

Una mirada a la asociatividad y al mercado agroexportador



Es importante ver más allá del modelo agroexportador. En ese sentido, las asociaciones y cooperativas se presentan como modelos interesantes para mejorar las condiciones de productividad del sector agropecuario peruano.

El sector agropecuario es un rubro económico que requiere de mayor impulso en el Perú. En esta mesa de investigación se expusieron dos trabajos ganadores del Concurso Anual CIES 2018 que tocan a profundidad el tema y la problemática del agro. Uno se enfoca en las posibilidades de los modelos de asociaciones para mejorar el rendimiento en el campo, mientras que el otro analiza el negocio de la agroexportación.

Al año 2016, el sector agropecuario representaba solo el 5,3% del PBI real del país. Además, mostraba altos índices de informalidad. En cuanto a compe-

titividad internacional, el panorama tampoco es el mejor. Colombia tiene el doble de competitividad agropecuaria del Perú; Brasil, el triple; Argentina nos supera siete veces, y Canadá,

29. Una solución a esta situación se plantea en el estudio *Cooperativismo y su impacto en el rendimiento agropecuario local*, elaborado por Carlos Paredes y Kenji Moreno, investigadores de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

“La alternativa que hemos propuesto para volver productivo el rubro agropecuario es el cooperativismo. ¿Por qué el cooperativismo? Porque es un modelo de trabajo

1/ Esta mesa estuvo moderada por Patricia Lengua, profesora investigadora de la Facultad de Economía de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Los comentarios corrieron a cargo de Guillermo Jopen, profesor e investigador de la Facultad de Economía de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), y de Mauricio Espinoza, investigador adjunto del Grupo de Análisis para el Desarrollo (Grade). Fue coorganizada con la UPC.

2/ Ambos estudios fueron ganadores del XX Concurso Anual de Investigación CIES 2018, auspiciado por Global Affairs Canada (GAC), el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC, por sus siglas en inglés), la Fundación Manuel J. Bustamante de la Fuente y la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).



Carlos Paredes (UPC) subrayó el rol de las cooperativas, que muestran alta capacidad de sobrevivencia en el sector agropecuario.

coordinado que se puede adaptar a diversos sectores”, señaló Carlos Paredes durante la presentación de la investigación.

Desde su punto de vista, el cooperativismo favorece la generación de empleo productivo (a nivel internacional, genera 20% más puestos que las multinacionales). Además, permite el aprovechamiento de economías a escala, reducción de la informalidad, mayor acceso a financiamiento y mercados, así como menor sensibilidad al entorno económico. “Esto último es muy importante porque se ha comprobado que en las crisis, las cooperativas resisten más que las empresas normales”, agregó Paredes.

En este contexto, el objetivo del estudio fue identificar y medir el impacto del cooperativismo sobre el rendimiento de los productores agropecuarios. También se buscó examinar la influencia de la presencia de cooperativas agropecuarias en una localidad sobre el rendimiento de productores de localidades aledañas; asimismo, evaluar si una mayor participación femenina en la dirección de las cooperativas influye en el rendimiento agropecuario.

La metodología del estudio consistió principalmente en usar el modelo *propensity score matching* (PSM), que permitió comparar productores que pertenecen a una cooperativa con productores que no son miembros, pero tienen similares probabilidades de serlo. Se consideró para ello características como indicadores de rendimiento financiero (margen bruto) y productivo (área cosechada sobre área sembrada); membresía cooperativa (si un productor pertenece a un modelo asociativo, sea cooperativa, asociación o comité); edad, sexo, grado de instrucción; participación femenina en la dirección; cantidad de socios por cada mil habitantes en una localidad; tamaño de la unidad productiva (hectáreas); e índice de competitividad regional.

Se encontró que un productor cooperativo tiene un rendimiento financiero entre 4,4% y 13,1% superior a uno no cooperativo; en asociaciones, es 5% mayor; y en comités, hay un posible rendimiento negativo. En productividad, todo tipo de asociatividad produce entre 0,28% y 0,39% más rendimiento.

Por otro lado, el cooperativismo también genera externalidades positivas. “Lo que hemos encontrado es que la cooperativa no se queda en un distrito, influye en otros distritos para pertenecer a esta e incrementar el rendimiento. Además, mayor participación femenina en equipos directivos posee efectos positivos (mayor innovación, mejores habilidades de interrelación y mayor orientación social en beneficio de la localidad)”, reveló Paredes.

La investigación recomienda fomentar la inclusión de nuevos productores al modelo cooperativo o la creación de nuevas cooperativas, pero, principalmente, reforzar las que ya existen. “Lo más importante es que las cooperativas ayuden con el problema de la pobreza estructural. Permiten tener más hectáreas disponibles. Así, los productores podrán destinar una parte a su propio autoconsumo y otra a la producción y venta que les permita salir de la pobreza”, sentenció Paredes.

EL ROL DE EMPRESAS Y PRODUCTOS EN LA AGROEXPORTACIÓN

Los números muestran que las agroexportaciones han crecido en el país desde mediados de los años 90. Estas han aumentado a un ritmo anual del 10% entre 1994 y 2005, y a razón de 14% por año entre 2005 y 2017, gracias a políticas específicas como la Ley de Promoción Agraria 27360, la mayor inversión pública en grandes proyectos de irrigación costeros y la firma de tratados de libre comercio. Sin embargo, es necesario mirar con más detalle este panorama. Ello es precisamente lo que propone el estudio *Auge agroexportador en el Perú: un análisis de sobrevivencia de productos y empresas*, de Eduardo

Zegarra, investigador del Grupo de Análisis para el Desarrollo (Grade).

“Vemos en los medios el enorme éxito del agroexportador peruano, batimos el récord cada año en agroexportaciones, pero hay elementos estructurales que tenemos que poner en discusión. Uno de los que más preocupa es que solo un pequeño grupo de empresas está teniendo éxito en el proceso agroexportador”, expresó Zegarra al exponer su investigación.

El tema clave es la supervivencia: qué es lo que hace que una unidad productiva sobreviva en el esfuerzo agroexportador. En ese sentido, el trabajo planteó dos objetivos. En primer lugar, tratar de identificar atributos específicos de los productos (precios, escala, mercado de destino, tipo de cadena) que afectan la dinámica exportadora. En segundo término, características de las empresas (tamaño, tipo de organización jurídica, escala, ubicación geográfica, dotación de mano de obra femenina, acceso a servicios y conglomeración territorial).

Para llevar a cabo el análisis, se usaron datos de transacciones exportadoras; en concreto, el valor de la exportación mensual por partida arancelaria (producto) entre 1994 y 2017, y las exportaciones mensuales de empresas en el mismo periodo.

Se encontró que el valor exportado por producto (escala) reduce la probabilidad de salir del mercado. Un incremento de US\$10 millones aumenta 27% la probabilidad de supervivencia. Además, mayor

número de mercados reduce el riesgo, así como el mayor precio unitario.

Por tipo de productos, los modernos consolidados (espárragos, palmas, mangos y uvas) tienen menor riesgo que el resto. En segundo lugar están los clásicos consolidados (café, cacao y banano). El arroz, algodón o papas son más difíciles de exportar.

“Se recomienda invertir más en procesos de estudios de mercados a nivel global para evaluar por qué ciertos mercados son mejores para exportar que otros”, afirmó Zegarra.

Sobre empresas, las más grandes representan menor riesgo. “Se esperaría que un proceso

agroexportador también arrastre la pequeña y mediana agricultura y no está ocurriendo. La noticia interesante es que las cooperativas muestran alta capacidad de supervivencia”, señaló el autor. Por otro lado, las empresas costeñas tienen las mejores perspectivas. Además, mayor dotación de mano de obra femenina favorece la supervivencia.

Entre las recomendaciones de políticas, destaca la necesidad de promover la agroexportación en sierra y selva. Para ello pueden ser claves las asociaciones o cooperativas de productores. Finalmente, ya que el uso de mano de obra femenina aumenta la capacidad de supervivencia, se requiere prestar atención especial a los derechos y condiciones laborales de las mujeres ♦



Foto: CIES

Eduardo Zegarra, (Grade) mostró su preocupación por el hecho de que cuando se abordan los éxitos del sector agroexportador peruano, se omite que solo un pequeño grupo de empresas está teniendo éxito en este sector.