Boom agroexportador. ¿Qué productos y empresas sobreviven y por qué?

Eduardo Zegarra Méndez - GRADE[1]

Foto: Gestión.

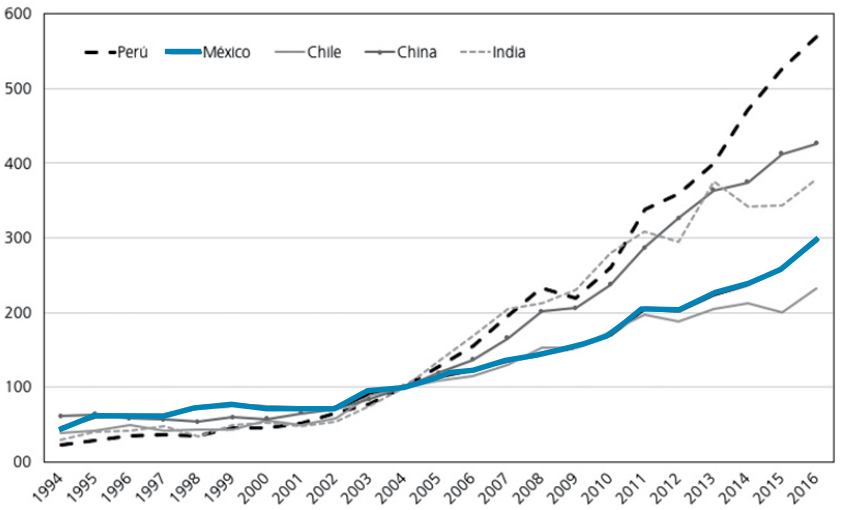
El auge agroexportador peruano de las dos últimas décadas ha concentrado su dinamismo en las frutas y hortalizas.

En las últimas 2 décadas, se ha registrado un incremento de la agroexportación peruana con el mayor dinamismo concentrado en las frutas y hortalizas. Al año 2016, el Perú exportó US$ 2,9 mil millones de estos productos, cubriendo un 3,8% de la demanda mundial, con una oferta fuertemente concentrada en espárragos, uvas, paltas, mangos y arándanos que ocupan el 84% del total. Con estos 5 cultivos, el Perú cubre entre el 6% y 9% de la demanda mundial. Ante este desempeño positivo, decidimos analizar la capacidad de sobrevivencia de los productos y empresas involucradas en este auge agroexportador.

1/ Este artículo es una versión resumida y actualizada de la investigación *Auge agroexportador en el Perú: un análisis de sobrevivencia de productos y empresas*, realizado en el marco del XX Concurso Anual de Investigación del CIES 2018-IDRC-GAC-Fundación M. J. Bustamante de la Fuente. *Ni el CIES ni GRADE concuerdan necesariamente con el contenido de este artículo, que es de exclusiva responsabilidad de los autores*. Los comentarios o sugerencias son bienvenidos al correo ezegarra@grade.org.pe

La tendencia que marca la preferencia por frutas y hortalizas peruanas en los mercados mundiales está asociada a los cambios en los hábitos de consumo por los crecientes problemas alimentarios de países industrializados con una dieta desbalanceada basada en grasas y carbohidratos. Es significativo ver que, entre países competidores, Perú ha tenido la evolución de agroexportación más rápida desde 2004 hasta 2016, superando a China e India que también han empezado a crecer fuertemente en los últimos años. En la región, México y Chile han crecido mucho menos en el conjunto de los productos analizados. Se hace evidente, entonces, que la actividad agroexportadora peruana tiene elementos importantes de desplazamiento de otros competidores en los mercados mundiales. El gráfico 1 muestra cómo se ha desarrollado la exportación peruana y la de sus competidores más importantes.

GRÁFICO 1



Fuente: Comtrade.
El índice toma como año base al 2004 con un valor de 100 para todos los países.

El auge agroexportador peruano ha sido mayormente analizado en su dinámica agregada, o por evoluciones específicas de grupos de productos y mercados de destino. No obstante, se sabe muy poco de la dinámica microeconómica (a nivel de productos y/o empresas) detrás de estos agregados, especialmente respecto de la capacidad de sobrevivencia. Consideramos que este es un caso interesante de análisis, ya que, en el lapso de los últimos veinte años, se han producido procesos de entrada y salida de diversos tipos de productos y empresas a los mercados externos que dan cuenta de un proceso dinámico y complejo.

OBJETIVO Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Nuestra investigación plantea el análisis de la capacidad de sobrevivencia de productos y empresas en el contexto de este auge agroexportador. Las empresas que logran exportar de manera sostenida en el tiempo tienen características específicas que pueden ser recreadas o expandidas. Por ejemplo, tienen una escala y forma de organización determinada, y tienden a ubicarse en territorios con ciertas particularidades y dotación de activos públicos y privados relevantes. El objetivo del estudio fue identificar algunos de estos factores para orientar políticas públicas de diversificación, innovación tecnológica y capacitación empresarial y laboral en este sector.

Las preguntas que buscamos responder son: ¿qué tipo de productos y empresas han venido mostrando mayor capacidad de sostener el esfuerzo exportador?, ¿qué factores estructurales organizacionales y productivos influyen en la capacidad de sobrevivencia de las empresas? y ¿hay un efecto de la composición de la mano de obra femenina en la capacidad de sobrevivencia exportadora? En los siguientes párrafos, explicaremos nuestro enfoque y metodología.

ENFOQUE Y DATOS UTILIZADOS

Estimamos un modelo de sobrevivencia de productos y empresas. Para eso, tomamos como unidad de estudio a la duración (tiempo) de una empresa o producto en el mercado desde su ingreso hasta su salida. Con ello, buscamos explicar la variabilidad en dicha duración en función a factores observables (y no observables).

Para las estimaciones, utilizamos datos del valor de transacciones de exportación de productos agropecuarios primarios realizados en el periodo 1994-2017, tomados de Sunat; para el caso de los productos, utilizamos información de Comtrade y, para las empresas, aplicamos una estrategia de identificación de cada una por su nombre exacto y búsquedas en internet de su RUC en portales como Info Empresa y Datos Perú. Muchas empresas exportadoras se registran tributariamente en Lima pese a que su actividad productiva se ubica en el interior del país. Para identificar el lugar de producción, evaluamos a todas las empresas registradas en Lima en el portal Datos Perú que contiene información de los lugares de actividad productiva de las empresas. Para las empresas que registran un lugar de producción con distrito fuera de Lima se consignó dicho lugar (el principal, si hay más de uno) como distrito de referencia.

"La mano de obra femenina en la cadena productiva genera ventajas competitivas a las ramas agroexportadoras".

En la base de datos, los productos exportados sumaron US$ 35.022 millones entre 1994 y 2017. La base contiene un total de 123 productos (partidas arancelarias) incluidos para un total de 805 subperiodos. El tiempo promedio de sobrevivencia de los productos específicos es de 6,54 años, con un mínimo de 1 año y un máximo de 23. Un total de 48 productos tienen lapsos de salida y reentrada a la exportación, con un promedio de 3,3 años para los lapsos. Esto da cuenta de una importante dinámica de entrada y salida de productos a los mercados de exportación. El gráfico 2 muestra el desempeño de los productos estudiados a lo largo de más de 2 décadas.

La base de datos de las empresas combinó información de valor exportado, escala, tipo de empresa, número de empresas exportadoras en la misma provincia (redes) y ubicación geográfica de la producción a nivel distrital. Esto último permitió relacionar esta base con datos de cambios en variables estructurales entre los censos agrarios 1994 y 2012.

La mayor cantidad de empresas se ubican en distritos ubicados en la costa, con las regiones de Ica, Lima, Piura, Ancash y La Libertad como las regiones más importantes. Un

Foto: Agrorural.

Datos de Enaho indican que la proporción de mujeres entre los trabajadores agrícolas en las zonas de agroexportación costeña se ha incrementado entre 2007 y 2016.

grupo importante de empresas se ubica en regiones de la selva y otra menos significativa en la sierra. El mapa 1 muestra la ubicación distrital de las agroexportadoras.

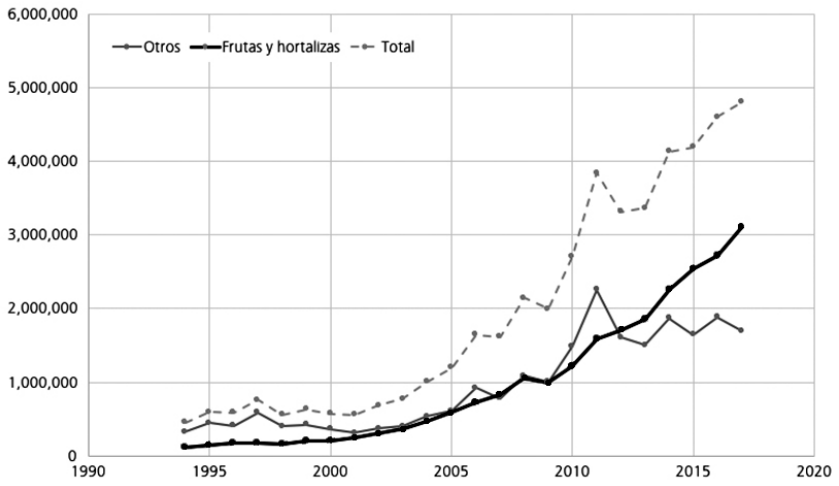
RESULTADOS OBTENIDOS SOBRE LOS PRODUCTOS

Los estimados en el modelo de productos arrojan los siguientes resultados:

- El valor exportado por producto reduce la probabilidad de salir del mercado, y un incremento US$ 10 millones en el valor exportado aumenta 27% la probabilidad de sobrevivencia.
- El mayor número de mercados reduce el riesgo de salir del mercado, lo cual indica la importancia de ampliar y diversificar los mercados de exportación.
- Los productos con mayor precio unitario tienen menor riesgo, por mayor rentabilidad y retornos a mantener el esfuerzo exportador. Un incremento en US$ 1 por kg en el precio de exportación aumenta en 1,5% la probabilidad de sobrevivencia.
- Por mercado de destino, las exportaciones a Estados Unidos y Alemania reducen el riesgo de salida del mercado de los productos, mientras que las exportaciones a España y China aumentan el mismo riesgo.
- Los productos modernos consolidados (espárragos, mango, paltas y uvas) tienen menor riesgo que el grupo base (grupo "otros") de salir del mercado. Este grupo tiene una probabilidad 90% mayor que el grupo base de sobrevivir en el mercado.

GRÁFICO 2

Exportaciones agrarias anuales 1994-2017
(miles US$)



Fuente: Sunat.

MAPA 1

Ubicación de empresas agroexportadoras por distrito

"La dinámica exportadora ha sido superior al incremento de la demanda mundial, mostrando ventajas comparativas y competitivas de las agroexportaciones peruanas (frutas y hortalizas)".

- En el caso de los tradicionales consolidados (café, cacao y banano), el diferencial de probabilidad de sobrevivencia es también significativo y equivalente a 69%.

- Los productos en la categoría de precarios (arroz, algodón, papa y leguminosas) tienen el mayor riesgo de salida mientras que los emergentes (cebollas, otras frutas, aceitunas, páprika, alcachofas, quinua y arándanos) se ubican a un nivel intermedio. Ambos grupos enfrentan mayor riesgo de salida del mercado que productos ya consolidados.

RESULTADOS OBTENIDOS SOBRE LAS EMPRESAS

- Las empresas más grandes enfrentan un menor riesgo de salida del mercado, 46% de mayor probabilidad de sobrevivencia que grupo base (empresas pequeñas).

- Las cooperativas también muestran alta capacidad de sobrevivencia (52% respecto del grupo base), especialmente cuando superan 5 años de exportación. Le siguen las sociedades anónimas que muestran menor riesgo a dejar de exportar que las otras formas no cooperativas.

- No se observa un efecto detectable de "redes", en este caso identificadas por el número de empresas ubicadas en una misma provincia.

- Las exportaciones de empresas de la costa tienen mayor capacidad de sobrevivencia (27%) que las ubicadas en las otras dos regiones naturales.

- La mayor dotación de mano de obra femenina mejora la sobrevivencia en 0,72% por cada incremento de 1% en la proporción de trabajadoras en la zona entre 1994 y 2012, lo que indica que este tipo de mano de obra genera ciertas ventajas competitivas a las ramas agroexportadoras.

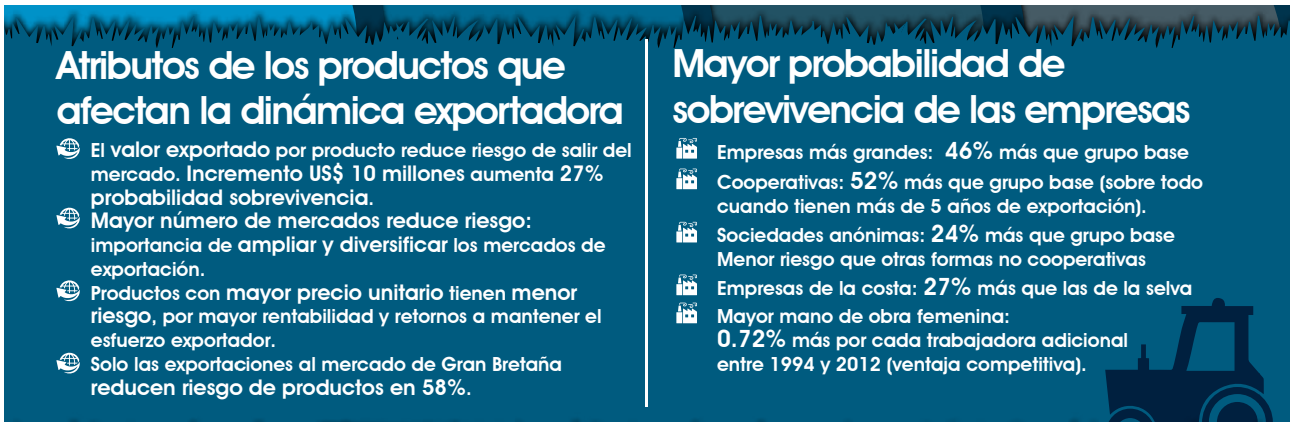
- Un mayor nivel educativo de los agricultores en las zonas de agroexportación incrementa la capacidad de sobrevivencia exportadora con un impacto de casi 20% en la probabilidad por cada nivel adicional.

- El mayor acceso a crédito tiene un efecto negativo (no esperado) en aumentar el riesgo de dejar de exportar. Esto indica que el mercado de financiamiento agrario ha estado mayormente desconectado con respecto al auge agroexportador de las últimas dos décadas en el Perú.

CONCLUSIONES

Las estimaciones confirman lo planteado en la primera hipótesis del presente estudio sobre factores que influencian la capacidad de sobrevivencia de productos. Confirmamos que el esfuerzo exportador es más sostenible a medida que aumenta la escala de exportación del producto y la cantidad de mercados a la que se destina. Igualmente, hay mayor sobrevivencia de productos de mayor precio (probablemente mayor rentabilidad), y destinados a ciertos mercados.

En el análisis, hemos generado una tipología de productos que puede ser útil para generar estrategias diferenciadas dentro del sector agrario. En primer lugar, se encuentran los



productos modernos consolidados (espárragos, uvas, paltas y mangos), que actualmente explican la mayor parte de la dinámica exportadora. De otro lado, los productos tradicionales también muestran una alta capacidad de sobrevivencia, aunque un menor dinamismo, especialmente en los últimos cinco años. El grupo de productos emergentes (cebollas, otras frutas, aceitunas, páprika, alcachofas, quinua y arándanos) aún muestra algunas dificultades de sobrevivencia (en comparación al grupo de modernos consolidados y tradicionales). De otro lado, el grupo de productos precarios (algodón, leguminosas, arroz y papa) muestra las mayores dificultades para sobrevivir en un entorno muy competitivo.

En cuanto a empresas, las estimaciones sustentan el rol de la mano de obra femenina en la capacidad de sobrevivencia de las empresas y se confirman diversos factores internos relevantes como atributos organizacionales, ubicación y acceso a servicios influyen en la capacidad de sobrevivencia. En particular, las empresas más grandes enfrentan un menor riesgo de salida del mercado indicando la ventaja de la escala en el proceso exportador. De otro lado, las cooperativas muestran una mayor capacidad de sobrevivencia en el largo plazo, especialmente cuando superan los cinco años de exportación.

"El mayor número de mercados reduce los riesgos de salir del mercado, por tanto, es importante ampliar y diversificar estos mercados de exportación".

"Se sabe poco sobre la dinámica interna (entrada y salida) de productos y empresas detrás de la dinámica agregada".

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

En el análisis, hemos generado una primera tipología de productos que puede ser útil para generar estrategias diferenciadas dentro del sector agrario: productos modernos consolidados (espárragos, uvas, paltas y mangos), que actualmente explican la mayor parte de la dinámica exportadora; productos tradicionales (café, cacao y banano) que también muestran una alta capacidad de sobrevivencia, aunque un menor dinamismo, especialmente en los últimos cinco años, productos emergentes (cebollas, otras frutas, aceitunas, páprika, alcachofas, quinua y arándanos) que aún muestran algunas dificultades de sobrevivencia y productos precarios (algodón, leguminosas, arroz y papa) que muestran las mayores dificultades para sobrevivir en un entorno muy competitivo.

Creemos que esta tipología es útil para Mincetur y Minagri para un mejor diseño de las estrategias de expansión y diversificación de

Foto: El Comercio.

El estudio también señala que el mercado de financiamiento agrario ha estado mayormente desconectado del auge agroexportador de las últimas dos décadas en el Perú.

Recomendaciones de política

- La tipología propuesta es útil para para un mejor diseño de estrategias de expansión y diversificación de la oferta exportable de acuerdo con los lineamientos del PENX 2014-2025.
- Buscar estrategias de ampliación de escala y llegada a más mercados: rol promotor del Estado para reducir costo hundido.
- Evaluar las características de los principales mercados para influir en la tasa diferencial de sobrevivencia de los productos.
- Implementar estrategias de diferenciación y desarrollo de mercados especiales y de nicho, no basados en grandes volúmenes sino en productos de alto valor y creciente demanda externa.
- Promover un modelo agroexportador enfocado en la enorme biodiversidad de la sierra y selva.
- Diseñar e implementar políticas específicas de protección para este sector, con acciones para facilitar la participación laboral femenina.

la oferta exportable agropecuaria peruana de acuerdo con los lineamientos del PENX 2014-2025. Cabe señalar que los lineamientos del PENX también han sido recogidos en el recientemente aprobado Plan Nacional de Competitividad y Productividad (Ministerio de Economía y Finanzas 2018). Además, el PENX tiene importantes articulaciones con el Plan Nacional de Diversificación Productiva-PNDP (Produce 2016), especialmente con su primer eje en torno a la diversificación exportadora.

Los hallazgos de altas tasas de entrada y salida de productos le otorgan sustento a estrategias generales que promuevan la ampliación de la escala y la llegada de productos agrícolas peruanos a más mercados, lo cual generalmente implica un costo hundido para los productos pioneros (Freund y Piérola 2010). Esto lleva a una asignación subóptima de recursos (falla de mercado) por parte de las empresas hacia estas actividades de diversificación y ampliación de mercados, y abre un rol para el Estado como promotor de estas actividades buscando reducir el costo hundido (agregados comerciales agrícolas, estudios de mercado específicos, etc.) y así lograr la asignación óptima que lleva a mayor escala y diversificación de los mercados de exportación.

Además, el hecho de que las diferencias en la sobrevivencia de productos dependan del mercado de destino, por ejemplo, los mercados de Estados Unidos y Alemania son más sostenibles en el tiempo mientras que España y China más volátiles, demanda con urgencia realizar una evaluación más específica de las características de los principales mercados de destino y que podrían influir en la tasa diferencial de sobrevivencia de los productos.

Estrategias para las empresas exportadoras

El PENX no indaga mayormente por las condiciones específicas internas en el que estas se organizan y operan. Este es un problema importante en documentos sobre políticas de comercio exterior, en la medida que tienden a prestarle poca atención a factores internos. Al respecto, nuestro análisis de empresas pone en el centro a los factores internos para entender el proceso de sobrevivencia, complementando y profundizando este tipo de diagnósticos.

Cabe señalar que, según el PENX, la oferta exportable general adolece no solo de un problema de poca diversificación, sino también de una gran concentración en un número reducido de empresas, donde entre 2003 y 2013 las 10 principales empresas agruparon el 45% del valor exportado (mayormente empresas mineras). Igualmente, las empresas que exportaron más de US$ 10 millones anuales explican el 88% de las exportaciones. Es importante plantear estrategias para incrementar la participación de pequeños y medianos productores en la agroexportación, lo cual requiere de procesos asociativos para enfrentar los desafíos de escala y calidad.

"Las empresas más grandes presentan 46% de mayor probabilidad de sobrevivencia que las empresas pequeñas".

La posibilidad de promover formas asociativas para la exportación se relaciona con la posibilidad de generar una base social más amplia de pequeños y medianos productores agrarios participando en la exportación. Esto requiere darle soporte a diversas formas de procesos de asociación y cooperativas que les permita vencer los altos costos fijos de exportación en el largo plazo. Al respecto, recientemente se ha ejecutado el primer Censo Nacional de Cooperativas en el Perú (INEI 2016), el cual puede dar luces sobre este sector y sus potencialidades para la exportación.

El rol del trabajo femenino

Los hallazgos en el presente estudio son consistentes con un aumento en la demanda por mano de obra feme-

nina en el sector agroexportador moderno ya que esto les otorga ventajas competitivas a las empresas. No obstante, en un contexto institucional y normativo sesgado en contra de la participación laboral femenina, esto no necesariamente generaría mejores condiciones laborales y de ingresos a estas trabajadoras.

Por este motivo, la creciente presencia femenina en la mano de obra agrícola agroexportadora debe llevar al diseño e implementación de políticas específicas de protección para este sector, con acciones para facilitar la participación laboral femenina en condiciones similares a las de los varones, y con capacidad para recibir ingresos adicionales de acuerdo con una mayor productividad.

Otros factores locales relevantes

Los resultados también indican la importancia de otros factores localizados, como la educación. Un mayor nivel educativo de los agricultores en las zonas de agroexportación incrementa la capacidad de sobrevivencia exportadora. Esto indica que también deben articularse políticas de capacitación laboral en las zonas agroexportador, buscando además que los trabajadores puedan recibir una mayor retribución por su trabajo y su aprendizaje en los procesos agroindustriales correspondientes.

INVESTIGACIÓN DE INTERÉS PARA:

- Ministerio de Agricultura y Riego
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
- Ministerio de la Producción
- Ministerio de Economía y Finanzas
- Asociación de Exportadores
- Asociaciones de pequeños productores agrarios

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS[2]

Banco Mundial. (2016). *World Feminization of Agriculture in the Context of Rural Transformations: What is the Evidence?* Report ACS20815.

Freund C. y Piérola M. D. (2010). *Export entrepreneurs: Evidence from Peru*. Policy Research Working Paper Series 5407. World Bank.

Hellerstein J. y Neumark D. (1999). "Sex, Wages and Productivity: An Empirical Analysis of Israeli Firm-Level Data". *International Economic Review*, n.° 1, vol. pp. 95-123.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2016). Censo Nacional de Cooperativas 2016. Recuperado de https://www.produce.gob.pe/index.php/cooperativas/censo-nacional-de-cooperativas-2016

Ministerio de Agricultura y Riego . (2015). Plan Estratégico Sectorial Multianual PESEM 2015-2021.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2015). Plan Estratégico Nacional Exportador 2025. Recuperado de https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones/21903-plan-estrategico-nacional-exportador-2025

Ministerio de Economía y Finanzas. (2019). Plan Nacional de Competitividad y Productividad. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/PNCP_2019.pdf

Ministerio de la Producción. (2015). Plan Nacional de Diversificación Productiva.

2/ Encuentre la bibliografía completa del estudio en el informe final disponible en www.cies.org.pe