

LA AGROEXPORTACION NO TRADICIONAL EN EL PERU

El período 1985 -1991

Carlos Parodi
Juan Carlos Mathews

RESUMEN

La nueva estrategia de desarrollo implementada en el Perú desde agosto de 1990, intenta sentar las bases de una economía moderna, competitiva y orientada hacia la exportación. Sin embargo, la transición supone costos, por lo que los autores proponen la reactivación inmediata de aquellos sectores en los cuales el país tenga ciertas ventajas en relación a otros; de esta forma, se amortiguan los costos de transición y además, aparecen los nuevos "sectores punta" que van a liderar el patrón de crecimiento exportador. Entre ellos, se encuentra la agroexportación no tradicional que, por su capacidad potencial, y dadas las características del Perú, está llamada a constituirse en uno de los sectores que lideren el desarrollo.

ABSTRACT

The new development strategy adopted in Peru, since August 1990, attempts to set up the basis of a modern, competitive, and export oriented strategy. Nevertheless, it is clear that the period of transition involves costs. In order to minimize it, the authors think it is necessary the immediate reactivation of those sectors with comparative natural advantages in order to absorb part of the cost of this transition.

In that way, a new leading sector will turn up and guide the export growth. Among them, the authors consider that the agroindustrial sector, due to its potential and excellent natural conditions, will play a leading role.

I. Hada una Nueva Estrategia de Desarrollo

A partir de Agosto de 1990 se intenta en el Perú sentar las bases de una economía más moderna y competitiva, orientada hacia afuera; para ello, se vienen llevando a cabo una serie de reformas estructurales, en tanto se verifica el paso de la estabilización al crecimiento. Lo que se intenta es romper con el "péndulo peruano"¹ originado con la aplicación de la estrategia de sustitución de importaciones que llevó a problemas crónicos de balanza de pagos, destacando las crisis de 1967, 1975 y 1987; uno de los elementos centrales fue la adopción de un sistema de tipo de cambio fijo.

Dentro de las reformas, el gobierno actual optó por un sistema de tipo de cambio de flotación sucia, intentando el Banco Central de reserva, vía operaciones de compra venta en el mercado libre, ubicar el tipo de cambio en un "nivel adecuado", concepto no claramente defi-

nido. Lo cierto es que la autoridad monetaria ya no monetiza reservas (es decir, el exportador no tiene la obligación de vender sus dólares al Banco Central) ni tampoco vender dólares al importador (quien los compra en el mercado libre). Otro hecho evidente es que la dificultad no está en la escasez de moneda extranjera, sino por el contrario en su abundancia (ocasionada, entre otras razones por la oferta de dólares provenientes del narcotráfico), que impide el aumento en el tipo de cambio real, generando un atraso cambiario.

Esto último es muy importante, pues es un elemento que resta competitividad al sector exportador que es el llamado a liderar el crecimiento dentro de la nueva estrategia; es una dificultad de corto plazo, asociada al hecho de anclar los precios a la cantidad de dinero, que es uno de los elementos centrales dentro de la política antiinflacionaria. Supuestamente, una vez estabilizada la economía, "la salida

exportadora" será el norte del programa; esto puede vislumbrarse a partir de la siguiente cita:

"Debemos ver en qué podemos sobresalir y qué dejar de hacer.

La gran definición es, entonces, plantear para el Perú una economía abierta y orientada a la exportación. Una economía que se concentre en lo que mejor sabe hacer donde cuente con los recursos naturales y humanos que le permitan sobresalir y ser eficiente. Tenemos que partir por señalar que la nueva economía requiere utilizar el mecanismo de mercado. No hacerlo y pensar, por lo contrario, que el Estado o gran planificador todo lo puede, resulta irracional. Además, nunca antes esto dio los resultados esperados" ³.

A partir de este esquema, el planteamiento de la presente investigación es el siguiente: dados los costos que conlleva la transición ⁴ hacia la nueva economía, deben incentivarse sectores con rápida capacidad de respuesta que sirvan para aminorar los mencionados costos y al mismo tiempo, constituyan los sectores que lideren el esperado crecimiento.

Dentro de ellos se encuentra el agrícola no tradicional que, si bien es cierto, representa aproximadamente el 14% del total no tradicional, consideramos fundamental su estímulo por la gran capacidad potencial que tiene, no sólo en términos de empleo generado, sino por el impacto cualitativo que puede tener sobre el resto de sectores del país.

Por lo tanto podemos observar con mayor detenimiento al sector agrícola no tradicional como eje inicial de una nueva estrategia de desarrollo que debe tomar en cuenta las capacidades del país, fomentado un crecimiento equilibrado y más articulado con los demás sectores de la economía.

Antes de continuar es importante mencionar que se requiere exportar no sólo para generar divisas, sino que una orientación hacia el exterior se asocia con un conjunto de transformaciones estructurales que potencian el crecimiento de la economía en

un marco más eficiente; exponer la economía al exterior significa fomentar una economía más moderna, dada la competencia en los mercados internacionales por alcanzar mayores niveles de calidad.

En este contexto competir lleva a forzar a la economía a ser más eficiente para brindar al mercado mundial mejores productos y así romper nuestra excesiva dependencia, pues el país sería capaz de autogenerar sus divisas.

El Banco Mundial⁵ realizó un estudio de 41 países en el cual demuestra que aquellos orientados hacia el exterior obtienen mejores resultados, en términos de una tasa de crecimiento del producto más rápida, una industrialización más fácil y definitivamente una modernización en relación de aquéllos que se orientaron, de manera muy prolongada hacia el mercado interno, que por su tamaño presenta un límite.

Lo que sí es tema de discusión es cómo llevar a cabo la transición, pues puede optarse por una apertura instantánea o una gradual. Se arguye, por ejemplo, que los esfuerzos de liberalización del cono sur de América (Argentina y Uruguay) llevaron a desastrosos resultados, como efectivamente ocurrió; sin embargo, tal como puede apreciarse en el sudeste asiático ⁶ ambas situaciones muestran que los resultados pueden ser negativos, de no manejarse las mismas en un *entorno macroeconómico estable*; es decir, políticas monetarias fiscales y cambiarias acordes con la misma meta. Por ejemplo, no puede mantenerse un déficit fiscal alto, ni un atraso cambiario ⁷ es decir, la economía debe estar adecuadamente estabilizada.

II. La Agricultura de Exportación No Tradicional en el Perú 1985-1989: Situación Actual, Problemas y Limitaciones

En el acápite anterior ha quedado claro que la reorientación de la economía peruana hacia el exterior implica la reasignación de recursos hacia actividades con ventajas comparativas, por lo que se trata

de esquemas con visión de largo plazo. También se ha visto la necesidad de mantener la estabilidad económica durante todo este proceso de reconversión.

De la misma forma, la mencionada reconversión trae consigo costos, pues algunos sectores (aquellos que gozaban de una rentabilidad artificial provocada por el exceso de protección al mercado interno) tienden a deprimirse en tanto los nuevos sectores punta asumen mayor notoriedad y por ende se convierten en el motor de desarrollo. La idea es proponer a la agricultura de exportación no tradicional como uno de los sectores que lideren la reconversión.

II.1 La Agricultura de Exportación No Tradicional: una visión global

La agroexportación se define como la exportación de insumos, productos básicos o productos industrializados, basados en la agricultura, la actividad pecuaria, la silvicultura y la piscicultura. Para fines de este trabajo nos restringiremos al sector agrícola y agroindustrial de exportación no tradicional, cuya participación relativa, al interior de los sectores no tradicionales se observa en el Cuadro No. 1.

Conviene mencionar que la actividad agroindustrial no se encuentra claramente de-

Cuadro No. 1

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR SECTORES (US \$ millones)

SECTOR	1980	PART.%	1991	PART.%
TEXTIL	224	26.5	362	38.7
SIDER-METALURGICO	82	9.7	146	15.6
PESQUERO	117	23.8	111	11.9
AGROPECUARIO	72	8.5	129	13.8
QUIMICO	90	10.7	72	7.7
METAL MECANICO	58	6.9	27	2.9
MINERALES NO METALICOS	58	6.9	20	2.1
OTROS	144	17.0	67	7.3
	845		934	100

Dentro de este marco, se pretende analizar en términos generales, al sector agrícola de exportación no tradicional observando sus principales problemas y sustentando las razones por las cuales lo conceptualizamos como sector punta del nuevo patrón de desarrollo. Lo heterogéneo del sector nos lleva luego a realizar una visión por líneas del producto; así, se podrá comprobar la capacidad potencial del sector, no solamente en términos cuantitativos (donde se verá que su importancia relativa no es muy significativa), sino en términos del impacto cualitativo sobre la transformación del aparato productivo.

limitada ni en la legislación internacional ni en la interna; ello ocurre porque se le define en función de criterios legales (por tipo de actividad o línea productiva) así como por el grado de transformación del producto. De acuerdo con esta última puede ir desde la simple limpieza y clasificación hasta la alteración química total. En el caso del presente trabajo se trata de la actividad agrícola y agroindustrial no tradicional, cuyas principales líneas se aprecian en el Cuadro No. 2.

Para los años 1990 y 1991 la información estadística disponible no presenta el mis-

Cuadro No. 2

EXPORTACIONES DEL SECTOR AGRARIO NO TRADICIONAL POR LINEAS DE PRODUCTOS 1985-1989
(En US\$ millones)

PRODUCTOS	1985	1986	1987	1988	1989	PART. %
LEGUMBRES Y HORTALIZAS	9.3	13.5	21.7	31.6	35.1	30.8
COLORANTES NATURALES	21.2	19.7	25.5	27.5	24.7	21.7
DERIVADOS DEL CACAO	26.6	25.2	26.0	22.2	16.4	14.4
FRUTAS	11.3	7.7	11.3	15.2	16.1	14.1
MENESTRAS Y GRANOS	9.2	6.7	7.6	7.8	9.8	8.6
FLORES	4.9	3.6	3.5	4.4	5.3	4.6
TOTAL PRINC. LINEAS	82.5	76.4	95.6	108.5	107.4	94.2
OTROS	24.2	7.1	8.0	1.0	6.6	5.8
TOTAL SECTOR	106.7	83.5	103.6	109.5	114.0	100.0

Fuente: BCR - OFINE

mo método de agregación que el Cuadro No. 2; sin embargo en el siguiente cuadro se presenta un listado de los principales productos agrícola-

las de exportación no tradicional, lo importante es observar que las tendencias son similares,

Cuadro No. 3

EXPORTACIONES AGRICOLAS NO TRADICIONALES 1990 -1991
(US\$ miles de dólares)

	1990	1991(1)
ESPARRAGOS EN CONSERVA	21025.3	42933.8
HARINA DE FLORES DE MARIGOLD	6159.8	7444.7
FLORES Y CAPULLOS	3232.0	6653.1
MANTECA DE CACAO	5139.9	5417.1
PASTA DE CACAO	1349.6	5388.1
LEGUMB. Y HORTAL. DESHIDRATADAS	2431.6	3458.2
NUECES DEL BRASIL	3819.9	2957.7
JUGO DE MARACUYA	3216.9	2885.4
COCHINILLA	4242.1	2690.7
AJOS	3662.9	2590.7
MAIZ GIGANTE DEL CUZCO	1954.5	1846.9
FRIJOLES	1897.5	1807.9

(1) (PRELIMINAR)

NOTA: NO INCLUYE PRODUCTOS AGROQUIMICOS, COMO COLORANTES NATURALES (CARMIN, BIXINA, ETC) NI ACEITES DE LIMON.

Fuente: OFINE

Cualquiera de las actividades incluidas en el cuadro exige inversión de capital, complejidad tecnológica y manejo gerencial lo que sin lugar a dudas tiene un impacto sobre toda la estructura productiva del país. Además supone toda una organización pues el producto no puede ofrecerse en los mercados internacionales tal como se obtiene de la tierra, sino que se debe ser lo más homogéneo posible para facilitar el transporte y almacenamiento (por ejemplo, fruta en latas), para extender el período de vida del producto (frutas y legumbres refrigeradas y enlatadas), etc. Se trata de mantener la oferta durante todo el año dada la estacionalidad de la producción agrícola.

A través del sector agroindustrial se dinamiza y moderniza la producción agrícola vía la generación de demandas por productos primarios obligando, dado que la meta es el mercado externo, a mejorar el rendimiento y la productividad y ampliar la frontera agrícola; esto posibilita un crecimiento armónico y equilibrado, reduciendo las migraciones hacia las ciudades en las cuales el sector industrial lentamente satura la opción de proporcionar más empleo. A la dinamización del sector agrícola, continúa el surgimiento de industrias que proveerán insumos y bienes de capital a la agricultura misma y a la agroindustria.

No obstante el enorme potencial que ofrece este sector, dadas las ventajas ecológicas y climáticas que permiten desarrollar una gama diversa de productos durante diferentes períodos del año por la variedad de microclimas en las distintas regiones del país, el avance logrado es poco significativo si se lo compara con los resultados alcanzados en otros países con los recursos naturales más limitados. Por ejemplo, Israel, país con escasos recursos naturales, clima sumamente cálido y seco durante la mayor parte del año, grandes áreas desérticas, suelos pobres y agotados y además permanente escasez de agua ha desarrollado una agricultura muy avanzada y altamente productiva. Luego de su fundación en 1948, este país contaba con 800,000 habitantes y 30,000 hectáreas de tierra bajo riego, teniendo que importar alrededor de 30% de sus requerimientos alimenticios. En la actualidad con una población superior a los 4

millones de habitantes y más de 200,000 hectáreas bajo riego, Israel se ha convertido en uno de los principales exportadores a nivel mundial en frutas, flores y otros productos. Ello ha sido acompañado por un agresivo esfuerzo promocional en el mercado internacional.

En el Perú el desarrollo de este sector está condicionado a la solución de una serie de problemas. Entre estos, los principales son:

- 1) Una limitada oferta exportable, pese a la creciente demanda internacional de productos naturales. Aquí conviene hacer algunas precisiones: el Perú no posee abundancia de suelos agrícolas; algunos estudios han demostrado ⁹ que sólo el 5.92% de las tierras son aptas para el desarrollo de cultivos en limpio y permanentes, es decir, 7'600,000 hectáreas; es una cantidad pequeña en relación al total pero no lo es en términos absolutos, pues representa una área mayor a Holanda y Taiwán, países que exportan productos agropecuarios.

Sin embargo, la escasez relativa de tierras se compensa por las ventajas que tiene el país por su localización (que le permite exportar durante todo el año a los hemisferios norte y sur) y por su gran cantidad de microclimas o zonas de vida (84 de las 102 existentes en el mundo); así, pueden producirse muchas frutas, hortalizas y legumbres. La región más favorecida es la costa, donde casi los 52 valles tienen sistemas de irrigación y tierras de óptima calidad; es un territorio donde prácticamente no llueve y tiene una temperatura estable en el año con pocos cambios entre el día y la noche. Por lo tanto, al poder producir todo el año, puede exportarse en contraestación, es decir, cuando no se produce en el hemisferio norte y por tanto, los precios son altos. Esto no ha sido aprovechado por sesgo antiexportador de la política económica en las últimas cuatro décadas; no hay un adecuado manejo de cultivos ni conocimientos de exportación como precios, calidad, exigencias de mercado internacional, etc.

- 2) La calidad de los productos exportados por el sector es heterogénea. Este factor, aunado al hecho de existir formas de presentación diversa para cada producto y al no identificarse el producto según su origen (producto peruano) dificulta su adecuada comercialización, frente a países competidores como Chile que sí mantiene la homogeneidad. Lo que ocurre es que la producción agrícola por sus mismas características dista mucho de ser homogénea pero, a nivel internacional se exige productos de igual tamaño, calidad y coloración. Por ejemplo, en frutas y hortalizas existen muchos productores distintos por lo que los productos obtenidos también son diferentes. Además, la demanda es perecible, en el sentido que los consumidores del hemisferio norte, por su nivel de vida, están acostumbrados a productos de buena calidad. En aquellas zonas, el producto existe siempre, porque llega de distintos países; esto último obliga a presentar productos de igual calidad que la competencia, de lo contrario es fácil perder el mercado, aunque muy difícil recuperarlo.
 - 3) Bajos niveles de productividad, lo que se refleja en costos elevados y en una menor competitividad en el mercado externo. Por ejemplo, el cacao muestra un rendimiento promedio de 0.5 TM/Ha. mientras que en Brasil existen plantaciones que superan las 1.5 TM/Ha.
 - 4) La infraestructura de servicios vinculados a la exportación es escasa y/o deficiente: transporte, almacenes, envases, servicios postcosecha, etc. que encarecen e incluso, en algunos casos imposibilitan la exportación de algunos productos.
 - 5) No se dispone de suficiente generación, transferencia y aplicación de tecnología a nivel agrícola e industrial. Este factor se encuentra vinculado al bajo rendimiento a nivel de campo y producto terminado.
 - 6) El régimen de tenencia y transferencia de la tierra no permite una adecuada integración vertical de las empresas. Por ello es difícil asegurar un abastecimiento regular y continuo de materias primas que garantice una oferta estable del producto final.

Dentro de las reformas estructurales llevadas a cabo por el gobierno del Ingeniero Fujimori se pretende eliminar las limitaciones a la propiedad de la tierra, permitiendo que las empresas puedan tener acceso a la compra libre de dicho recurso. Se destaca la necesidad de tener en cuenta otros aspectos ligados al ámbito agrario como crédito, tecnología moderna, servicios y facilidades de infraestructura.
 - 7) No se cuenta con una política integral adecuada que oriente el desarrollo del sector, por lo cual es fundamental mantener una coordinación permanente entre las diferentes instituciones que participan en la actividad agroexportadora.
 - 8) El narcotráfico y el terrorismo han perjudicado a la producción agropecuaria en diversas zonas del país pese a los esfuerzos por desarrollar programas de sustitución de cultivos como el llevado a cabo en el Alto Huallaga para erradicar el cultivo de coca y sustituirlo por cacao y achiote.
- III. La Agricultura de Exportación No Tradicional: Una Visión por Líneas; Propuestas de Desarrollo:
- III.1 Legumbres y Hortalizas Frescas e Industrializadas:
- Como puede verse en el Cuadro No. 2 esta línea es la principal generadora de divisas, habiendo sido la única que ha mantenido un crecimiento permanente durante el quinquenio analizado. Así, en 1989 se exportó un valor de US \$ 35.1 millones, lo que significa el 30.8% del total exportado en el sector. Sin embargo, se ha sustentado básicamente en un producto: el espárrago, sea verde o blanco; cabe mencionar

que en 1991 (Cuadro No. 3) se exportó espárragos en conserva por un valor de US\$ 42.9 millones, siendo el producto más destacado del sector.

El Perú ha vivido un "bcx)m" del espárrago, especialmente a partir de 1987, año en el cual disminuyeron notablemente las exportaciones de Taiwán, que se mantenía como el principal proveedor mundial de este producto. Sin embargo, no en todos los casos se ha dedicado el esfuerzo y los recursos necesarios para asegurar la exportación de un producto de buena calidad, esto ha generado problemas en la costa, habiéndose incrementado la superficie cultivada de 3,000 has. en 1987 a 35,000 has. en 1989, pudiendo exportarse en distintas formas (frescos, congelado, en conservas, etc.) durante todo el año.

Definitivamente la conjunción de ventajas comparativas y creciente demanda externa deben traducirse en un incremento sólido de las exportaciones de este producto. A nivel agronómico es fundamental implementar un programa de asistencia técnica que permita elevar sustancialmente la productividad y reducir la alta merma que se registra en el campo. Esto último que tendría la ventaja adicional de homogenizar el producto para llegar con mejores posibilidades al mercado internacional puede realizarse por un ente estatal y/o con empresas de servicios privados, tal como ocurre en Chile. También es importante adecuarse a las formas cambiantes de presentación del producto en los mercados de destino; por ejemplo, parte del espárrago normalmente exportado en lata, se vende actualmente en envases de vidrio, lo que permite ampliar el mercado existente y acceder a nuevos mercados.

En lo que respecta al producto congelado, puede accederse a mercados poco explotados como el Japonés, con tecnología de congelamiento con gas nitrógeno. En este sentido una alternativa de operación podría ser el "buy back" o el establecimiento de esquemas de coparticipación con empresas extranjeras que ya han funcionado para otros productos como el espárrago deshidratado.

III.2 Colorantes Naturales

Las exportaciones correspondientes a esta línea sumaron US \$ 24.7 millones en 1989, 10 que significó una participación de 21.7% sobre el valor total exportado. Como se observa en el Cuadro No. 2, el comportamiento de esta línea fue errático, alcanzando su mayor nivel en 1988 (US \$ 27.5 millones). Los principales productos son: La harina de flores de marigold (US \$ 10.8 millones en 1989), cuyo destino es Estados Unidos y México donde se procesa para la elaboración del colorante natural xantófila; este producto tiene un sustituto cercano que es el maíz amarillo. En segundo lugar están las exportaciones de cochinilla y carmín (US \$ 11 millones en 1989) con clara tendencia declinante; esto se explica por el crecimiento desmedido de la producción nacional a raíz de los precios excepcionalmente altos registrados en 1985, lo que determinó la contracción de la demanda en los principales mercados: Estados Unidos y Europa. Las exportaciones de achiote y derivados alcanzaron en 1989 US \$ 2.3 millones; aquí, la tendencia también es hacia la baja por la reducción en el precio internacional originado por el ingreso de nuevos proveedores como Brasil. La información preliminar en 1991 muestra un ligero repunte en la harina de flores de marigold, pues aumentó de US \$ 6.1 millones en 1990 a US \$ 7.4 millones en 1991. En el caso de la cochinilla el total exportado en 1991 fue de US \$ 2.7 (véase Cuadro No. 3).

En esta línea, las perspectivas varían en cada rubro. En cuanto a la harina de flores marigold, a pesar de la competencia con el maíz amarillo, puede esperarse una tendencia alcista en la demanda; asimismo existe la posibilidad no sólo de producir y exportar la harina de los pétalos de la flor sino de producir un extracto de aplicación directa en avicultura y en granjas langostineras con lo cuál se atenderían además los requerimientos de la industria nacional. Mediante este proceso se podrían, adicionalmente, obtener algunos subproductos de interés farmacéutico, como compuestos anti-tumorales y xantófilas purificadas como agentes preventivos de cáncer.

En el caso de la cochinilla y derivados, Perú controla gran parte de la oferta mundial; sin embargo, el crecimiento desmedido de la producción determinó una contracción y caída progresiva de los precios. Por ello se plantea llevara cabo un censo nacional tuna /cochinilla (10), diseñar e implementar un programa de asistencia técnica que eleve la productividad, promocionar los usos alternativos de la tuna y realizar un estudio de mercado que permita orientar una programación racional de siembra e industrialización de la cochinilla.

Una situación similar ha ocurrido con el rubro de achiote y derivados. Lo recomendable es aprovechar la ventaja de la mayor concentración de materia colorante de la semilla de achiote peruana, mejorando la productividad a través de la tecnificación de los cultivos existentes.

En resumen, a pesar del complejo panorama de esta línea es indiscutible que las modernas normas de control para la elaboración de productos de consumo humano, de uso directo o indirecto, han restringido el uso de aditivos y colorantes artificiales con miras a proteger la salud del consumidor.

III.3 Derivados del Cacao

De acuerdo con el Cuadro No. 2, las exportaciones de cacao y derivados se situaron en 1989 en un nivel de US \$ 16.4 millones lo que significó una participación de 14.4% sobre el valor total de exportaciones del sector; la misma tendencia se mantuvo hacia 1991. En esta línea el 96% de las exportaciones corresponden a pasta y manteca de cacao siendo Estados Unidos y Argentina los principales mercados; es posible que estos países absorban mayores exportaciones peruanas, pero para ello debe incrementarse la productividad para disminuir costos dado que representa el sustituto más sólido del cultivo de coca.

Difícilmente se podrá ofrecer una alternativa tan rentable como la coca a un agricultor de la zona, pero consideramos que ofrecer una opción que asegure un nivel adecuado de ingresos a éste, mediante un camino legal puede definirse como una propuesta importante.

El programa de erradicación del cultivo de la coca, impulsando por las Naciones Unidas inició esfuerzos en el Alto Huallaga con la utilización de una semilla híbrida mejorada, que permitía tres ventajas básicas: precocida (rendimiento comercial al segundo año), productividad superior (1.5 T.M. por Ha.) y mayor resistencia a plagas y enfermedades. Por lo tanto, una política agresiva de promoción podría traducirse en un desarrollo gradual pero sostenido de esta línea.

III.4 Menestras y Granos Secos

Esta línea engloba diferentes productos - menestras, nueces, maíz y otros granos - que si bien pueden tener características diversas corresponden a un escenario de producción y comercialización similar.

Las exportaciones de esta línea sumaron US \$ 9.8 millones de 1989, luego de tres años de crecimiento sostenido. De esta forma representan el 8.6% del valor total exportado en el sector de dicho año (véase Cuadro No. 2). Hacia 1991 destacaron los frijoles loc-tao y de palo, así como las nueces del Brasil y el maíz gigante del Cuzco, (véase Cuadro No. 3).

Las menestras o leguminosas secas se consumen en Estados Unidos, Reino Unido y otros mercados importantes para la elaboración de comida preparada, sopas envasadas y ensaladas. En particular, los frijoles, por su alto nivel de proteínas tienen cada vez mayor acogida debido al creciente interés en el cuidado de la salud, lo cual le va restando espacio al consumo de carne.

Las principales menestras que el Perú exporta - pallar, frijol loc-tao, de palo, castilla - no corresponden a un hábito de consumo interno, por lo cual no se daría una competencia aguda con el mercado local como con otros productos. En la mayoría de los casos existe una demanda insatisfecha que permitiría un desarrollo mayor de esta línea mejorando los niveles de productividad y diversificando la gama de productos cultivados.

Por su parte, el consumo cada vez mayor a nivel mundial de productos naturales con alto contenido de proteínas encuentra una al-

ternativa excepcionalmente atractiva en cultivos andinos como la quinua y la kiwicha, escasamente explotada en el país con fines de exportación. La poca experiencia en esta línea ha demostrado la existencia de un amplio mercado y la ventaja en calidad frente al grano ecuatoriano.

III.5 Flores Frescas

Las exportaciones peruanas de flores frescas reflejan a partir de 1987 un crecimiento moderado en términos de valor total de exportación. Así, en 1989 sumaron US \$ 5.3 millones, lo que representó el 4.6% de las exportaciones del sector, como se observa en el Cuadro No. 2. Sin embargo dista mucho camino por recorrer para competir con Colombia, uno de los principales exportadores de flores a nivel mundial, con ingresos estimados en US \$ 400 millones anuales por este concepto. En 1991 se observó una mejoría pues se exportó por un valor de US \$ 6.6 millones, lo que confirma la tendencia alcista.

La floricultura de exportación constituye, dentro del sector agroexportador, una de las actividades de mayor rentabilidad, mayor inversión y mayor riesgo por lo que se le identifica como la industria de la precisión.

El éxito de esta actividad supone un proceso perfectamente coordinado a fin de lograr que el producto llegue al punto de venta final en óptimas condiciones, por cuanto los mercados consumidores de flores son particularmente exigentes en control de calidad. Las principales zonas de producción son Caraz y Carhuaz, significando una alternativa económica importante pues es intensiva en mano de obra (15 personas por hectárea) y requiere insumos nacionales (80% del valor bruto) de la producción).

Los factores que limitan el desarrollo de esta línea son la necesidad, en algunos casos de importación de insumos diversos (semillas, esquejes, plásticos, etc.), la ausencia de centros de empaque, la escasez de cámara de refrigeración y la limitada disponibilidad de transporte en camiones isotérmicos, etc.

En los Estados Unidos la demanda se acentúa desde febrero hasta agosto, con marcados picos en Navidad, Año Nuevo y especialmente el día de San Valentín. Por su parte, la mayor demanda de Europa se registra durante su invierno ya que la producción interna baja por elevarse los costos significativamente (en invernadero y con energía eléctrica). Para desarrollar estos mercados se requiere una campaña promocional en la que las oficinas comerciales en el exterior puedan ofrecer un soporte fundamental.

Se requiere, dada la demanda potencial de un esfuerzo coordinado entre empresas e instituciones vinculadas a la actividad para superar las limitaciones en infraestructura, así como para diversificar la producción. Dadas nuestras ventajas climáticas, las posibilidades de desarrollo del sector son óptimas.

IV. Conclusiones

A diferencia de la exportación de productos agrícolas de exportación tradicional - café, algodón y azúcar principalmente - altamente dependientes de las condiciones del mercado internacional, en los productos correspondientes el sector agroexportador no tradicional, son básicamente las condiciones internas las que definen la factibilidad de exportar un producto determinado.

En este sentido es fundamental el diseño de una política integral que se oriente hacia la generación de oferta exportable acorde con las exigencias del mercado internacional; la actividad agroexportadora debe situarse dentro de un marco legal y promotor que reduzca el riesgo propio del sector; en cuanto a esto último la política de promoción debe ser coherente y estable involucrando la participación decidida de todos los agentes que directa o indirectamente intervienen en esta actividad. En esta línea nació PROMODEX, asociación civil encargada de promover y desarrollar exportaciones, además de apoyar negociaciones internacionales; es importante mencionar su carácter mixto, pues está conformada por los

nisterio de Industria, Comercio, Turismo e Integración.

Debe quedar claro que el concepto de producir para exportar debe desplazar a la idea de tratar de colocaren el mercado internacional lo que hoy producimos para el poco exigente mercado interno; esto último es fundamental, así como la necesidad de plantear al interior de la política de promoción, esquemas alternativos de solución a los problemas de calidad heterogénea, baja productividad, escasa y deficiente infraestructura de servicios conexos

(transporte, almacenes, puertos, etc.), tecnología, tenencia de la tierra, entre otros factores.

Evidentemente, todo el esfuerzo que involucra el diseño y aplicación de incentivos y mecanismos de promoción selectivos debe darse dentro de un marco de estabilidad a todo nivel que posibilite condiciones atractivas para los inversionistas interesados en proyectos a corto, mediano y largo plazo. De otro modo, el interés mayor se centrará en operaciones de intermediación y/o especulación y no en la generación de producto exportable.

NOTAS

- (1) **Denominación que recibe el movimiento errático y oscilante de la economía desde la década de los sesenta entre el populismo y la ortodoxia, en la cual se llevan a cabo los ajustes. También se le conoce como los ciclos de arranque-freno. Véase Gonzáles de Olarte Efraín y Lilian Samamé: El Péndulo Peruano. IEP, 1991.**
- (2) **Véase Fernandez-Baca Jorge: "El Problema del Atraso Cambiario: Consideraciones teóricas y prácticas". En: Apuntes 27. CIUP 1990.**
- (3) **Boloña y Buch, Estrategas del Cambio. Agenda 2000 Editores. Lima 1991. Pag. 24.**
- (4) **Básicamente, la adecuación de los factores de producción al nuevo modelo ocasiona desempleo en sectores considerados ineficientes, dada la competencia.**

- (5) **Banco Mundial: Informe sobre Desarrollo Mundial 1987.**
- (6) **Sachs Jeffrey: "Políticas Comerciales y de tipo de cambio en programas de ajuste orientados al crecimiento". En: Estudios Económicos No. 3 1988.**
- (7) **En el caso peruano, la liberalización de los inicios de los ochenta debió revertirse por las mismas razones, además del adverso contexto internacional. Hacia 1990, el atraso cambiario impedía la transición.**
- (8) **Vera, José Carlos, Mario Gallo y Octavio Chirinos: Agroindustria: opción de desarrollo. ESAN 1990. Capítulo I.**
- (9) **Vera José Carlos y Mario Gallo: Agroindustria: oportunidades de exportación para el Perú. Fundación Ebert. Diagnóstico y debate 46 Lima 1990.**
- (10) **Lo que ocurre es que la cochinilla es un insecto; vive en las hojas de los tunales.**

BIBLIOGRAFIA

- Agenda 2000 (Editores) Boloña y Buchi, *Estrategas del Cambio*, Lima, 1991
- Banco Mundial. *Informe sobre Desarrollo Mundial 1987*.
- BROWN, James. *El Mejoramiento de las Agroindustrias en los Países en desarrollo*. Finanzas y Desarrollo FMI. Junio 1986
- CALLER Jaime Perú. *Hacia una Nueva Concepción Estratégica de Desarrollo*. INP-GTZ. Documento de trabajo No. 30 Lima, 1991.

- Centro Peruano de Investigación Aplicada *Agropecuarias, Producción y Exportación*. Fundación para el desarrollo Nacional Lima, 1086.
- DIAMAND, Marcelo. *Conflicto entre Teoría y Realidad Económica en América Latina*. Fundación Ebert. Diagnóstico y debate Lima, 1983
- FERNANDEZ-BACA, Jorge "El problema del atraso cambiario: Consideraciones teóricas y prácticas". En *Apuntes 27. CIUP, 1990*.
- GONZALES DE OLARTE, Efraín y Lilian Samamé *El Péndulo Peruano*. IEP. Lima 1991

Perú Report's. *Agribusiness in Perú* 1991.

SACHS, Jeffrey. "Políticas Comerciales y de Tipo de Cambio en Programas de Ajuste Orientados al Crecimiento" En: *Estudios Económicos* No. 3 1988.

VERA, José Carlos. *Agroindustria: Opción de Desarrollo; Estudio del Desarrollo de la Agroindustria Peruana 1959 - 1986*. ESAN, Lima 1990.

VERA, José Carlosy Mario Gallo. *Agroindustria: Oportunidad de Exportación para el Perú*. Fundación Ebert. Diagnóstico y debate 46. Lima, 1990.

Listados estadísticos Banco Central de Reserva (BCR), Oficina Nacional de Estadística (OFINE) y Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).