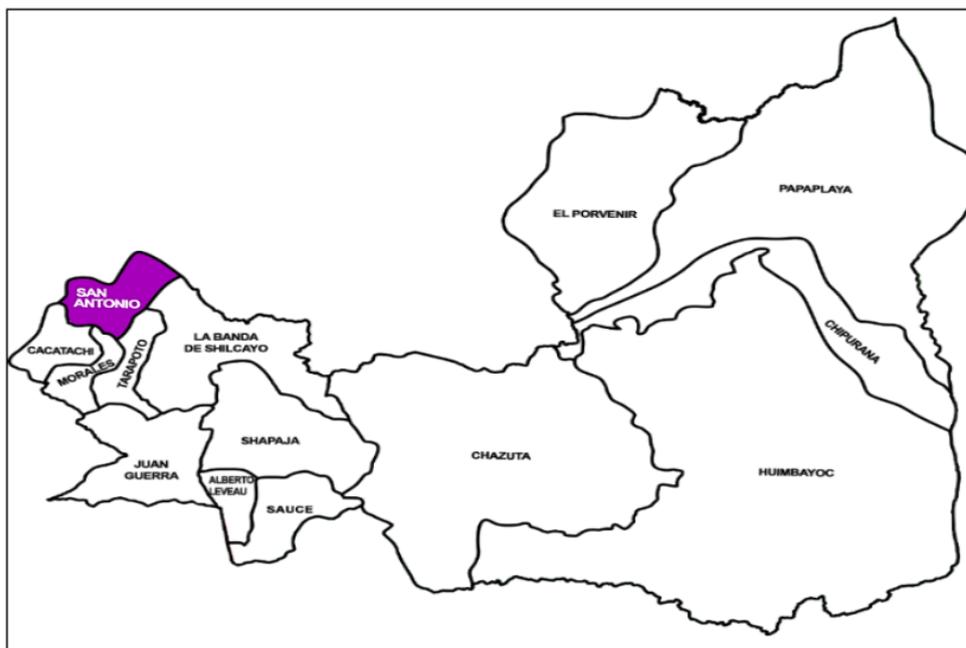


Figura 1: Distrito de San Antonio de Cumbaza ubicado en la provincia de San Martín.

### Características de la producción de los proveedores de uva

Según MINAGRI (2017) el distrito de San Antonio de Cumbaza se centra primordialmente en la siembra de caña de azúcar, plátano, vid y cacao; de los cuales, la uva, cuenta con una serie de derivados como el vino, uvachado y el destilado. La *Vitis labrusca l.*, durante el año 2017, contó con una superficie instalada de 35 hectáreas/año; un volumen de producción de 284 Ton/año y una producción promedio de 8.11 TM por hectárea. Esta uva es destinada principalmente para la elaboración del uvachado, bebida alcohólica típica que identifica a la región. De este modo, el distrito de San Antonio de Cumbaza se ha logrado posicionar como la principal zona vitícola

La Tabla 1 muestra la producción de *Vitis labrusca l.* variedad Isabella dentro del distrito de San Antonio de Cumbaza. A partir del análisis efectuado, es posible apreciar una disminución del 39.70% al comparar los datos entre los años 2008-2017; de igual manera, entre los 4 últimos años, la variación en la producción es relativa. En el caso de la superficie cosechada, la relación se encuentra de la mano con la producción, debido a que se muestra una disminución del 40.68% desde el 2008 hasta el 2017. En el aspecto de rendimiento, se evidencia una evolución casi lineal, relativamente, constante desde el 2008. Finalmente, el precio de vid en las chacras (terrenos destinados al cultivo de ciertos productos) se incrementó en 150% a finales del 2017 en comparación al 2018.

**Tabla 1***Producción, superficie cosechada y rendimiento de vid en San Antonio de Cumbaza - Región San Martín.*

<b>Años</b>	<b>Producción (toneladas)</b>	<b>Superficie cosechada (hectáreas)</b>	<b>Rendimiento (Kg/hect.)</b>	<b>Precios de vid (S./kg)</b>
<b>2008</b>	471	59	7983.05	1.20
<b>2009</b>	341	39	8730.77	1.02
<b>2010</b>	316	39	8096.15	1.02
<b>2011</b>	312	39	8000.00	1.46
<b>2012</b>	313	39	8000.00	1.92
<b>2013</b>	314	39	8025.64	1.74
<b>2014</b>	272	39	8051.28	2.00
<b>2015</b>	272	34	8000.00	2.33
<b>2016</b>	280	35	8000.00	2.81
<b>2017</b>	284	35	8114.29	3.00

*Fuente:* (Ministerio de Agricultura y Riego, 2017)

En la Tabla 2 se aprecia que, de un total de 32 proveedores de uva, dos cuentan con un cuarto (0.25) de hectárea destinada a la producción de la vid, 13 cuentan con media hectárea, cinco poseen tres cuartos de hectárea, nueve de una hectárea y tres entre una hectárea y media y dos hectáreas. Los viticultores dedican sus actividades en familia, desde el cultivo hasta la comercialización, conocen de manera relativa el rendimiento de sus parrales y lo desarrollan de forma tradicional; en cuanto a la cosecha, contratan de manera conjunta con el transformador, personal para desarrollar esta actividad, compartiendo equitativamente el pago; la disposición de mano de obra con experiencia es accesible en la localidad. El cultivo de la vid se desarrolla en función a la experiencia ancestral que poseen los pobladores de la zona, como resultado de ello, cuentan y disponen el uso de herramientas de trabajo tradicionales, no siendo de mayor uso y aplicación, los recursos tecnológicos modernos, que incrementen no solo la cantidad producida, sino la calidad del producto final.

**Tabla 2***Principales proveedores de uva de San Antonio de Cumbaza para los transformadores de macerado de uva.*

<b>Hectáreas cosechadas</b>	<b>Viticultores</b>
0.25	2
0.50	13
0.75	5
1.00	9
1.50	2
2.00	1
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>

*Fuente:* Elaboración propia

La Tabla 3 muestra información recolectada en esta investigación sobre la caracterización del cultivo local de la uva, ello en función al análisis de algunas características principales en el cultivo de la vid.

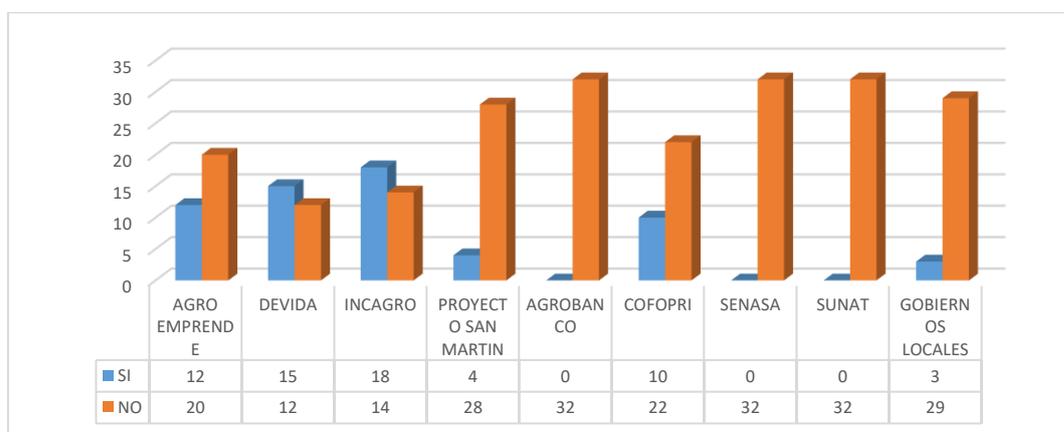
**Tabla 3**  
*Características de los factores del manejo de la vid.*

Factores	Características
Agroquímicos	La disponibilidad de fertilizantes en el mercado es diversa y la adquisición se lleva a cabo según el asesoramiento de los vendedores de los agroquímicos.
Mano de obra calificada	El cultivo lo desarrollan con la familia, requiriendo la mano de obra local al momento de la cosecha.
Técnica de cultivo	Manera tradicional.
Disponibilidad de áreas de cultivo	Los viticultores, en su mayoría, cuentan con pequeñas áreas de cultivo aptas para incrementar su producción.
Disponibilidad de capital financiero	El cultivo, generalmente, es financiado por los transformadores a través de los adelantos y compromisos de pago.

Fuente: Elaboración propia

### Comercialización de la producción de los proveedores de uva

Los viticultores no disponen de apoyo de instituciones gubernamentales y no gubernamentales y sus actividades las desarrollan bajo sus propios medios. En el caso de las asociaciones, Segundo Montenegro Cubas, presidente de la Asociación de Productores Agrarios de San Antonio de Cum-baza - (APASAC), comentó mediante una entrevista no estructurada, que su representación aprobó en el concurso de recursos no reembolsables para planes de negocio de Agroemprende 2010 con el tema agroindustrial “Producción y comercialización de uvachado en San Antonio de Cum-baza”. El aporte propio de la organización fue la suma de S/. 21,800.00 (veintiún mil nuevos soles y 00/100) y el total de fondo MINAGRI S/. 173,900.50 (ciento setenta y tres mil novecientos y 50/100 nuevos soles) y fueron beneficiados con servicios de asistencia técnica, capacitación en temas técnicos de producción, de transformación, de comercialización y organización, así como la construcción y equipamiento de la planta agroindustrial de uvachado. De igual forma menciona que la mayoría de los socios de APASAC solo tomaron en cuenta los beneficios, y desconsideraron la responsabilidad del aporte propio; dejando a un lado el desarrollo de las actividades, siendo pocos los que participaron hasta el cierre y liquidación del programa, hecho que se dio en el año 2015.



**Figura 2:** Programas de apoyo al desarrollo productivo

## Proceso de abastecimiento de la materia prima para el macerado de uva en la Región San Martín

Desde la perspectiva del transformador se observa que, tanto la calidad de uva y del aguardiente de caña muestra indicadores medios. Así mismo, la disponibilidad de uva y aguardiente de caña se encuentran sectorizados en las categorías de medio y alto, lo cual significa que la calidad del producto principal (uva) no es percibida con estándares adecuados de calidad lo que podría estar vulnerando el resultado del producto final según lo referido en la tabla 4.

**Tabla 4**

*Proceso de abastecimiento (calidad y disponibilidad de la materia prima).*

	Uva				Agua ardiente			
	Calidad		Disponibilidad		Calidad		Disponibilidad	
	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%
<b>Muy bajo</b>	2	13.3%	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Bajo</b>	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Medio</b>	11	73.3%	9	60%	13	86.7%	0	0%
<b>Alto</b>	2	13.3%	6	40%	2	13.3%	14	93.3%
<b>Muy alto</b>	0	0%	0	0%	0	0%	1	6.7%
<b>Total</b>	15	100%	15	100%	15	100%	15	100%

Fuente: Elaboración propia

En cuanto al control de calidad (Tabla 5), en el proceso de abastecimiento, tanto para la uva y aguardiente de caña es deficiente; ya que la mayoría de los transformadores del macerado de uva, al momento de abastecerse de la materia prima, solo realizan la evaluación de las características organolépticas, no controlan el análisis fisicoquímico proximal del aguardiente, además, no validan métodos empíricos, el nivel de grados brix de la uva solo controlan el 13 por ciento y el 100 por ciento evalúa el grados alcohólicos del aguardiente de caña.

**Tabla 5**

*Realización de un control de calidad en el proceso de abastecimiento*

	Abastecimiento de uva				Total
	SÍ		NO		
	Frec.	%	Frec.	%	
Evaluación de características organolépticas	15	100%	0	0%	15
Análisis fisicoquímico proximal	0	0%	15	100%	15
Nivel de grados brix	2	13%	13	87%	15
	Abastecimiento de aguardiente de caña				Total
Análisis fisicoquímico proximal (metanol y etanol)	0	0%	15	100%	15
Evaluación de características organolépticas	15	100%	0	0%	15
Grados alcohólicos	15	100%	0	0%	15
Métodos empíricos	0	0%	15	100%	15

Fuente: Elaboración propia

### 3.2 Discusiones

En cuanto a la producción, superficie cosechada y rendimiento de vid en San Antonio de Cumbaza - Región San Martín, se estableció que el distrito de San Antonio de Cumbaza se posiciona como principal zona vitícola, pues, en el 2017, presentó una superficie instalada de 35 hectáreas por año; un volumen de producción de 284 Ton/año y una producción promedio de 8.11 TM por

**Citar como:** Vidaurre Rojas, P. (2021). Análisis de la cadena productiva del macerado de uva (*Vitis labrusca* L.) en la región San Martín. *Revista Agrotecnológica Amazónica*, 1(1), 62-74.

<https://doi.org/10.51252/raa.v1i1.144>

hectárea. De igual manera, se encontró que el transformador desarrolla su oferta predominantemente en su propio punto de venta, constituyéndose como vendedor minorista y mayorista en el mercado local. Se evidenció la presencia de factores limitantes en la cadena productiva, tales como el desconocimiento de los canales de comercialización, la falta de soporte financiero, escaso poder de negociación, etc. Dicho resultado puede asociarse con los hallazgos de la investigación de Yachi (2018), quien, dentro de sus descubrimientos, demostró que algunas barreras presentadas en el comercio de la industria licorera, se encuentra la incapacidad de seleccionar canales para comercializar, el carecer de un acopio continuo para satisfacer la demanda, así como la falta de recursos y estrategias de marketing. De este modo, se encuentran similitudes entre ambos trabajos, ya que destacan deficiencias comunes.

En cuando al proceso de abastecimiento (calidad y disponibilidad de la materia prima) y los principales proveedores de uva de San Antonio de Cumbaza se logró establecer que la calidad de la materia prima *Vitis labrusca l.* y aguardiente de caña, estaría limitando el volumen de venta del macerado de uva. Este resultado puede asociarse con la investigación realizada por Garrido (2012), investigación en la cual se hace un análisis del buen desempeño mostrado por la industria vinícola chilena, y se llega a determinar que la calidad de los insumos tiene influencias sobre el éxito de la aceptación del producto en el mercado y por ende su mayor comercialización. Además, se encuentra en relación con lo mencionado por la ODEPA (2008), que dentro de su estudio llega a encontrar a la calidad de los insumos en la agroindustria del licor a partir de la uva. Es por ello, que los resultados se respaldan en la medida que encuentran la calidad de la materia prima como uno de los factores que limita la comercialización del producto final.

Así mismo, dentro de los hallazgos se pudo corroborar que la falta de sociabilización de las normativas y los elevados recursos que exige la implementación del HACCP, debilitan el proceso de producción de macerado de uva, y ello deriva en problemas para la expansión comercial del macerado. Lo cual a su vez se asocia con la falta desarrollo tecnológico, la inexistencia de normas técnicas que establezcan un proceso de elaboración adecuado para el macerado de uva, el escaso apoyo del gobierno, y el deficiente control de calidad. Lo mencionado guarda asociación con los hallazgos de Yachi (2018), quien hace mención que las empresas pisqueras podrán vencer las barreras existentes, en cuanto a la comercialización, a través del establecimiento de planes de acopio para sostener la dotación de recursos, el desarrollo de canales de comercialización con el uso de tecnologías, y así mismo, su comercialización se vería favorecida a través del gobierno en materia normativa. De igual modo, López (2010), establece que las normativas de apoyo, por parte del Gobierno, son herramientas que pueden influir directa e indirectamente en el desarrollo de las actividades de las empresas.

## 4 Conclusiones

En base a los resultados presentados en la presente investigación, y acorde con las hipótesis planteadas podemos concluir:

La cadena productiva del macerado de uva se presenta de manera desorganizada, no existe asociatividad en ningún eslabón. Los participantes muestran características similares en sus actividades. En el caso de los proveedores de uva no se dedican específicamente a la vid, suelen dedicarse a otros cultivos, los proveedores de aguardiente son informales. No se dispone de una tecnología diseñada para la elaboración de esta bebida; en el proceso de producción las empresas no cuentan con el plan HACCP (Análisis de Riesgos y de Puntos Críticos de Control), factor que debilita la competitividad. En el caso de la comercialización, los transformadores ofertan sus productos en su propio punto de venta y se centran en el canal corto minorista y mayoristas locales, no hay presencia de estrategias comerciales diferencial entre las distintas empresas.

El proceso de abastecimiento muestra deficiencias en cuanto al control de calidad, que se realiza de la materia prima uva y aguardiente de caña, además la calidad de la uva y el aguardiente se considera entre media y media. Además, se demostró que se encuentra relacionado, significativamente, con el volumen de ventas; asegurándose, así como una limitante para la oferta del producto

El proceso de producción no tiene desarrollo tecnológico; no hay Norma Técnica Peruana NTP que establezca los componentes del macerado de uva como su proceso de elaboración. Para el caso de control de calidad del aguardiente de caña no realizan el análisis fisicoquímico proximal. Ningún transformador cuenta con el sistema de los análisis de peligro y de los puntos críticos de control (sistema HACCP), factor que limita ingresar a mercados competitivos. Así mismo este sector no está considerado en programas productivos de PRODUCE -redCITE a pesar que se originó de CITE vid.

El canal de comercialización del macerado de uva se presenta de manera deficiente, debido a que, para el transformador, el principal mercado de venta es el local y regional. No se desarrollan actividades de investigación de mercado, son débiles las actividades de promoción en el canal de distribución, no cuentan con soporte financiero, considerándose como una barrera el cumplimiento del sistema HACCP, el ISC y el poder de negociación del intermediario. Las autoridades locales y nacionales no muestran interés en apoyar el desarrollo competitivo del macerado de uva.

## Referencias bibliográficas

Cojal, & Rojas. (2016). *Asociatividad de pequeños productores de aguardiente para la elaboración y comercialización de un licor macerado con frutas exóticas a Baltimore - EE.UU.* Baltimore, Estados Unidos.

- Da Silva, C., & De Souza Filho, H. (2007). *Guidelines for rapid appraisal of agrifood chain performance in developing countries*. Roma, Italia: Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Damien, H., & Camacho, P. (2006). *Guía metodológica para el análisis de cadenas productivas*. Quito, Ecuador: Editorial Línea Andina S.A.C.
- Edmonds, A., & Kennedy, T. (2017). *An applied guide to research designs: quantitative, qualitative, and mixed methods [Una guía aplicada a los diseños de investigación: métodos cuantitativos, cualitativos y mixtos]*. California: SAGE. Obtenido de [http://www.healthindisasters.com/images/Books/An\\_Applied\\_Guide\\_to\\_Research.pdf](http://www.healthindisasters.com/images/Books/An_Applied_Guide_to_Research.pdf)
- Garrido. (2012). *Caracterización de las empresas chilenas exportadoras de vino*. Santiago de Chile, Chile.
- Gelis, F. (2016). *Las Cadenas Productivas: concepto, elementos y barreras*. Bogotá, Colombia: RedEAmérica.
- Ghezzi, P. (2019). *La asociatividad: El camino para muchas mype (en línea)*. Lima, Perú. Obtenido de <http://hacerperu.pe/la-asociatividad-el-camino-para-muchas-mype/>
- Kerlinger Fred & Lee Howard. (2002). *Investigacion del Comportamiento Metodos de Investigacion Ciencias Sociales*. McGRAW-Hill / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Kumar, R. (2011). *Research Methodology a Step- by guide for beginners [Metodología de investigación: una guía paso a paso para principiantes]* (3rd Edition ed.). Mixed Sources.
- Ministerio de Agricultura y Riego [MINAGRI]. (2017). *Situación actual de la vid en San Antonio de Cumbaza*. Lima, Perú.
- Ministerio de Agricultura y Riego [MINAGRI]. (2019). *Formación de cadenas*. Obtenido de <https://www.minagri.gob.pe/portal/123-herramientas/organizaciones/735-dgpa>
- Ministerio de la Producción [PRODUCE]. (2015). *Caracterización e importancia de las cooperativas en el Perú 2015*. Obtenido de <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/oe-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/777-caracterizacion-e-importancia-de-las-cooperativas-en-el-peru-2015>
- Noriega. (2009). *Estudio prospectivo en la cadena vid-pisco*. Pisco, Perú.
- Petovel, P. (2019). *Todos los datos del consumo de alcohol en el mundo, en un solo post (en línea)*. Obtenido de Disponible en Todos los datos del consumo de alcohol en el mundo, en un solo post.
- Ramírez, P. (2013). *Estudio de caso de la cadena de valor compuesta por los productores de kishuará, capac Perú y supermercados peruanos. 2009 – 2013*. Perú.
- Reiro, T. (2016). Nonexperimental research: strengths, weaknesses and issues of precision [Investigación no experimental: fortalezas, debilidades y problemas de precisión] . *European Journal of Training and Development*, 40(8/9), 676-690. Obtenido de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/EJTD-07-2015-0058/full/html>
- Tello, S. (2014). Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. *Lex*, 12(14). doi:<http://dx.doi.org/10.21503/lex.v12i14.623>

## Agradecimientos

Al Dr. Ampelio Ferrando Perea y al Mto. Prof. C.P.C. Demetrio José Tello Romero que son mi asesor y co-asesor, respectivamente, por compartir sus conocimientos para culminar la presente investigación.

A los docentes de la maestría de Agronegocios, por sus enseñanzas transmitidas durante el proceso de formación en la Escuela de Posgrado y un agradecimiento especial a los jurados: M. Sc.

Luis Enrique Espinoza Villanueva, Dr. Pedro Ricardo Quiroz Quezada, y a la M. Sc. Karina Marlen Yachi del Pino por sus orientaciones y apreciaciones para culminar esta investigación, de igual forma al Dr. Leoncio Hertz Fernández Jerí y al personal administrativo principalmente a la Lic. Milagros Díaz Del Águila.