



Asociación de Productores de
Uva de mesa del Perú

- 2021 -



Nuestra Visión

Ser el gremio representativo de los productores de uva de mesa del Perú, principal producto de agroexportación.



Nuestra Misión

Brindar mas y mejores servicios a nuestros asociados, promoviendo innovación y la calidad de nuestros productos.

- Innovación
- Comunicación
- Calidad
- Transparencia
- Trabajo en equipo
- Servicio al asociado.

a.- Representación gremial:

Es la única institución que representa al sector agroexportador de uva de mesa ante el estado peruano y a nivel internacional.

- Defensa de los intereses del sector productor - exportador de uva de mesa.
- Los socios de Provid son lo que determinan la agenda de trabajo de acuerdo a la problemática que propongan.

Juntos alcanzamos nuestras metas

- **b.- Ingreso y mantenimiento de mercados:**

- La importancia del desarrollo de nuevos mercados de destino permite que la uva peruana tenga mayores posibilidades de desarrollo. Provid en sus 12 años ha logrado el ingreso fitosanitario a mercados como EEUU, México, China, Taiwán, India, Corea, Argentina, entre muchos otros. Hoy la uva de mesa es el producto fresco peruano que ingresa a mas mercados, **son 50 mercados.**
- Cabe destacar que los mercados también se van auto regulando en el tiempo por lo que es importante el desarrollo de estrategias de mantenimiento de mercados , año tras año resolvemos la problemática que se presenta durante las campañas dado el cambio de regulaciones en mercados a los que ya se exporta.
- Desde el punto de vista de las negociaciones internacionales Provid como representante del sector vitícola, defiende los intereses de los productores solicitando siempre mejoras arancelarias para la uva de mesa.

Juntos alcanzamos mas mercados..

- **c.- Defensa de la fitosanidad de la uva de mesa:**
- Provid apoya y financia actividades en pro de la defensa de la fitosanidad del país.
- Tal es el caso de apoyo a los programas de erradicación de la mosca de la fruta. Asimismo, en el caso de la Lobesia Botrana se financió el viaje de especialistas del Senasa al SAG de Chile para su capacitación.
- Compra de trampas y feromonas para monitoreo de plagas entre otros muchos aportes a Senasa en índole fitosanitaria.
- Misiones fitosanitarias a diferentes países para las coordinaciones de requerimientos antes del inicio de las campañas de exportación.

- **d.- Compras Conjuntas y benchmark:**
- Sistemas que promueven la reducción de costos de producción y que beneficia estrictamente a nuestros asociados, permitiendo que nuestros asociados sean más competitivos

Juntos somos mas competitivos..

- **e.- Estadísticas e Información:**

- Se remite a los asociados información durante toda la campaña de manera semanal respecto a las exportaciones por mercado, variedad y exportador. Actualmente se entrega un usuario y contraseña al asociado para que descargue la información actualizada.
- Tenemos contratado a la empresa Freshcargo proveedora de información comercial para la toma de decisiones en la campaña.
- Nuestra web contiene información de interés para el sector desde presentaciones sobre plagas, normas, manual de exportación de uva de mesa entre otros.
- Comité comercial.- se realizan reuniones comerciales durante la campaña para analizar las proyecciones de exportación.

Juntos coordinamos nuestras exportaciones..

- **f.- Capacitación:**
- Se realizan charlas de capacitación, días de campo, talleres, entre otros..
- Reuniones con Senasa para evaluación de campaña y nuevos requisitos de exportación.

**Juntos nos capacitamos mejorando
continuamente nuestra calidad**

g.- Promoción Comercial:

La promoción de nuestro producto también es importante, en los últimos años hemos participado en:

- - Fruit Logistica - Alemania
- - PMA - EEUU
- - Asia Fruit Logistica - Asia

**Juntos promocionamos nuestros productos en
el mundo..**



Apoyo Psicosocial PIURA

El proyecto se realizó para apoyar a la población piurana afectada por los desastres naturales que golpearon a la región. Consistió en atención psicológica y en transferencia de capacidades a docentes con la participación de 35 especialistas, con el objetivo de conseguir la recuperación de quienes sufrieron efectos traumáticos y evitar secuelas psicológicas en los damnificados.



ASIA FRUIT LOGISTICA

La participación de los socios de Provid fortalece las relaciones comerciales con sus clientes ya existentes y brinda a oportunidad de desarrollar nuevos contactos.



El programa pre-embarque de exportación de uvas de mesa con destino a Corea implica la participación de oficiales del SENASA Perú y del QIA de Corea en las inspecciones fitosanitarias de todos los envíos destinados al mercado coreano.

PROVID se encarga de consolidar las programaciones semanales y del traslado de los inspectores coreanos y traductores a la planta de empaque, según programa semanal previamente aprobado.





Asociación de Productores de
Uva de mesa del Perú

**¡Sigamos
creciendo!**

Gracias