PUNTO de EQUILIBRIO

CENTRO DE INVESTIGACIÓN | UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO

ECONOMÍA INTERNACIONAL

Desafíos y oportunidades del sector agroexportador

Autor

Óscar Malca

malca_oe@up.edu.pe

06 marzo, 2024

¿Cuáles considera que son los principales aprendizajes en el sector agroexportador tras la pandemia por la COVID-19?

A pesar del saldo negativo que dejó la pandemia en la economía peruana, uno de los sectores que mejores resultados obtuvo a nivel nacional durante el periodo de confinamiento fue la agroexportación; de hecho, fue el único que logró un crecimiento positivo con un alza del 8%.

Más allá de la favorable estabilidad del rubro, es necesario destacar el descubrimiento de mercados emergentes que no eran tomados en cuenta, ya que diferentes países, principalmente africanos, Kenia, Costa de Marfil, Argelia, Libia, entre otros, experimentaron un incremento superior al 100% en las compras de nuestros productos agrícolas, evidenciando la importancia de continuar posicionándonos a nivel internacional y consolidando nuevos mercados para el sector.

Si utilizamos esas fortalezas en los productos que ya exportamos a Europa, Estados Unidos o Asia, podríamos identificar otros escenarios de venta para consolidarnos aún más en los mercados internacionales.

Se habla del impacto negativo que tendrá el Fenómeno El Niño en la economía peruana. Además de este factor, ¿qué otro obstáculo enfrenta el sector agroexportador durante el 2024?

Las exportaciones del país, y en el caso puntual del agro, siempre se enfrentan a los fenómenos de la naturaleza. A inicios del año pasado, nuestro país se vio sometido a problemas vinculados con el cambio climático, como lo son el golpe sufrido por el Fenómeno El Niño y el ciclón Yaku.

Para este año 2024, un reto importante que asumirá el sector, desde mi punto de vista, es sobreponerse a la anulación de la ley de promoción agraria, que generó prácticamente todos los resultados positivos que actualmente tenemos en materia de agroexportación.

Reponer y mejorar esta ley permitiría que muchos de nuestros productos que son número uno en el mundo en cuanto a exportación no vea su situación afectada, así como seguir generando empleo de calidad a través de nuestras agroexportaciones.

¿Cómo beneficia la ley de promoción agraria al sector y de qué manera influye la gestión del Estado en este asunto?

Esta ley ayuda a consolidar dos frentes importantes; por un lado, la capacidad de internacionalización de las empresas, y, por el otro lado, el hecho de fomentar la investigación para desarrollar y probar nuevos productos.

Hoy en día tenemos una gran diversidad de empresas líderes en el rubro agroexportador de categoría mundial, que han logrado hacer un excelente trabajo gracias a las facilidades que ofrecía la promoción agraria para tener un mejor y mayor portafolio de productos a tener en cuenta.

Es urgente que los gobiernos locales se reúnan con el sector privado y los agentes involucrados en el rubro. Un trabajo articulado permitiría definir cuáles son las acciones mediatas que se requieren para consolidar la posición de los productos peruanos en los mercados internacionales.

Haciendo un paréntesis, para lograr esto resulta necesario que el Estado recupere la confianza del país, pues las polémicas orientadas al escenario sociopolítico conllevan a una reacción negativa de la sociedad que indirectamente afecta al sector y a la economía en general.

La toma de carreteras, disputas locales, entre otros temas incentivan aún más la intranquilidad e incertidumbre que se experimenta a nivel nacional. En ese sentido, un escenario inestable daña las decisiones de inversión, pues no se ofrece la garantía de arriesgar con efectos valorables.

¿Qué asuntos considera que deben fortalecer las empresas del rubro para mejorar el desempeño agroexportador?

A pesar de que cada año se logre un índice positivo en cuanto a la mejoría del sector, no se habla del gran número de empresas exportadoras esporádicas, es decir, que dejan de exportar y luego de un tiempo vuelven a hacerlo; este tipo de empresas terminan afectando incluso la imagen de las que sí tienen continuidad. Es alarmante que aproximadamente solo el 16% de compañías agroexportadoras sean constantes, lo cual se traduce en un costo de oportunidad tanto para el país como para el propio empresario.

Entre las barreras que afrontan las empresas esporádicas se ha encontrado que, en principio, no saben manejar las diferencias culturales, así como los procesos de comunicación, lo cual limita la capacidad gerencial para la competencia internacional.

Dicho esto, uno de los elementos claves que las empresas que sí tienen continuidad evidencian y contribuyen para la internacionalización es la capacidad de relacionamiento. Esta es una de las capacidades que las empresas

esporádicas deben desarrollar, ya que les permitiría obtener continuidad en los mercados internacionales, así como mejoraría el conocimiento para desarrollar inteligencia comercial que contribuiría a incrementar la participación de nuestras agroexportaciones.

En síntesis, son dos grandes desafíos: por un lado, convertir a las empresas esporádicas en continuas y, por otro lado, mejorar la capacidad de relacionamiento internacional de estas. Mientras que las grandes oportunidades se están evidenciando tanto en los mercados tradicionales, debido a que podemos mejorar nuestros coeficientes de participación; asimismo, prestarle mayor atención a los mercados emergentes que la pandemia nos ha mostrado.