Universidad Nacional Agraria De La Selva

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Departamento Académico de Ciencias Económica

Política Comercial Peruana y Las Ventajas Comparativas Para la Exportación de Espárragos a EE.UU. 1984-1994

Tesis para Optar el Título de

ECONOMISTA

ESTELA ZEGARRA ALIAGA

Tingo María

1997

A LA LUZ, QUE
CON RAYO FUGAZ
ILUMINA LA ETERNA IDEA.
IDEA QUE TEME
CON FUERZA CABAL
ROMPER EL MUNDO IDEAL

AGRADECIMIENTO

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA, ALMA MATER; Y A LOS DOCENTES DEL DEPARTAMENTO ACADEMICO DE CIENCIAS ECONOMICAS QUE COADYUVARON A MI FORMACION PROFESIONAL

INDICE GENERAL

Pág.

I. INTRODUCCION

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES DE LA ACTIVIDAD ESPARRAGUERA

1.1. BREVE RESEÑA SOBRE SUS ANTECEDENTES 5
1.2. CARACTERISTICAS GENERALES DEL ESPARRAGO 6
1.3. ANTECEDENTES DE LA ACTIVIDAD ESPARRAGUERA 11
1.4. EFECTOS SOCIOECONOMICOS DE LA ACTIVIDAD ESPARRAGUERA 14

CAPITULO II

ASPECTOS METODOLOGICOS DE LA INVESTIGACION

2.1. JUSTIFICACION 18
2.2. OBJETIVOS 20
2.3. HIPOTESIS 20
2.4. METODOLOGIA 21

CAPITULO III

MARCO TEORICO

3.1. TEORIAS DEL LIBRE COMERCIO INTERNACIONAL 23
3.2. DESCRIPCION CONCEPTUAL 28
3.3. LAS EXPORTACIONES AGRICOLAS NO TRADICIONALES 38

CAPITULO IV

CONTEXTO PARA EL ANALISIS-LA PROBLEMATICA

4.1. DISTORSIONES INTERNAS AL LIBRE COMERCIO Y LAS VENTAJAS COMPARATIVAS EN LA EXPORTACION 41
- PERIODO PROTECCIONISTA
- PERIODO DE LIBERALIZACION
4.2. DISTORSIONES EXTERNAS 59
4.3. VENTAJAS COMPARATIVAS NATURALES PARA LA EXPORTACION DEL ESPARRAGO A LOS EE.UU.

4.4. EXPORTACION NACIONAL DE ESPARRAGOS 69

CAPITULO V

ANALISIS Y RESULTADOS

5.1. EXPORTACION DE ESPARRAGOS A ESTADOS UNIDOS 77
5.2. MODELO DE ESTACIONALIDAD 81
5.3. IMPACTO DE LAS POLITICAS COMERCIALES: ANALISIS Y ESTIMACION ECONOMETRICA 83

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXO

INTRODUCCION

En años recientes y en las actuales circunstancias de globalización de la economía muchos países en vías de desarrollo están optando por aumentar sus ingresos de divisas a través del incremento de las exportaciones agrícolas no-tradicionales, debido a que países dependientes de productos tradicionales han sufrido reveses en el mercado mundial por la caída de sus precios internacionales, sobretodo aquellos cuyas exportaciones tradicionales no eran muy diversificadas y además con bajo valor agregado.

Asumiendo el caso peruano, las ventajas agroecológicas permiten desarrollar una gama diversa de productos durante diferentes períodos del año, por la variedad de microclimas en las distintas regiones del país. Pero es la costa la región más favorecida en comparación con la sierra y la selva, que en sus 52 valles con sistemas de irrigación y tierras de óptima calidad, se practica una agricultura comercial vinculada estrechamente a la exportación. Este aprovechamiento de las ventajas naturales es conocida como ventajas comparativas y al analizarlas se determina que el Perú puede exportar en meses en que los precios en EE.UU. son más altos.

Durante la década del ochenta, el gobierno peruano implemento políticas de incentivo a los productos agrícolas no-tradicionales, como los créditos promocionales, la devolución de impuestos y un tipo de cambio más elevado para este grupo de productos. Como contraparte los países de destino de dichas exportaciones impusieron restricciones arancelarias y para-arancelarias. Esta

medidas tomadas por los gobiernos, son conocidas como distorsiones al libre comercio internacional.

Por otro lado, la dinámica de las economías externas han conducido a cambios en el comercio internacional agroalimentario, pasándose de una etapa proteccionista hacia una apertura que se manifestó primeramente a través de medidas de corto plazo como los acuerdos bilaterales firmado por los EE.UU. y la C.E.E. con los países del área andina productores de coca, mediante el cuál se otorgan facilidades arancelarias al ingreso de productos agrícolas y acuerdos de largo plazo como los fijados en el marco del GATT que agrupa a más de 124 países del mundo.

Indudablemente que el impacto de esta apertura económica mundial sobre los productos agrícolas no-tradicionales de exportación peruanos, incluidos los espárragos en conserva, se han manifestado a través de un cambio en la política de promoción hacia esos productos, eliminándose en 1990 los instrumentos para su fomento. Es decir en las dos últimas décadas el comercio de alimentos estuvo sujeto a medidas de protección y liberalización.

La producción de espárragos se realiza en la costa, dentro del rubro de frutas y hortalizas, han sido los más importantes en el periodo 1984-1994 complementariamente se eligió EE.UU., por haber sido este uno de los principales mercados de destino.

Los conceptos de ventajas comparativas y de distorsiones al libre comercio expuestos en la teoría económica sobre la síntesis clásica -neoclásica da lugar a que

el objetivo de esta investigación sea como se manifestaron ambos conceptos en el caso de la exportación de espárragos al mercado de EE.UU.

Se espera que el presente trabajo sirva de base para futuras investigaciones en el contexto de un proceso más avanzado de liberalización, además de ser fuente de consulta de exportadores, investigadores agrarios y personas interesadas en la agroexportación.

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES DE LA ACTIVIDAD ESPARRAGUERA

1.1. BREVE RESEÑA SOBRE SUS ANTECEDENTES.\1

La actividad esparraguera nacional se inicia aproximadamente a comienzos de la década de los años cincuenta en la provincia de Trujillo, en el departamento de la Libertad, mediante la importación de las primeras semillas y coronas procedentes de los Estados Unidos de Norteamérica, siendo las variedades importadas y posteriormente sembradas la Martha y la Mary Washington.

Inicialmente la producción local tuvo un carácter experimental, destinándose mayor parte de la producción a satisfacer las necesidades de un segmento de la población del mismo departamento quienes demandan el producto. Posteriormente, las condiciones de suelo y del clima de la zona determinaron que pudieran obtener un tipo de espárrago de buena calidad, por lo que la producción se amplió y parte de la misma comenzó a ser exportada principalmente a Norteamérica y Europa. Posteriormente el relativo éxito de la producción esparraguera determinó que el cultivo de dicha hortaliza se extendiera a los valles de Piura, Olmos, Motupe, Chimbote y Huacho.

La industrialización del espárrago comenzó en dicha época con el establecimiento de las primeras plantas procesadores, entre las que se pueden mencionar a la compañía Industrial San Fernando (hoy SOCONSA), Industrial

Virú y Libertad (hoy cooperativa Industrial Trujillo). Dicha empresa eran las que proporcionaron por muchos años las semillas de los agricultores de la zona, quienes a cambio les abastecían de materia prima.

Sin embargo, en la actualidad dichos vínculos han ido desapareciendo, generando algunos problemas en el abastecimiento de la materia prima para las plantas procesadoras de la zona, por lo que se necesitaría en principio propiciar la integración de las labores agrícolas con la industrialización de dicha hortaliza.

COFIDE. (1990) con visitas directas a la zona norte ha podido comprobar que gran parte de la producción esparraguera proviene de semillas traídas hace más de veinte años, los que conlleva a que se produzca cierta disminución en los rendimientos como producto de la degeneración en las plantas, por cuanto la vida útil de la planta del espárrago es aproximadamente de 10 a 12 años, período después del cual debe renovarse para asegurar el rendimiento y calidad del espárrago.

En los últimos años, en las regiones de Pisco e Ica la plantación y cultivo del espárrago ha comenzado a implementarse con relativo éxito, trabajándose con variedades importadas y con híbridos mejorados. La variedad del espárrago cultivado en ésta zona es la de color verde, y su producción está orientada en 100% a la exportación, específicamente al Mercado Norteamericano.

1.2. CARACTERISTICAS GENERALES DEL ESPARRAGO

En lo que se refiere al ambiente comercial del espárrago, es el turión llamado simplemente espárrago el que se comercializa. Estos son brotes aéreos que

emergen de las yemas de los tallos subterráneos o rizomas denominado corona, el brote o turión mientras está cubierto por tierra y no le llegue la luz solar tiene una coloración blanca, pero cuando emerge a la superficie y recibe la luz, su coloración se hace verde (CENSA CHIRA 1990).

Por las condiciones climáticas de las zonas productoras de espárrago en Perú, el ciclo de vida y el manejo de este cultivo presentan algunas diferencias substanciales con respecto a lo observado en otros países. Así las características de cultivo que se describen a continuación se refieren básicamente a experiencias peruanas.

1.2.1. Características del Cultivo.

Existen dos tipos, el espárrago blanco y el verde, la diferencia de color se determina por el manejo y no por la variedad, si los turiones se exponen a la luz solar adquieren coloración verde y si se cubren con tierra permanecen blancos. En Perú, se dedica 90% del área sembrada a la producción de espárrago blanco.

Variedad. May Washington 500, UC 157 F1 Y F2, UC 72, UC 66, Ida Lea. A nivel experimental: UC 800, Calahorra, Limbras, Argenteuil, Brocks Imperial. Existen muchos cultivos de variedad indeterminada que proceden de la Mary Washington. Predominan las variedades de origen californiano, a pesar que las europeas se adaptan mejor para producir espárrago blanco. En decisiones de este tipo también incide el factor costo, que varía mucho según la variedad. Por ejemplo , en Perú la UC 157 F1 tiene un precio por kilogramo de alrededor de 450 dólares, en tanto que la 72 cuesta sólo 30 dólares por Kg.

Ciclo de Vida. Es una planta de rizomas y raíces perennes y de follaje anual. Su ciclo de vida es indefinido, pero la fase de producción comercial es de 10 a 15 años. En el ciclo vital de espárragos se pueden distinguir tres etapas básicas:

1. Almácigo: tres meses para plántulas y seis ocho meses para corona.
2. Primera cosecha: entre 8 y 12 meses después del transplante se inicia la primera cosecha que dura 15 días.
3. Otras cosechas: Cinco a seis meses entre cosechas, más un mes de cosecha propiamente.

Los plazos indicados son sólo referenciales, y que varían en función del desarrollo de cada cultivo y de las necesidades comerciales. En Piura, la primera cosecha se realiza seis meses después del transplante, en Virú, a los 10 meses, en Ica y Chincha se comenzó efectuándola a los 12 meses y ahora se hace a los 8 meses.

Sistema para el Establecimiento del Cultivo

a) Transplante de plántulas obtenidas de un vivero o almácigo, que puede realizarse en camas o surcos. Una hectárea de almácigo alcanza para plantar entre 25 ha y 30 ha de cultivo permanente.
b) Transplante de coronas obtenidas de almácigo en camas, en este caso, una hectárea de almácigo rinde 10 ha de cultivo permanente.

Fertilización:

Se aplica materia orgánica y nutrientes durante la preparación del terreno,

debido a que la mayoría de los suelos son arenosos y sueltos. Es recomendable fertilizar antes y después de las cosechas. El parámetro general de fertilización es 180 - 100 - 80

Riegos:

Deben ser cortos y frecuentes. Se realiza de acuerdo con la etapa de crecimiento vegetativo, el número de semanas de agoste y las exigencias de cosecha. El riego se elimina durante el agoste. Con riego por gravedad se necesita 18000 m3/ha en la etapa de almácigo, 12000 m3/ha entre el transplante y la primera cosecha, y 6000 m3/ha entre las siguientes cosechas. Con sistemas tecnificados. el riego por goteo es el que produce mejores resultados y también el que utiliza menos agua.

Agoste.- Es la práctica de eliminar el riego para reducir la humedad de la planta, lo que induce un estado de latencia que le permite acumular reservas alimenticias y realizar los cambios bioquímicos que posteriormente harán posible que se produzcan brotes suculentos. En otros países, esta etapa de latencia es provocada por la baja de temperatura ambiental.

Control Fitosanitario:

El espárrago es susceptible al ataque de diversos organismos patógenos y plagas que afectan de manera irreversible su calidad, siendo además, motivo de rechazo de lotes completos de productos exportables por razones cuarentenarias.

a) Plagas: El espárrago es afectado principalmente por:

NOMBRE	CONTROL
Gusano de Tierra	Dipterex 20%. Decis 0.5%
Escarbajo del Espárrago	Ropterina 1%. Decis 0.5% Azodrina 1.5%
Trips (larvas)	Ripiod 1%. Azodrín 1.5%
Araña Roja	Morosta 1.5% Relthone 2% Anilix 1.5% Nema 1%
Pulgón	Matasystox 1.5% Tamarón

b) Enfermedades: Los turiones pueden ser invadidos por distintas especies de hongos y bacterias. Generalmente, la sintomatología de la enfermedad se evidencia de la zona de corte del turión o en la punta del mismo. En muchas oportunidades estos sintamos se observan hacia el final del período de conservación, dificultando la identificación y tratamiento oportuno del problema.

Cosecha:

Es una labor que se realiza anualmente y requiere de una a dos personas por hectárea. El tiempo que demanda depende del tipo de cultivo (el espárrago verde se cosecha más rápidamente que el blanco), del rendimiento y del sistema de corte.

Para el espárrago blanco existen dos sistemas de corte: El tradicional, efectuado con una cuchilla especial que se introduce paralelamente al turión que asoma en la superficie del aporque, el segundo consiste en retirar la tierra que cubre el turión, cortar y volver a cubrir. Todo este procedimiento, incluyendo el corte, se realiza con las manos, lo que reduce las mermas por daño a los turiones. El largo del truión cortado es de 20-25 cm, los espárragos verdes se cortan de un largo de 20 cm, y se utiliza cuchilla.

La primera cosecha se realiza entre el octavo y el duodécimo mes después del transplante y dura 15 días. Las siguientes cosechas se efectúan a intervalos de

cinco a seis meses, con un período de corte de 30 días, en virú, muchos agricultores prolongan la cosecha hasta 90 días. Pero sus niveles de rendimiento y de calidad son bajos. Se hace dos cortes por lote al año, excepto en Piura, donde el desarrollo es más acelerado y permite 2.5 cortes anuales.

Por razones comerciales, en Ica se programa una cosecha principal entre noviembre y enero, y otras complementarias en abril y mayo.

Rendimiento:

Los niveles de rendimiento dependen de la variedad y del tipo de espárragos, el ciclo de producción, es la localización geográfica del manejo del cultivo y de la duración de la cosecha.

El rendimiento promedio nacional es de 4.5 Tm/ha (dos veces al año), sin embargo en Ica, están utilizando un nuevo sistema (híbridos UC-157 f), el cual da una calidad mejor y aumenta el porcentaje del producto para la exportación (puede rendir hasta 6 Tm/ha) 2/.

1.3. ANTECEDENTES DE LA ACTIVIDAD ESPARRAGUERA.

Existen en el país una gran confianza en la actividad agroexportaora por parte del empresario que pretende invertir y en muchos casos ya están invirtiendo; así como expertos en la materia que se muestran optimistas a que esta actividad repunte.

Existen diferentes estudios. Investigaciones y proyectos de inversión sobre planes de aplicación y nuevas hectáreas de producción de espárragos así como de

plantas procesadores.

Para evidenciar lo dicha anteriormente presentamos las opiniones, proyectos y planes sobre la actividad esparraguera tomados de Agrobusines en Perú 1991 y otras fuentes.

Julian Vélez (1987), presidente de Agrobusines Internacional. USA: opina que en el Perú existe un gran recurso humano. Cuenta con técnicos muy preparados que por diferentes razones no conocen lo que sucede en otros países. Por ejemplo en técnicas de cultivo, en nuevas tecnologías para el manejo poscosecha, que es una área muy delicada en esta cuestión de los productos no tradicionales de exportación.

Juan Pichihua, Gerente técnico de la ONA (1992), en estudios de opciones y límites de la agroexportación señala que dentro de las líneas de agroexportación no tradicional más prometedora se cuenta con las frutas, hortalizas y menestras y dentro de la segunda el espárrago lidera como la actividad más prometedora.

Alejandro Torres de Sullagro asesor de Fruvrg, sostiene que el espárrago tiene un futuro asegurado.

Francisco Delgado de la Flor. Experto Agroindustrial de la UNALM. Asegura que el mercado de espárragos frescos y conserva en frasco continuarán expandiéndose.

COFIDE. hizo un estudio integral del mercado de espárragos dirigido a inversionistas y a la vez promover tecnología nueva.

La ONA FUNDEAGRO. Auspicia programas de mejoramiento, manejo y calidad de cosecha. Así como otorgar programas de asistencia técnica y

capacitación. Mistsu. Mitsubishi. Sumitoni y Chari. Exportan y proyectan exportar más espárragos blancos congelados a su país.

Gonzalo de las Casas, gerente general de SECREX (1992) señala que el espárrago es un producto que compite con otros países. Pero realmente el Perú tiene en cuanto a condiciones de calidad, precio y mercado un futuro bastante importante y una participación que creemos cada día se incremente en ese sector.

José Carlos Vera (1990), señala que bajo las actuales condiciones estructurales por el sólo hecho de aplicar una política macroeconómica liberal o de mercado y con tasas de cambio real, no implica necesariamente que las exportaciones del conjunto del país crezcan inmediatamente. Ello se debe sobre todo a dos factores importantísimos, cantidad de oferta exportable y calidad.

Así como existen opiniones positivas y prometedoras existen también opiniones no muy alentadores, es así que Jorge Fernandine Gerente de IQF del Perú, señala que los espárragos ya no pueden mantenerse por más tiempo. Pues la industria Chilena de espárragos congelados ha crecido enormemente. Roberto Von Torres de Alitec señala que se ha exagerado la oportunidad. La mayoría de inversionistas nuevos no comprende la necesidad de establecer oficinas y contactos en el exterior.

Por otro lado existen numerosas empresas que están invirtiendo y proyectan invertir en la producción o exportación de espárragos mostrando una gran confianza en esta parte de los agronegocios.

1.4. EFECTO SOCIOECONOMICO DE LA ACTIVIDAD ESPARRAGUERA

La importancia socioeconómica del cultivo del espárrago radica en el hecho de ser un producto generador de divisas provenientes de sus exportaciones que presentan. Cada vez más, una parte importante de las exportaciones agrícolas no tradicionales, además es una fuente de empleo para más de seis mil familias. Contribuir a la descentralización creándose empresas agroindustriales cercanos a la zona de producción y además se puede aprovechar los residuos de la cosecha para la alimentación del ganado.

Así mismo, a pesar que la producción de espárragos peruanos no está estandarizaga y que es necesario mejorar la calidad y uniformidad de la producción y su correspondiente control de calidad del producto de exportación. Este ha alcanzado un alto nivel de aceptación en el mercado internacional.

1.4.1. Generación De Empleo Rural

El principal agente y factor indispensable en toda actividad productiva es la mano de obra. En las dos últimas décadas el empleo ha tenido una fase de crecimiento anual de 17%. Llegando en 1994 involucrar a más de 7 mil habitantes que vienen a representar el 0.08% de la población Económicamente Activa, 0.22% de la PEA Agrícola y 0.25 de la PEA Rural (Cuadro No1) datos no significativos pero tampoco despreciables dado el dimensionamiento de actividades complementarias al del sector agrícola y exportador. A esto no se añade la mano

de obra involucrada en el proceso de comercialización, industrialización y exportación por falta de información disponible. Pero que añadido a lo anterior va a representar toda una considerable cantidad de familias involucradas generándose de esta manera empleo.

CUADRO No 1

GENERACION DE EMPELO Y PARTICIPACION EN LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA (Miles de Habitantes)

1984-1994

AÑOS	PEA Total (a)	PEA Sectorial (b)	PEA Rural (c)	Generación Empleo (d): [(d) / (a)]		Porcentaje (d) / (b)	Porcentaje (d) / (c)
1984	5769.8	2279.1	2025.7	1.53	0.03	0.07	0.08
1985	5957.0	2335.1	2052.6	1.54	0.03	0.07	0.08
1986	6151.6	2362.2	2082.4	1.59	0.03	0.07	0.08
1987	6351.3	2381.7	2112.9	1.63	0.03	0.07	0.08
1988	6555.5	2399.3	2141.4	2.03	0.03	0.08	0.09
1990	6767.9	2422.9	2171.8	2.68	0.04	0.11	0.12
1991	6989.5	2460.3	2204.4	3.33	0.05	0.14	0.15
1992	7205.5	2507.5	2230.8	4.23	0.06	0.17	019
1993	7429.9	2555.9	2259.8	5.38	0.07	0.21	0.24
1994	7661.8	2605.0	2329.2	5.86	0.08	0.22	0.25

FUENTE: Organización Nacional Agraria
Gerencia Técnica

1.4.2. valor De Las Exportaciones Agrícolas

Los espárragos presentan el rubro más importante dentro del valor de las exportaciones agrícolas no tradicionales. Esto lo verificamos en el (Cuadro No 2), en el cual para la década de los ochenta en promedio constituyó un 35% , con tendencia al aumento de este porcentaje en los últimos años. Para llegar a representar en 1994 el 68% del valor total de las exportaciones agrícolas no tradicionales.

CUADRO No 2

VALOR DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE EXPORTACION TRADICIONAL

1984 - 1994 (Miles de US $ FOB)

PRODUCTO	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Cacao Crudo	1207	729	1440	767	81						
Ajos Frescos	889	2067	1028	164	128	1193	520	76	227	396	6775
Tara	1208	827	869	1430	1813	2018	2159	357	1009	940	3713
Espárragos	4378	4627	6185	8540	6530	9405	16571	24085	30631	35551	48309
Achote	1334	1234	949	991	1036	2268	1575	1851	1446	557	779
Maíz Amilaceo	1408	1303	1103	523	2102	845	1214	1240	1580	1865	1847
Tabaco en Rama	250	198	238	292	229	175	183	50	38	60	
Nueces del Brasil	1598	3063	4254	2839	3054	3796	3311	2054	4309	398	2958
Té	220	132	74	809	166				296	120	222
Frijol	1429	333	449	1030	1055	1276	1481	2108	1366	1335	1958
Cebolla	22	11			9	9		3	385	74	1039
Palta	643	521	119	140	128	53	35	34	30	1	0.30
Melón	31	5	24	70	40	17	2	101	48	63	158
Coca en Hoja	387		704	122	52	776	578	607	13	3	
Cochinilla	1995	1855	3467	6885	7098	6311	6950	5884	3929	3846	2010
Tomate										1	
Garbanzo										93	
Frutas	3916	4741	4845	4627	5356	6501	5912	7916	7916	6830	4775
TOTAL	20915	21646	25748	29229	28877	34643	40491	44299	53223	52126	74543

FUENTE: 1984 - 1987: Boletín Estadístico del Sector Agrario: OSE-MA
1988 - 1994: Oficina de Información y Estadística del Ministerio de Economía y Finanzas OFINE - MEF

1.4.3. Descentralización

Para que un país subdesarrollado llegue a niveles de crecimiento sostenido y expansivo es que la producción agrícola e industrial se encuentre distribuido a niveles de una zona. La actividad esparraguera en alguna medida ha contribuido a la descentralización de la producción, ya que las principales empresas agroindustriales se encuentren ubicados en las zonas de producción sobre todo en la zona Norte del país. Lográndose de esta manera tener acceso inmediato de materia prima. La principal conserva de espárragos por ejemplo se encuentra ubicada en Trujillo (Industrial Virú) al igual que muchas otras.

Esta distribución empresarial es definitivamente trascendental porque va ayudar a la no concentración de la actividad industrial y empresarial. Generando polos de desarrollo y no permitiendo así la migración a la capital.

1.44. Utilización de Residuos.

Una importancia agro-económica destacable es el aprovechamiento de los residuos agroindustriales del espárrago como la broza y el turión contribuyen una alternativa de reemplazo del forraje tradicionalmente utilizado en las granjas, como el rastrojo del maíz. Esto es una manera de alcanzar un aprovechamiento máximo de la producción y a la vez un incremento productivo del ganado, utilizando un recurso disponible y a bajo costo. Según Víctor Hidalgo L. (1992) sostiene que en el país se produce al rededor de 6.9 millones de TM. de residuos de cosecha. De los cuales se estima que existen disponibilidad de 30 mil TM. de broza fresca (8100 TM de materia seca) con lo que se podría alimentar a 600 vacunos al año.

CAPITULO II

ASPECTOS METODOLOGICOS DE LA INVESTIGACION

2.1. JUSTIFICACION

La teoría clásica del comercio exterior asume la libertad de competencia sin distorsiones en el mercado. Sin embargo, la realidad es otra, por la intervención del gobierno en el comercio exterior que se manifiesta a través de la imposición de subsidios, barreras arancelarias y para-arancelarias. Las razones de esta intervención estatal son diversas: garantizar la seguridad de las empresas nacionales que realizan negocios internacionales, proteger a los productores nacionales de la competencia externa, incentivar las exportaciones del país, etc.

Las distorsiones afectan el normal flujo de comercio exterior y sus causas pueden ser de carácter interno y/o externas. Entre las distorsiones internas utilizadas para el caso peruano, podemos mencionar el Certex, el tipo de cambio especial y los créditos preferenciales como el FENT, que existieron hasta 1990. Las principales distorsiones externas se manifiestan a través de los aranceles y las medidas para-arancelarias como los controles de calidad, el otorgamiento de licencias entre otros.

Según la teoría clásica existen ventajas comparativas en la producción de exportación agrícola. Ricardo afirma que se dan porque hay diferentes funciones de producción de la tierra. Por su parte Hecksher-Ohlin afirma que en el caso de las funciones de producción de la tierra sean idénticas, pero existen diferentes dotación

de factores del que dicho país dispone en abundancia relativa.

De esta forma, cuando cada país se especializa en la producción de aquellos bienes en los cuales tenga ventajas comparativas, el producto mundial total aumentará con el resultado de que todos los países mejoran su bienestar a través del intercambio.

Teniendo en consideración el marco general de las ventajas comparativas y las distorsiones al libre comercio, el presente trabajo busca determinar como se manifiestan éstas para el caso del espárrago.

Este producto forma parte importante en el rubro de exportaciones agrícolas no tradicionales (productos agrícolas distintos al algodón, azúcar y café) y el criterio para la elección de este producto fue considerar su participación en las exportaciones hortofrutícolas; Este producto constituyó en 1992 el primer producto de exportación agrícola peruana.

Complementariamente, se eligió Estados Unidos por ser uno de los mercados más importantes para este producto. Constituyéndose el primer distribuidor de espárragos en conserva.

Quiere decir que este producto representa una muestra significativa de las exportaciones agrícolas no-tradicionales peruanas lo cual permite inducir en cierta medida el comportamiento del rubro general.

Al analizar las ventajas comparativas y las distorsiones al libre comercio en la exportación de espárragos en conserva a Estados Unidos, la presente investigación busca finalmente determinar si estas incentivaron dichas ventas externas.

2.2. OBJETIVOS

2.2.1. General

De acuerdo al marco económico, determinar las ventajas comparativas naturales para la exportación de espárragos y las distorsiones del libre comercio.

2.2.2. Específicos

1. Conocer la contraestacionalidad en la producción de espárragos como una ventaja comparativa peruana, frente al resto de países proveedores de EE.UU.
2. Evaluar y analizar las distorsiones internas del Perú a las exportaciones agrícolas no tradicionales. Dentro del cual está el espárrago.
3. Determinar a través de las características del mercado de EE.UU. sus medidas proteccionistas respecto a dicho producto.
4. Determinar cuales son las variables que van a explicar el incremento de la oferta exportable de espárrago.

2.3. HIPOTESIS

1.3.1. General

Las Exportaciones de Espárragos a los EE.UU. Están sujetos a condiciones de protección y liberalización interna y externa, además de existir las ventajas comparativas naturales para su producción y exportación.

2.4. METODOLOGIA

Los conceptos de la teoría económica internacional y específicamente del

comercio exterior vinculan la actividad de exportación de espárragos en conserva a EE.UU.

Las fuentes a las que se recurrieron fueron primarias y secundarias. Se utilizó información de boletines estadísticos de producción y comercio exterior dentro y fuera del país; libros y publicaciones especializadas en el tema así como también se obtuvieron información directamente de agroexportadores y expertos en el tema en organismos e instituciones públicas.

Las variables explicativas a analizar son; las ventajas comparativas naturales referidas al clima, como en la producción en contraestación; las distorsiones internas, como el FENT, el Certex y el tipo de cambio múltiple; las distorsiones externas correspondientes a los aranceles y a las barreras no-arancelarias .

Se describe en forma general cada una de estas variables entre 1984 -1994. Se elige este período porque antes de 1984 no existen registros de estadísticas oficiales de exportaciones de espárragos en conserva. Básicamente la información recogida se expone tratándose criterios cualitativos como estacionalidad de la producción, políticas comerciales internas y externas así como criterios cuantitativos como montos del Certex, el FENT, el tipo de cambio y los aranceles.

En este período se pueden considerar dos sub-períodos: 1984-1990 y 1991-1994. En este primer sub- período existían distorsiones internas como el Certex el Crédito FENT y el tipo de cambio múltiple; mientras que externamente existían aranceles. Cada uno de estas variables serán descritas mostrando las razones económicas de su implantación así como presentando estadísticas respecto a

montos, porcentajes, tasas, etc.

Después de esta revisión se analiza el caso particular de la actividad de exportación de espárragos en conserva a EE.UU. En primer lugar se efectúa un análisis para medir la tendencia de la participación en el mercado de EE.UU. de los países abastecedores y particularmente del Perú. Se muestra así mismo, un modelo de estacionalidad el cual señala los meses del año en que los precios son mayores, lo que permite definir las ventajas comparativas en la exportación de dicho producto.

En la segunda parte se muestra los efectos de las medidas distorsionantes y del precio F.O.B. en la exportación del espárrago a EE.UU. Se corre un modelo econométrico de exportación al mercado mundial del espárrago así como un modelo específico de exportación a EE.UU. El objetivo de presentar dos modelos será comparar los efectos de las determinantes en el modelo general con los efectos en el modelo específico. Para correr los modelos se usó el programa econométrico T.S.P. Versión 8.1. En la última parte se compara las ventajas comparativas con las ventajas políticas analizando y evaluando su importancia.

Finalmente se establece las conclusiones y recomendaciones del caso en base a los resultados obtenidos en el desarrollo del trabajo.

CAPITULO III

MARCO TEORICO

3.1. TEORIAS DEL LIBRE COMERCIO INTERNACIONAL

3.11. Los Clásicos

La teoría del comercio internacional propuesta por los clásicos y pasando por los neoclásicos, plantean un teorema fundamental y es que una economía que enfrenta: mercados domésticos perfectamente competitivos, tecnologías con retorno a escala constante, inmovilidad internacional de factores, completa flexibilidad de precios de bienes de factores e información completa y es precio aceptante en el mercado internacional, aumenta su ingreso real (o bienestar) cuando pasa de una situación de autarquía a una de libre comercio.

La razón de esta ganancia de carácter estático radica en la diferencia de precios asumido entre los precios internacionales y los precios previos al comercio (o en autarquía) de la economía. Así los agentes económicos (productores y consumidores) en ausencia de intervención estatal en los mercados, pueden aprovechar las oportunidades de "mejores"precios de los productores (cuando los internacionales sean menores que los domésticos en el caso de los productores y cuando los primeros sean menores que los segundos en el caso de los consumidores).

a) La Ventaja Absoluta

Según Adam Smith (1937) la importancia del libre comercio radica en

aumentar la riqueza de todas las naciones que comercian. El declaró en su doctrina, la nación que se especializa en la producción del bien que es más eficiente, alcanza un incremento en su bienestar comercializándolo. El comercio se realiza porque un país o región posee una ventaja en la producción más específico, es decir que tiene una ventaja absoluta sobre los otros países o regiones. El principio de Adam Smith de la ventaja absoluta puede ser aclarado fácilmente por medio de un ejemplo sencillo. Considere dos países, Estados Unidos e Inglaterra, dotados con trabajos homogéneos y dedicados a la producción de los bienes, alimentos y telas. Supóngase que en los Estados Unidos la producción de cada unidad de alimentos requiere ocho unidades de trabajo, mientras que la producción de cada unidad de tela requiere cuatro unidades de trabajo. En Inglaterra, cada unidad de alimento requiere diez unidades de trabajo, mientras que cada unidad de tela requiere dos unidades de trabajo. (Véase Tabla A).

TABLA A

VENTAJA ABSOLUTA

Requisitos de trab./unidad de	Estados Unidos	Inglaterra
Alimentos	8	10
Tela	4	2

En este ejemplo, los Estados Unidos son más eficientes en la producción de alimentos, mientras que Inglaterra es más eficiente en la producción de tela. En particular, una unidad de alimentos requiere

más unidades de trabajo en Inglaterra que en los Estados Unidos (10 > 8). De igual forma, una unidad de tela requiere más unidades de trabajo en los Estados Unidos que en Inglaterra (4 > 2). Por tanto, los Estados Unidos tiene una ventaja absoluta en la producción de alimentos e Inglaterra tiene una ventaja absoluta en la producción de tela. Hablamos de una Ventaja Absoluta debido a que cada país puede producir un bien a un costo absolutamente menor - medio en términos de unidades de trabajo que en el otro país.

b) Ventaja Comparativa

Ricardo; consideró como típico el caso en el cual un país es más eficiente que otro en todas las líneas de producción. Ricardo fue capaz de demostrar, que; a un bajo estas circunstancias, el comercio internacional es todavía rentable. El además, explicó que la especialización internacional debe estar basada en la ventaja comparativa.

El concepto de ventaja comparativa puede ser aplicada a partir de la tabla B. y supongamos que los Estados Unidos experimenta una rápida tasa de progreso técnico, con el resultado de que su requerimiento unitario de trabajo para la producción de alimento y tela se reduce de 2 a 1, respectivamente. En otras palabras, supongamos que ambos requisitos unitarios de trabajo (o coeficiente laboral de

producción) se reduce en un 25% de sus valores respectivos originales, esta nueva situación que Ricardo consideró se resume en la tabla B.

TABLA B

VENTAJA COMPARATIVA

Requisitos de trab./unidad de:	Estados Unidos	Inglaterra
Alimentos	2	10
Tela	1	2

En la tabla, los Estados Unidos puede producir alimentos y tela con un menor gasto (costo) de trabajo que en Inglaterra (esto es, $2 < 10$ y $1 > 2$). En otras palabras, los Estados Unidos tiene una ventaja absoluta en la producción de ambos bienes, sin duda, si los Estados Unidos e Inglaterra fueran dos regiones del mismo país, todo los trabajadores emigrarían a la región más eficiente, Estados Unidos y Eventualmente todos los bienes terminarían siendo producidos por los Estados Unidos, en donde los costos son menores en un sentido absoluto. Sin embargo Ricardo hizo hincapié en el que el principal rasgo distintivo del comercio internacional es la inamovilidad internacional del trabajo justo con su perfecta movilidad dentro de los países.

3.1.2. Los Neo-Clásicos y El Modelo de Hecksher-Ohlim

Los Neoclásicos buscan explicar las razones por las que se llevan a cabo el comercio entre dos o más países a partir de nuevos supuestos que en general, se

basan en las diferencias de los costos comparativos. En esta perspectiva, se sitúa el denominado teorema de Hecksher-Ohilm 3/.

Los supuestos asumidos por este teorema son:

- Inexistencia de costos de transporte;
- Inexistencia de tarifas al intercambio de productos;
- La competencia pura;
- La homogeneidad de los productos obtenidos de cada país;
- La igualdad tecnológica en todos los países y la misma proporción de factores para cada bien, en todos los países.

Con este último supuesto se alude a la existencia de idénticas funciones de producción en los países que permitirá y explicará las diferencias de costos comparativos (Martiner Furche, 1986; pág. 9-10).

Según ello, se sostiene que los países van a tender a especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tengan que usar sus recursos relativamente más abundantes, de una manera más intensiva. Como ejemplo de estos recursos se tiene una gran fuerza laboral, una considerable cantidad de minerales de gran valor, a la abundancia de tierra fértil: es decir, recursos como mano de obra, capital o tierra. Según el teorema, la abundancia económica de determinado recurso implica que su precio relativo es bajo, por lo que habrá una ventaja en el costo de producción de aquellos bienes que usen el recurso abundante de una manera más intensiva (Op.cit.Mayorga-Araujo 84).

Así, dadas idénticas funciones de producción, pero diferente dotación de factores entre países, un país tenderá a exportar el bien que es más relativamente

(respecto al otro bien) intensivo en el uso del factor de que dicho país dispone en abundancia relativa (respecto del otro país).

El teorema tiene limitaciones sugeridas de sus propios supuestos, como aquellos referidos a la inexistencia de costos de transporte, tarifas, el intercambio de productos, y la competencia pura y perfecta en el mercado.

Uno de los supuestos más criticados es el que supone que la producción de los factores de producción es la misma para cada bien en todos los países y que estos factores de producción tienen la misma productividad. (Mayorga Araujo 1992; pág. 84).

Si se analiza más exhaustivamente los factores de producción en los distintos países se constatará la existencia de diferencias de cada uno de los recursos disponibles, debidas a las habilidades que posee la mano de obra (calificada, no calificada, y a las características de los recursos naturales, entre otros. Si se toma como ejemplo la actividad agrícola, se notará que hay diferencias entre los países, en la calidad de suelo, la dotación de agua, las técnicas de cultivo, la capacidad empresarial, el rendimiento y el clima.

3.2. DESCRIPCION CONCEPTUAL

3.2.1. Distorsiones del Comercio Internacional

Según la hipótesis neoclásicas, la de competencia pura y la perfecta supone que no existen tarifas ni obstáculos al intercambio de productos. Quiere decir que la circulación de productos es libre.

En realidad, no es así. El estado es un agente de suma importancia, por la influencia que ejerce en el comercio internacional, las acciones de políticas adoptadas por muchos gobiernos pretenden sólo incrementar el estándar de vida de la población, gracias al aumento del flujo comercial, sino además, tratar de garantizar la seguridad de las propias empresas de sus países que realizan negocios internacionales.

Los principales argumentos que justifican la intervención del Estado en el comercio internacional son la protección o la promoción de ciertos sectores de la economía nacional, con el fin de conseguir ciertas metas de desarrollo nacional.

Seguidamente se describen algunas de las medidas de distorsión en el comercio internacional.

3.2.1.1. Subsidio a las Exportaciones

Un importante aporte en la teoría del comercio internacional, ha sido la prueba de la simetría entre los aranceles a la importación y los subsidios a las exportaciones (Jerner 1972) este concepto es fundamental para la compresión de los efectos de los instrumentos de política de comercio exterior.

Para un país pequeño, en un modelo competitivo y sin distorsiones, de dos bienes-uno exportable y el otro importable-se muestra que en un régimen uniforme de protección, con aranceles de importación iguales a los subsidios a la exportación, los precios relativos, y por tanto el equilibrio general, no se alteran. En este caso, la distorsión causada por

un arancel puede ser perfectamente compensada por un subsidio a la exportación de igual magnitud.

En otras palabras los subsidios a las exportaciones son utilizados por muchos estados a fin de hacer sus productos más competitivos. También los suministran en ocasiones en que existen problemas de la balanza de pagos y necesitan incentivar la actividad exportadora, brindando apoyo a las empresas que abarata sus productos e incrementan su rentabilidad. Los subsidios otorgados se presentan en forma diversa, que a continuación se describen.

a) Subsidio Abierto

Un subsidio abierto implica un pago del gobierno al exportador de un porcentaje sobre el volumen o el valor de las exportaciones. Estos subsidios a las exportaciones son considerados una forma de "dumping" (esto es, vender más barato en el exterior que dentro del país). De esta forma el bien se hace más competitivo en el exterior. Sin embargo los países extranjeros pueden contrarrestar esta medida con la aplicación de impuestos "antidumpling".

b). Crédito preferencial

El crédito preferencial consiste en el otorgamiento de créditos promocionales a las exportaciones, con tasas preferenciales por debajo de las tasas comerciales vigentes del sistema financiero. Este tipo de financiamiento es un instrumento para el desarrollo

del ciertos productos de exportación, enmarcados dentro de cada política de comercio global, cuyo objetivo es aumentar el ingreso de divisas.

c)Controles Cambiarios

Un país deficitario puede tratar de resolver su problema de balanza de pagos por medio del control de cambio, es decir racionando la oferta limitada de las divisas extranjeras entre todos los compradores potenciales y vendiéndolas al tipo de cambio vigente. Con tal fin, el país deficitario puede establecer una autoridad de control de cambio y, en consecuencia, exigir por ley que todos los ciudadanos que reciban pagos del exterior que vendan sus divisas a la autoridad de control de cambio y a todos los ciudadanos que hagan pago al exterior que compren la moneda extranjera que necesitan de las autoridades de control de cambio. Los controles monetarios influyen el control de cambio y tasa de cambio múltiple.

En el caso del control de cambio, no existe una necesidad lógica para un tipo de cambio uniforme. La autoridad de control de cambio puede establecer diferentes transacciones. Los controles cambiarios se presentan en varias formas, a través de tasas de cambio fijo, con limitado acceso al mercado cambiario y a través de tasas de cambio diferenciadas.

La manipulación del tipo de cambio en una manera empleada por

el Estado para controlar las operaciones internacionales. Es generalmente usada para limitar los flujos de salida de moneda extranjera. Un país sin política, y sin responder a racionalidades de tipo económico. De esta manera, se han fortalecido los lazos comerciales con determinados países de igual convicción política, mientras que, a la vez, se han debilitado los lazos comerciales con países considerados como enemigos políticos. (Op.cit. Mayorga-Araujo 137-138).

Muchos países pequeños carecen de la capacidad de influir en los términos de intercambio con estas medidas de política comercial, simplemente porque no tienen una participación suficientemente grande de los mercados mundiales. Sin embargo, hay algunos países que controlan una gran parte del mercado mundial de algún bien o algunos bienes, los países grandes poseen un poder monopolístico-monopsonístico en el comercio internacional y se puede beneficiar de la intervención comercial en la medida que son capaces de desplazar los términos de intercambio a su favor.

El propósito del establecimiento de barreras al comercio internacional puede ser asumir un rol funcional al desarrollo de específicas empresas. A su vez, la existencia de las medidas proteccionistas se explica por la presencia de grupos de presión en cada país, como son los productores nacionales (Las raíces del proteccionismo agrícola, Brasil. 1989, pág.6)

Para controlar el proteccionismo es decir, para intentar reducir las barraras arancelarias surgió el GATT (Acuerdo General de Tarifas y Comercio) en 1947, siendo los signatarios 24 naciones desarrolladas (3). Puede adoptar esta medida con el propósito de evitar la devaluación de su moneda, situación que se presentaría en condiciones de libre juego de oferta y demanda de dicho mercado. Esto se refiere básicamente a aquellas monedas que son altamente comercializadas en el mercado de divisas. Para estimular las exportaciones, el estado puede ofrecer al exportador un tipo de cambio más alto y establecer un tipo de cambio bajo para los insumos de bienes de capital destinados a la exportación. En este caso el tipo de cambio actúa como un subsidio a las exportaciones. Los controles cambiarios se presentan en varias formas: a través de tasas de cambio fijas, con limitado acceso al mercado cambiario con tasas de cambio diferenciadas según la categoría a la que corresponda los participantes en el mercado; por controles burocráticos, que requieren de tiempo y esfuerzo a fin de poder acceder a la moneda extranjera.

3.2.2.2. Control de Importaciones.

Son diversos los mecanismos de control que aplica el Estado sobre los negocios de carácter internacional a través de barreras arancelarias y para-arancelarias.

En algunas ocasiones, los países lo han aplicado en funciones de su posición política, y sin responder a racionalidades de tipo económico. De esta manera, se han fortalecido los lazos comerciales con determinados países de igual convicción política, mientras que, a la vez, se han debilitado los lazos comerciales con países considerados como enemigos políticos (Op. cit. Mayurga-Araujo 137-138).

Muchos países pequeños carecen de la capacidad de influir en los términos del intercambio con estas medidas de política comercial, simplemente porque no tienen una participación suficientemente grande de los mercados mundiales. Sin embargo, hay algunos países que controlan una gran parte del mercado mundial de algún bien o algunos bienes. Los países grandes poseen un poder monopolístico-monopsonistico en el comercio internacional y se puede beneficiar de la intervención comercial en la medida que son capaces de desplazar los términos de intercambio en su favor.

El propósito del establecimiento de barreras al comercio internacional puede ser asumir un rol funcional al desarrollo de específicas empresas. A su vez, la existencia de las medidas proteccionistas se explica por la presencia de grupos de presión en cada país, como son los productores nacionales (Las raíces del proteccionismo agrícola, Basile 1989, pág.6).

Para controlar el proteccionismo es decir, para intentar reducir las barreras arancelarias y para-arancelarias surgió el GATT (Acuerdo

General de Tarifas y Comercio) en 1947, siendo los signatarios 24 naciones desarrolladas.

a) Aranceles

Es un impuesto a la importación e implica una elevación del precio relativo interno a las importaciones.

Los aranceles constituyen instrumentos de política comercial exterior que permite alterar la estructura y volumen del comercio con el resto del mundo. Son impuestos aplicados sobre los bienes que traspasan los límites territoriales de un país específico.

Una de las principales ventajas de establecer aranceles radica en su fácil aplicabilidad según productos y con tasas diferenciales, así como una función de su país de procedencia, respondiendo los objetivos de los gobernantes. Sin embargo, su mayor ventaja estriba en que son difíciles de eliminar, principalmente por la presencia de presiones políticas que ejercen aquellos que terminan siendo beneficiados en la imposición de los mismos.

Los tipos de aranceles o derechos aduaneros aplicados sobre los bienes importados pueden ser tres: El impuesto ad-valorem, específico o una combinación de ambos. El impuesto ad-valorem se aplica tomando como base un porcentaje sobre el valor de la mercadería. El impuesto específico se aplica sobre la base del peso o medida física (cantidad) de la mercadería y está expresado como una cantidad de moneda. El tercer tipo de tarifa, finalmente

constituye una combinación de los dos impuestos anteriores (Op.cit. Chacholiades 1985, pág.188).

Es importante mencionar que uno de los objetivos del GATT es reducir los aranceles que alteran el libre comercio. Cuando ello sucede se expande el mercado y el número de competidores potenciales se incrementan. La estructura de mercado monopolístico y oligopolísticas se exponen así a presiones externas. Las empresas ineficientes deben volverse eficientes o cerrar. La competencia se vuelve menos personal y más efectiva, y con lleva a la investigación y desarrollo de nuevos productos.

El arancel es el elemento más común de protección , pero no el único. Las naciones pueden restringir su comercio exterior de muchas otras maneras.

b) Barreras Para-arancelarias

b.1. CUOTAS

Es una medida para-arancelaria que consiste en la restricción de la cantidad a importar en términos valorativos o físicos. Es decir, son medidas de regulación cuantitativa que limitan el volumen físico o valor de la importación (o exportación), sin eliminarla totalmente. Normalmente la imposición de un tope determinado. En muchas ocasiones las cuotas son asignadas tomando como

base el país de procedencia (o destino) del bien importado (o exportado), de acuerdo con la posición unilateral del país que la impone o como resultado de negociaciones. La ventaja de la aplicación de las cuotas radica en que generalmente son más precisas y efectivas que los aranceles como elementos de restricción al comercio. Estos limitan la extensión de la competencia extranjera dentro del mercado doméstico y, por ende, garantizan que el productor nacional tenga acceso a una parte de éste (Op.cit. Mayurga Araujo 141).

b.2. ESTANDARES

Para proteger la industria se establece estándares. Estos por lo general, se refiere a una serie de elementos como las clasificaciones especiales, la etiqueta, requisitos, y son implantados para facilitar la venta de los productos domésticos y obstaculizar la de los productos extranjeros. Estas medidas también responden a necesidades diversas. Por ejemplo, como una manera de preservar la salud de la población nacional, como una medida de seguridad, forma de incrementar la bienestar, o la calidad de los productos; y afectan especialmente la comercialización de productos

agrícolas y de origen animal. (Op.cit.Mayurga-Araujo 144).

b.3) LICENCIAS Y DEMORAS ADMINISTRATIVAS

Las licencias o requerimientos de permiso para la realización de negocios internacionales o la presentación de documentos específicos le son exigidos tanto a los importadores como a los exportadores. Conjuntamente con éstas, se presentan las demoras administrativas aplicadas en forma internacional, que impiden el libre flujo del comercio.

3.3. LAS EXPORTACIONES AGRICOLAS NO-TRADICIONALES

En el comercio exterior, las exportaciones se pueden clasificar como tradicionales (E.T) y no-tradicionales (E.N.T.). Para el Perú los productos tradicionales son aquellos que se han exportado durante, muchos años y generalmente poseen poco valor agregado, y consiste básicamente en materia prima. Los productos no tradicionales son aquellos que en nombre son menos convencionales (Op.cit.Mayorga, 1992).

El rubro de las exportaciones no-tradiconales del país está compuesto de productos industriales manufacturados, productos agropecuarios distintos del algodón, azúcar, café y finalmente de la artesanía (Las exportaciones no tradicionales, I.N.P. 1982; Pág. 15).

La política de promoción de FENT se inicia en el Perú en 1969, más tarde que en otros países en vais de desarrollo, como Argentina, Brasil y Colombia que la promovieron desde inicios de la década del 60 y después que otros países como Corea, Israel y Taiwan que la empezaron en la década del 50. El objetivo de esta política era diversificar las ventas externas para neutralizar la gran inestabilidad de los precios de las materias primas e incrementar el valor agregado a las exportaciones creando más empleo, en mayor crecimiento y fortalecer la balanza de pagos. (Certex, Alternativa y resultados, 1980; pág.30).

Es importante mencionar que se requiere exportar no sólo para generar las escasas divisas que el país necesita, sino también porque una orientación del comercio hacia el exterior se asocia a un conjunto de transformaciones estructurales que potencien el crecimiento de la economía en un marco más eficiente, lo cual significa fomentar una economía más moderna, para alcanzar mayores niveles de calidad, dada la competencia en los mercados internacionales.

En las últimas décadas, muchos países en vías de desarrollo buscan aumentar sus ingresos de divisas por medio de un incremento de exportaciones agrícolas no tradicionales. Esta modalidad ha ido tomando fuerza debido a que muchos países dependientes de exportaciones agrícolas tradicionales han sufrido reveses en el mercado mundial o en la estructura de sus mercados tradicionales. Los países monoexportadores agrícolas, al desplomarse el mercado mundial para sus productos, han disminuido sus ingresos de divisas, por ello, se han visto obligados a buscar nuevas alternativas dentro de la agricultura que contribuyan a solucionar, aunque sea parcialmente esta situación.

La agroexportación no-tradicional exige inversión de capital, complejidad tecnológica y manejo gerencial, lo que sin duda tiene un impacto sobre toda la estructura productiva del país. Supone además; toda una organización; pues el producto que ofrece el mercado internacional 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. (Mathews 1992).

A través del sector agroindustrial, se dinamiza y moderniza la producción agrícola vía la generación de demanda por productos primarios y sus efectos articuladores, obligando a mejorar el rendimiento armónico y equilibrado. A esta dinamización del sector agrícola continúa el surgimiento de industrias que proveerán insumos y bienes de capital a la agricultura misma y a la agroindustria.

Teniendo como marco general la teoría de las ventajas comparativas y las distorsiones al libre comercio internacional, se mostrará en los siguientes capítulos, como se manifiestan estos conceptos en el caso del Espárrago al mercado de los Estados Unidos.

CAPITULO IV

CONTEXTO PARA EL ANALISIS

LA PROBLEMATICA

4.1. DISTORSIONES INTERNAS AL LIBRE COMERCIO Y LAS VENTAJAS COMPARATIVAS EN LA EXPORTACION.

La teoría clásica del comercio exterior asume la libertad de competencia sin distorsiones en el mercado. Sin embargo, la realidad es otra, por la intervención del gobierno en el comercio exterior que se manifiesta a través de la imposición de subsidios, barreras arancelarias y para-arancelarias. Las razones de esta intervención estatal son diversas: garantizar la seguridad de las empresas nacionales que realizan negocios internacionales, proteger a los productos nacionales de la competencia externa, incentivar las exportaciones del país, etc.

Las distorsiones afectan el normal flujo de comercio exterior y sus causas pueden ser de carácter interna utilizados para el caso peruano, el Certex, el tipo de Cambio especial y los Créditos Preferenciales como el FENT, que existieron hasta 1990. Las principales distorsiones externas se manifiestan a través de los aranceles y las medidas para-arancelarias como los controles de calidad, el otorgamiento de licencia entre otros.

Según la teoría clásica existen ventajas comparativas en la producción de exportación agrícola. Ricardo afirma que se dan porque hay diferentes funciones de producción de la tierra. Por su parte Hecksher-Ohlim afirma que en el caso de las

participación de este producto en el rubro de exportaciones de frutas y hortalizas, fue más del 90%.

Quiere decir que este producto representa una muestra significativa de las exportaciones agrícolas no-tradicionales peruanas lo cual permite inducir en cierta medida el comportamiento del rubro general.

Al analizar las ventajas comparativas y las distorsiones al libre comercio en la exportación de Espárragos a Estados Unidos, la presente investigación busca finalmente determinar si estas incentivaron o restringieron dichas ventas externas.

4.2. DISTORSIONES INTERNAS AL LIBRE COMERCIO-PERIODO PROTECCIONISTA.

Las exportaciones pueden ser incentivadas o restringidas por el manejo de instrumentos de política comercial controlables por el gobierno.

El periodo de análisis de las distorsiones internas está comprendida entre 1984-1994. En este período hubieron cambios en la política comercial interna importantes. Entre 1984 y julio de 1990 existieron mecanismos de promoción de las exportaciones agrícolas no-tradicionales, incluidos para los espárragos y estos fueron:

- Un crédito preferencial, con tasas de interés por debajo de las tasas comerciales del sistema financiero, denominado FENT (Fondo de Exportaciones no tradicionales)
- La devolución de impuestos pagados por el exportador durante el proceso productivo, para competir vía precios en el mercado internacional. A este

- mecanismo se le llamó CERTEX (Certificado de Reintegro Tributario).
- Un tipo de cambio múltiple exportador, que para el Espárrago, fue más alto que para otros grupos de productos.

Por política comercial asumida por el gobierno peruano en Agosto de 1990, se eliminó el Certex, el crédito FENT y el control de tipo de cambio.

4.2.1. El Tipo de Cambio

Durante la década de los años cincuenta, existió libertad cambiaria basada en un sistema de flotación de la tasa de cambio, con escasa intervención del Banco Central. A partir de 1961 y hasta la fecha, la política cambiaria ha consistido en mantener controlado el tipo de cambio en diversas formas ya sea por el Banco Central o por el Ministerio de Economía; sin embargo, lo que se ha mantenido inalterable es el carácter subsidiario de la tasa de cambio con el fin de abaratar las importaciones no competitivas, de los alimentos, a fin de viabilizar el proceso de sustitución de importaciones de bienes industriales.

El control de cambio fue ejercido en forma casi total, principalmente en la década de los setenta. En esta década surge un flujo de moneda extranjera ilegal, en su mayor parte producto de las exportaciones de derivados de coca, lo que dio origen a una segmentación del mercado cambiario.

El sub-mercado más importante ha sido el mercado controlado por el Estado, el cual acceden los diferentes tipos de exportaciones e importaciones legales registradas por el Banco Central, a una tasa de cambio determinado por esta institución.

legales registradas por el Banco Central, a una tasa de cambio determinado por esta institución.

Paralelos a ese sub-mercado en la década del 80, operaron hasta dos sub-mercados con tasas de cambio determinadas libremente pro el equilibrio entre sus flujos de oferta y demanda de dólares. El primer sub-mercado libre opera a través del sistema bancario en forma de certificados de divisas y a él llegan los flujos de divisas proveninetes de las exportaciones e importaciones legales. El otro sub-mercado, que inicialmente sólo operaba callejeramente y luego pasó a operar en el sistema financiero, es un mercado de billetes de moneda extranjera. Sus exportaciones han sido estimadas entre mil y mil quinientos millones de dólares anuales, a las que se debe añadir las del contrabando fronterizo de productos subsidiados, los ingresos del turismo receptivo y otras fuentes menores (Ferrari G. 1990; pág.32).

En este contexto de segmentación de mercado, la tasa de cambio del mercado oficial a la que, en general, han accedido las exportaciones no tradicionales de tipo legal, han sufrido variaciones bajo continuas, a veces preanunciadas, o de devaluaciones discretas asociadas a periodos previos de estabilidad cambiaria más o menos largos.

En 1986, se establecen tipos de cambio múltiple, tanto en lo referente al número de tasas de cambio distintas fijadas dentro del sistema, como en la magnitud del rango. A las exportaciones no-tradicionales se les asignó un tipo de cambio mayor, comparado con el resto de las exportaciones.

En los siguientes puntos se analizan las tasas de cambio otorgadas a las exportaciones agrícolas no-tradicionales en el período 1984-1994, además de su comparación con el tipo de paridad de cambio.

a.- El Tipo de Cambio Múltiple

En el período 1985-Julio de 1990, se adoptó un modelo de tipo de cambio múltiple consistente en mantener el tipo de cambio congelado a fin de reducir los costos de los insumos importados requeridos por los productores.

Esta política estaba enmarcada dentro de un modelo "heterodoxo"consistente en expansión de la demanda interna. Se pensó que con un tipo de cambio controlado se podría atender las compras de un grupo de insumos y/o productos entre los que se incluían alimentos (Larios F; 1989; pág. 34).

En 1987, el número de tasa de cambio era nueve, de las cuales cinco correspondían a las exportaciones tradicionales, dos a las no- tradicionales y dos a las importaciones.

Las exportaciones no-tradicionales se dividieron en dos: prioritarias y no prioritarias. Dentro del grupo de exportaciones prioritarias se incluyeron las conservas en mariscos y pescado, confecciones de lana, alpaca y joyería. Las demás exportaciones no-tradicionales fueron consideradas no-prioritarias. En este último grupo de exportaciones se incluyen los espárragos en conserva.

Las exportaciones no-tradicionales reciben un tipo de cambio más alto que las tradicionales, y dentro del grupo de exportaciones no-tradicionales se priorizó las que tuvieron el mayor precio en el periodo 1985-Julio de 1990. En 1985, el tipo de cambio conferido a las exportaciones no-tradicionales fue de I/. 11.23, siendo el promedio ponderado de I/. 11.04, es decir un 1.72% más elevado. En 1986, el tipo de cambio nominal fue de I/.15.5 y el promedio ponderado de I/. 14.59, en 1987 fue de I/. 25.18, y el promedio ponderado del tipo de cambio de las exportaciones de 21.77 intis, es decir un 14% más elevado. En 1988 este porcentaje se redujo al 1%, En 1989 fue de 4% y hasta Julio de 1990 de 11%. (Ver Cuadro No 3).

La diferencia de las tasas de cambio de las exportaciones tradicionales y no-tradicionales benefició al sector exportador no-tradicional el que se convirtió en un demandante de divisas. Al no ser satisfecha por el sistema financiero formal, esta demanda de dólares dio lugar a la aparición de un mercado negro de esta divida cuya oferta se especula-proviene del narcotráfico, demanda que presionó a su vez al precio del dólar. (Op.cit.Larios F, 1989; pág. 35).

A pesar de esta preferencia cambiaria respecto a las exportaciones no-tradicionales, el precio pagado no alcanzó el tipo de cambio de paridad, dado el rezago cambiario existente.

CUADRO No 3

TIPO DE CAMBIO NOMINAL DE EXPORTACIÓN ANUAL 1985-1990 [1/]
(Intis por dólar: promedio en el período de tipos de cambio múltiples)

EXPORTACIONES	1985	1986	1987	1988	1999	1990
Tradicionales						
1)Pequeña y mediana mineria	10.99	14.71	21.65	160.23	3419.84	16315.71
2)Gran miner.	10.99	14.30	19.83	160.23	3419.84	16315.71
3)Hidrocarburo	10.95	13.94	19.61	160.23	3419.84	16315.71
4)Algodón	10.99	14.30	21.43	160.23	3419.94	16315.71
5)Azúcar, Café, har.	10.99	14.30	20.39	160.23	3419.84	16315.71
6)Resto de tradic.	10.99	14.30	20.10	160.23	3419.84	16315.71
7)South./Cuajon.	10.95	13.91	17.74	160.23	3419.84	16315.71
No-Tradicionales						
8)No-priorit. [2/]	11.23	15.50	25.18	160.84	3623.85	19655.16
9)Prioritaria. [3/]	11.23	15.50	26.80	173.11	4056.82	19173.77

FUENTE: Compendio Estadístico de comercio Exterior, BCRP, Mayo 1994, Elaboración Propia

1/ Este tipo de cambio múltiple existió jasta Julio de 1990, por lo que se considera el promedio entre Enero a Julio de ese año.

2/ En este grupo se incluyen los espárragos en conserva.

3/ Incluyen conservas de marisco y pescado, confeccionados de lana y alpaca y joyería, Desde fines de Febrero de 1988, corresponde exclusivamente confecciones de algodón y lana.

b. <u>El Tipo de Cambio de Paridad</u>

Este tipo se define como el precio que debería tener el dólar u otra moneda fuerte para no perder su poder adquisitivo. Se le determina multiplicando el tipo de cambio de un año base por el índice de precios del país, entre el índice de precios externos. 4/.

T.C.paridad = T.C.o x I.P.I / I.P.X..... (1)

Donde:

T.Co = Tipo de cambio año base.

I.P.I. = Indice de precios internos

I.P.X. = Indice de precios externos

El tipo de cambio actual a su vez es un tipo de cambio otorgado tomando en cuenta un año base. Así, tomado como base el año 1985, y considerando los índices de precios internos y externos, en el Anexo No 1 se muestra el tipo de cambio de paridad, se verá que hay un rezago, cuya causa, en el período en estudio, fue el aumento de la diferencia entre la inflación interna y externa. La inflación interna aumentó a lo largo de este período y la externa se mantuvo casi constante. El tipo de cambio real, a su vez, es definido como la relación entre el tipo de cambio nominal y el tipo de cambio de paridad y como se muestra en el Anexo No 1, desde 1985 ha ido cayendo.

Quiere decir que el exportador fue remunerado con un tipo de cambio por debajo de su nivel de paridad, lo que produjo una

pérdida de competitividad. Sin embargo, el estado pretendió compensar este desbalance con incentivos como el Certex, y el Subsidio a las tasas de interés a través del FENT. Son estas últimas medidas las que explicaron, durante la gestión del gobierno pasado la existencia de políticas cambiarias basadas en tasas diferenciales.

Las exportaciones no tradicionales, además del Certex y del FENT, tuvieron una tasa de cambio preferencial, ligeramente superior a las tradicionales. Estas tres medidas promocionales, fueron afectadas por la alta inflación interna que colocó al tipo de cambio de paridad por encima del tipo de cambio nominal.

En Agosto de 1990, el nuevo gobierno de Fujimori, eliminó estas tres medidas promocionales a las exportaciones no-tradicionales, iniciándose una etapa de liberalización económica.

4.2.2. El Certex.

En 1969 se creó el Certificado de Reintegro Tributario (Certex), consistente en una documento mediante el cuál se devolvía al exportador de productos no-tradicionales parte de los impuestos pagados con un cálculo en base al valor F.O.B. de las exportaciones, aunque también se asignaba en base al valor C.I.F. si se utilizaban barcos de bandera peruana. Al operar como una devolución de impuestos, la tasa debería ser fijada en equivalencia a los impuestos indirectos pagados. Formalmente el Certex era un certificado útil para pagar impuestos. Pero

existía un mercado secundario en el cual era posible comercializar los certificados. Por todas sus características este mecanismo de promoción es casi idéntico a otros instrumentos homólogos en otros países, siendo el más conocido quizás el Certificado de Abono Tributario (CAT) de Colombia.

A continuación se muestra la evolución del Certex agropecuario, sector en el cuál están incluidos los espárragos en conserva. En 1972 se estableció por primera vez un 15% para productos agropecuarios con o sin proceso de elaboración adicional. En 1976 se reestructuró el sistema del Certex vigente, creándose tasas de acuerdo a los siguientes conceptos: Básico, Descentralizado, Nuevo y complementarios, cuyas tasas se fijaron en 40%, 10%, 2% y 10%, respectivamente, como se verá más adelante, los Espárragos recibían Certex Básico, Descentralizado y Complementario.

En enero de 1981 se reajustaron las tasas del Certex de los diferentes conceptos creados en 1976. El Básico redujo su tasa de 22% a 15% de acuerdo al valor agregado contenido en los productos de exportación. La medida estuvo enmarcada dentro del proceso de liberalización de la economía de ese momento, para lo cuál redujeron las tarifas arancelarias. De esta manera un conjunto de productos de exportación entre los que estaban los productos agrícolas fueron excluidos de las listas del Certex.

A fines de 1983, un conjunto de productos excluidos del Certex fueron repuestas con una tasa básica del 15%. Entre estos productos estaban las frutas, legumbres y hortalizas. La medida, en cierto modo estuvo orientada a atenuar

losefectos del fenómeno del niño cuyas repercusiones en la economía tuvieron una incidencia negativa en la producción e ingresos.

En Julio de 1984, se redujo una importante modificación, al establecer un reintegro tributario compensatorio que fluctuaba entre 19% a 25%. El reintegro adicional por descentralización fue fijada con 10% y el reintegro complementario en hasta 10%. Asimismo se fijó un reintegro adicional de 1% para empresas comerciales de FENT

En Septiembre de 1984, se establecieron nuevas listas de productos con certex. La lista "A"se acogía a una tasa que variaba entre 10% y 25%. La lista "B", grupo en la cuál se incluyen los espárragos, recibía las tasas, básicas de la lista "A" más un reintegro por descentralización de 10%, otorgado a productos agrícolas cosechadas fuera de Lima y Callao.

En 1986 se incluyen algunas partidas en las listas como derecho al Certex, mientras que en otros casos se excluyeron; también se modificaron los tipos de cambio aplicables para la liquidación del Certex, y por otra parte, se crearon y se eliminaron algunos requisitos para la solicitud del reintegro tributario.

En 1988 se unificaron las tasas Básicas y Complementario con la tasa única de 30% agregándose un 10% para las exportaciones que se producen fuera de Lima y Callao. En Diciembre de 1989 se aplicó un reintegro compensatorio único de 45% a los productos frutícolas en estado fresco cuyos embarques se realizaron entre el primero de Noviembre y el 31 de Marzo de 1990. En este grupo de productos se incluye el espárrago. Respecto a los beneficios del Certex otorgados en relación a toda la gama de productos, la legislación estableció que el 88% del valor del Certex

CUADRO No 4

EVOLUCION ANUAL DE LOS CERTEX OTORGADOS: 1970-1990
(En miles de dólares)

AÑOS	E.N.T. CON CERTEX (a)	MONTO DE CERTEX OTORGADOS (b)	TASA PROMEDIO DEL CERTEX (%) (c)=(b)/(a)
1970	11900	2016	17.0
1971	16300	2690	15.5
1972	32600	6726	20.6
1973	77700	16703	21.5
1974	122500	26005	21.2
1975	74100	15123	20.4
1976	96800	25646	26.5
1977	163100	47487	29.1
1978	295600	94234	31.9
1979	580800	154408	26.6
1980	620000	144233	23.3
1981	438800	117746	26.8
1982	445400	131431	29.5
1983	293000	82842	28.3
1984	456000	125299	27.5
1985	495192	128829	26.0
1986	422569	110752	26.2
1987	489351	130331	26.6
1988	490057	129677	26.5
1989	661118	141328	21.4
1990	725000	83269	11.5

FUENTE: Ferrari Cesar, Comercio Exterior y desarrollo, 1990 Pág. 41

lo recibiera el exportador; el 10% la municipalidad en donde se realiza la producción y el 2% el Instituto de Comercio Exterior (I.C.E.).

El exportador, al recibir el 88% del total del Certex tenía la posibilidad de recuperar los impuestos indirectos pagados en el proceso productivo. El certex estuvo considerado, en algunos casos, como un subsidio, en otros como una simple devolución de impuestos y finalmente como una compensación al tipo de cambio desfasado moneda extranjera. Lo que resulta evidente, es que, en condiciones de desequilibrio cambiario, el Certex deja de ser un instrumento de promoción para convertirse en un mecanismo de compensación a estas ventas externas ingresar vía precios en el mercado mundial.

a). **Las Exportaciones Agrícolas no-tradicionales.**

Desde su puesta en marcha en 1970, el monto liquidado del Certex a las exportaciones no-tradicionales se incrementó progresivamente hasta su fin en Junio de 1990. En 1970 la tasa promedio fue de 17%. Durante los siguientes años, la tasa promedio se elevó hasta llegar a su máxima cobertura en 1978 con un 31.9%. Hasta junio de 1990 la tasa promedio del Certex fue de 11.5% la más baja de la historia (Ver Cuadro No 4).

Dentro de las exportaciones no-tradicionales se encuentra ubicadas la agroexportación que abarca la exportación de insumos, productos básicos o productos industrializados basados en la agricultura, sector para el sector, en 1985 fue de 24.4% en 1986 fue de 21.6%, en 1987 fue de 13%, en 1988 fue de 13%,

CUADRO No5

CERTEX: Distribución por sector

		1985			1986			1987
Sectores	Valor FOB Exportado (a)	Certex Bruto (b)	Tasa Certex (c)=(b)/(a)	Valor FOB exportado (a)	Certex Bruto (b)	Tasa Certex (c)=(b)/(a)	Valor FOB exportado (a)	Certex Bruto (b)
	(Miles de	dólares)	(%)	(Miles de	dólares)	(%)	(Miles de	dólares)
Agropecuario	80387	19682	24.39	53879	11660	21.64	66229	8914
Textil	171133	37065	21.66	179782	36077	20.07	202610	25986
Pesquero	87197	23173	26.58	54131	13833	25.55	60738	8420
Metalmecánico	26105	5399	20.68	15395	2832	18.40	16709	1784
Quimico	41718	7584	18.18	41394	6454	15.59	51652	4700
Sider-metalúrgico	55354	12671	22.89	56508	10405	18.41	68216	7257
Minerales no meta	8908	1663	18.67	7674	1293	16.85	5256	506
Madera y papel	12297	3318	26.98	5929	1367	23.06	5667	754
Piel y cuero	5682	1181	20.78	4677	1014	21.68	4704	650
Varios	6411	1541	24.04	3200	653	20.41	7570	1084
TOTAL	495192	113281	22.88	422569	85590	20.25	489351	61204

		1988			1989			1990
Sectores	Valor FOB Exportado (a)	Certex Bruto (b)	Tasa Certex (c)=(b)/(a)	Valor FOB exportado (a)	Certex Bruto (b)	Tasa Certex (c)=(b)/(a)	Valor FOB exportado (a)	Certex Bruto (b)
	(Miles de	dólares)	(%)	(Miles de	dólares)	(%)	(Miles de	dólares)
Agropecuario	74956	9894	13.20	89589	13789	15.39	94200	13955
Textil	198505	25795	12.99	259171	41869	16.15	313900	30846
Pesquero	47036	6866	14.60	66853	11241	16.81	76400	8289
Metalmecánico	13296	1332	12.27	23196	2529	10.90	15300	1449
Quimico	57448	4711	8.20	75350	8624	11.45	63700	5567
Sider-metalúrgico	81118	3761	10.80	111354	14091	12.65	121100	10348
Minerales no meta	4816	514	10.67	9997	1176	11.76	11800	1694
Madera y papel	2021	235	11.63	8079	1634	20.23	7800	1519
Piel y cuero	4261	580	13.61	8196	851	13.73	6800	839
Varios	6420	703	10.95	11333	1870	16.50	14300	2397
TOTAL	490057	60279	12.30	661118	95972	14.52	725000	77638

FUENTE: Anuario estadístico, CUANTO S.A. 1992, Pág 939. Adaptación Propia

mientras que hasta junio de 1990 fue de 24% (Ver Cuadro 5).

b). Los Espárragos en Conserva

La tasa del Certex de los espárragos en conserva, entre 1981 y 1983, fue de 0%, entre 1984 y 1985 este porcentaje fue de 32%. Desde 1986 en adelante el porcentaje subió al 35%, dividido en: Certex Básico (20%), complementario (5%) y descentralizado (10%). (Ver Cuadro No 6). Desde 1988 los espárragos en conserva son el principal producto de exportación no-tradicional.

CUADRO No 6

CERTEX: TASA OTORGADA A LOS ESPARRAGOS EN CONSERVA

(Porcentaje de los Valores F.O.B. Exportados)

AÑOS	ESPARRAGO EN CONSERVA
1984	32
1985	32
1986	35
1987	35
1988	35
1989	35
1990	35
1991	0
1992	0
1993	0
1994	0

FUENTE: El Espárrago, producción y exportación (1994); Las exportaciones agropecuarias no-tradicionales en el Perú (1985), Elaboración Propia

Cabe señalar que el Certex descentralizado otorgado a los espárragos fue captado en su mayor parte en la Libertad, por ser ésta la principal zona productora, Sin embargo, no se cuentan con las tasas de Certex recibidas realmente por las exportaciones del

producto a EE.UU., por lo que los porcentajes mostrados serán considerados como valor teórico referencial. Al parecer los niveles del Certex estuvo por debajo del fijado por la ley; tal es el caso del espárrago en conserva. En 1985, el total de exportaciones F.O.B. de espárragos en conserva recibieron un Certex de 28.16% mientras que la tasa fijada por ley fue de 32%; en 1986 la tasa legal fue de 35% y el Certex recibido llegó a 26.41%; en 1988 la tasa legal fue de 35% y el Certex recibido llegó a 26.41%; en 1988 la tasa legal fue de 35% y el Certex otorgado fue de 13.8%, en 1989 el Certex legal fue de 35% y el realmente otorgado fue de 18.62% (Listados de O.F.I.N.E.-M.E.F., Gerencia de estudios técnicos del I.C.E., 1989).

4.2.3. EL FENT

El crédito FENT (Fondo de exportaciones no-tradicionales) era un programa de crédito promocional a las exportaciones no-tradicionales para sus operaciones de pre y post-embarque, con tasas preferenciales por debajo de las tasas comerciales vigentes del sistema financiero. Al igual que el Certex, el FENT fue un incentivo de tipo financiero que contribuyó a incrementar la participación de las exportaciones no-tradicionales en el total de las exportaciones peruanas. Pero, mientras el FENT se presentaba como un incentivo financiero, el Certex tenía el carácter un incentivo de tipo tributario. Ambas medidas promocionales pueden ser consideradas como subsidios.

Los beneficiarios del FENT podrían ser personas naturales o jurídicas residentes en el Perú con inscripción vigente en el capitulo especial de empresas exportadoras de productos no-tradicionales, del registro nacional de exportadores que no hubieran sido sancionados por la Dirección General de Comercio Exterior.

Creado en 1972, el FENT estuvo administrado hasta 1983 por el Banco Industrial del Perú y desde ese año hasta 1990, la administración la asumió el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). Este cambio no alteró las características del crédito. Bajo la administración del BCRP, las condiciones y requerimientos del intermediario financiero para obtener el FENT fueron las siguientes:

- Debían contratar con la Compañía Peruana de Seguros de Crédito a la exportación S.A. (SECREX) la póliza de garantías o instituciones financieras, para los créditos de pre-embarque con arreglo al correspondiente contrato de seguro.
- El crédito FENT debía ser utilizado exclusivamente para el financiamiento de la exportación por el beneficiario.

En 1982 se dio una ley por la cuál los préstamos FENT podrían otorgarse hasta por un monto equivalente al 90% del valor FOB de las exportaciones por un período inicial de 180 días, ley que se mantuvo vigente hasta 1990. Con el propósito de incentivar más las XNT, en 1983 se creó una línea adicional en moneda nacional con la finalidad de superar la desfavorable evolución del mercado financiero internacional. Se creó tres tipos de financiamiento, en soles, en dólares y mixto.

El FENT fue otorgado hasta Abril de 1982 en moneda nacional; a partir de Mayo de ese año hasta Abril de 1986, coexistieron las modalidades de desembolsos en moneda nacional y extrajera; entre Mayo de 1986 y Junio de 1990, el FENT fue únicamente en dólares. La modalidad de desembolsos en moneda extranjera estaba constituida por créditos con Advance Account (CAA). Para el otorgamiento de la línea FENT CAA se requería que el exportador depositara en el BCR una garantía equivalente al monto del préstamo; en cambio, para el SAA no se exigía tal requisito. Ala tasa de interés cobrada del FENT CAA era por ello menor, que el crédito SAA.

Es importante recalcar que mediante el FENT, el exportador obtenía un crédito en dólares, por 180 días para financiar sus operaciones y al recibir los dólares de su exportación, debía devolver al BCRP el íntegro del valor F.O.B. El BCR otorgaba un certificado de libre disponibilidad por el 30% de la entrega y el resto se cotizaba al tipo de cambio MUC para cubrir sus obligaciones FENT.

a) <u>Exportaciones no-tradicionales cobertura y monto del crédito FENT</u>

El crédito FENT se tomó un subsidio estatal a las exportaciones no-tradicionales, cuyo monto se puede calcular multiplicando la diferencia entre la tasa de interés oficial y la tasa de interés de dicho crédito por el monto del crédito otorgado. El subsidio implícito, a su vez resulta de dividir el monto del subsidio entre el monto de las exportaciones. Esta cifra permite visualizar el porcentaje de la exportación subsidiada vía el crédito FENT, así

CUADRO No 7

DESEMBOLSO DE CREDITO FENT POR ACTIVIDAD ECONOMICA
(Millones de U.S $)

ACTIVIDAD ECONÓMICA	1985		1986		1987	
	Monto	(% del total)	Monto	(% del total)	Monto	(% del tota)
Textiles	153.89	35.16	139.82	39.52	127.24	31.20
Prod.alimenticios 1/.	148.57	33.95	109.03	30.82	131.67	32.29
Químicos	23.18	5.30	32.11	9.08	34.81	8.54
Joyería	27.20	6.21	11.45	3.24	17.93	4.40
Metales Maq. y Equip	46.10	10.53	19.25	5.44	41.82	10.26
Prod. metálicos	24.78	5.66	27.47	7.76	45.32	11.11
Mineral no-metálicos	7.73	1.77	9.98	2.82	2.49	0.61
Madera	4.63	1.06	1.81	0.51	1.85	0.45
Artesanía	1.51	0.35	1.57	0.44	2.03	0.50
Otros	0.96	0.22	1.31	0.37	2.59	0.64
Tota;	437.67	100.00	353.79	100.00	407.76	100.00

ACTIVIDAD ECONÓMICA	1988		1989		1990 2/.	
	Monto	(% del total)	Monto	(% del total)	Monto	(% del tota)
Textiles	120.94	30.39	245.48	36.94	89.92	38.98
Prod.alimenticios 1/.	109.32	27.47	134.10	20.33	52.63	22.82
Químicos	38.36	9.64	63.30	9.53	14.34	6.22
Joyería	20.91	5.25	38.35	5.77	24.54	10.64
Metales Maq. y Equip	27.86	7.00	51.75	7.79	21.34	9.25
Prod. metálicos	73.41	18.45	119.80	18.03	21.70	9.41
Mineral no-metálicos	2.34	0.59	6.57	0.99	3.89	1.69
Madera	0.74	0.19	4.10	0.62	1.57	0.68
Artesanía	2.37	0.60	0.00	0.00	0.74	0.32
Otros	1.71	0.43	0.00	0.00	0.00	0.00
Tota;	397.95	100.00	664.45	100.00	230.67	100.00

FUENTE: Banco Central de Reserva, Sub-gerencia de crédito y servicios, sección crédito FENT

1/. Incluye productos agropecuarios y pesqueros.

2/. Incluye hasta Junio de 1990.

como el monto del subsidio. Dicha cobertura resulta de dividir el crédito FENT otorgado, entre las exportaciones no-tradicionales. En 1990 se tuvo la mayor cobertura no sólo del período sino de la historia del FENT, correspondiendo al 67.87% del total, mientras que el subsidio implícito fue mayor en 1986, cuando llegó al 10.9% y menor en 1990, con el 22% en el análisis del crédito FENT por desembolsos según la actividad económica, destacan la industria textil y la fabricación de productos alimenticios como los principales usuarios del crédito durante el período entre 1985 a Junio de 1990 (Ver Cuadro No 7).

b) <u>Productos Alimenticios-Espárragos</u>

En esta parte existen las limitantes de no contar con estadísticas del FENT otorgado al espárrago en conserva. Sin embargo, se dispone de información de dicho crédito a los productos alimenticios, compuestos de productos pesqueros y agropecuarios.

En el Anexo No 3 se muestra la cobertura y los montos del FENT para los productos alimenticios. La cobertura fue de 68.47%, 59.58%, 57.41%, 57.24%, 52.24% y 45% respecto a 1985, 1986, 1987, 1988, 1989, y junio de 1990, respectivamente mientras que el subsidio implícito mayor fue de 11.92% en 1986 y el menor de 21.1% en 1990.

Si se compara estos porcentajes con la cobertura del total de

exportaciones no-tradicionales se vería que, entre 1985 y 1988, el FENT dado a los alimentos fue mayor. Entre 1989 y 1990 este porcentaje en cambio fue menor.

Las exportaciones no-tradicionales podrían recibir un 90% del valor F.O.B. exportado. Sin embargo como se muestra en el Anexo 2 y 3, la cobertura no llegó a cubrir ese porcentaje ni para las exportaciones no tradicionales en total, ni para el grupo de productos alimenticios. Debido a que no se dispone de información de la cobertura del crédito FENT para los espárragos en conserva, se asumirá que las cifras de la cobertura del crédito FENT entre 1981 y 1984 fueron los mismos que las tasas otorgadas al total de exportaciones no-tradicionales, mientras que desde 1985 hasta 1990, se asumieron las tasas de los productos alimenticios.

PERIODO DE LIBERALIZACION

El programa de estabilización puesto en práctica desde Agosto de 1990, tuvo como objetivo central reducir la inflación. Para este propósito, el programa contemplaba la eliminación de los desequilibrios fundamentales de la economía, lo que implica reducir el déficit fiscal, un control monetario estricto, la estabilización del tipo de cambio y la corrección de los precios públicos. Se unificó y se elevó el tipo de cambio exportador, eliminándose así el sistema múltiple. Esta unificación

se hizo a un nivel tal que evitase el rezago con respecto a la paridad, mientras un sistema de flotación con intervención del gobierno, a través del Banco Central el que compraba y vendía en un intento de influir en los tipos de cambio. 4/.

En materia de política fiscal, se eliminó la mayoría de exoneraciones tributarias y los subsidios. Al suprimirse las exoneraciones tributarias, se terminó con el Certex, a partir de 1990; la eliminación de subsidios implicó la cancelación del crédito FENT. Estas medidas tuvieron como objetivo reducir la brecha fiscal. Además, se aplicaron impuestos extraordinarios, como el 10% a las exportaciones.

4.3. LAS DISTORSIONES EXTERNAS

A continuación se analizará la contraparte externa correspondiente al mercado de Estados Unidos; para mostrar las causas de la creciente demanda de espárragos, así como las medidas distorsionantes de dicho mercado.

4.3.1. Medidas Para-arancelarias

Al Perú, al ser participe del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), no se le aplica restricciones cuantitativas a las importaciones de espárragos de la CEE, países bajos, Norte América y otras regiones. Estas medidas favorecen sus exportaciones hacia EE.UU. Además de las restricciones cuantitativas las medidas, para-arancelarias comprenden la concesión de licencias, el control de calidad, y precios referenciales, éstas últimas son aplicadas para favorecer las exportaciones intraregionales; con respecto a los espárragos en conserva existe producción en EE.UU., pero no existe precios de referencia.

a. Documentos y Licencias

Los requisitos comerciales son la guía aérea con 9 copias en la forma standard. La factura comercial consta de original y 3 copias norteamericanas que no necesita legalización. Por su parte el impuesto sobre el valor agregado (I.V.A.) es de tipo indirecto sobre el precio de consumo final de bienes y servicios. Es una tarifa que se cobra una sola vez y no puede estar sujeto a doble tasación en distintos países, si ya ha sido colocado previamente en otro estado del país. Este impuesto es aplicable sobre el valor C.I.F. en el caso de ambos productos el I.V.A. es de 18.6% (Badwens Jan, JUNAC, pág.197). El certificado de Origen es exigido para que ciertos productos puedan acogerse a beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias. Mediante este certificado los productos no sólo deberán ser originarios del país, sino ser transportados directamente del lugar de origen, salvo que sea necesario su tránsito por terceros países y por causas geográficas de transporte no sufra alteración en su comercialización al destino final. Finalmente existe el documento administrativo único que contiene detalles sobre el producto, éste es elaborado por el importador o su agente con datos proporcionados por el propio exportador.

b. Las Normas Técnicas y el Control Fitosanitario caso del Espárrago en Conserva.

Actualmente no existen normas Norte Americanas específica pero los usos siguen siendo la recomendación por la Comisión del CODEX ALIMENTARIAS del programa conjunto FAO/OMS, sobre normas alimentarias. Definimos espárragos en conserva como aquel producto que cumple con las siguientes características: (Ver Cuadro No 8).

CUADRO No 8

CARACTERISTICAS DE LOS FRASCOS DE VIDRIO DEL ESPARRAGO

TIPOS DE ESPARRAGO	LONGITUD DEL FRASCO	PESO DEL FRASCO
Super 370 E 63-2030	171 mm	265 gr.
580 70-2030	172 mm	345 gr.
720 77-2030	172 mm	360 gr.
212 53-2020	117 mm	150 gr.

FUENTE: Hortalizas procesadas, espárragos en conservas con envases de vidrio; Ing. Manuel Nieto Vélez, Seminario CIHUP, 4 de Febrero de 1992

a) Perforado con la porción comestible de tallo o puntas de variedades de espárrago que reúna las características de Asparragus Officinales

b) Envasado en agrua u otro medio de cobertura líquida apropiada con o sin otro ingrediente adecuados al producto.

c) Tratado térmicamente en forma adecuada, antes o después de ser envasado herméticamente en un recipiente, para impedir su alteración.

Es necesario destacar que la demanda de EE.UU. de espárragos blancos en conserva viene prefiriendo la presentación en frascos

de vidrio en lugar del tradicional envase de hojalata típico Taiwan (301 x 407) que permite contener solo espárragos trozados o puntas-tallos; más no los enteros de un largo de 170 mm. Ventaja adicional del envasado de vidrio es la facilidad de observar directamente la calidad del producto. El envase deberá usar tapa de hojalata laqueada con plastisol que soporte 118 grados centígrados por 30 minutos en la autoclave de esterilización.

La norma de la boca corresponde a la rosca fraccionada tipo "Twist off"normalizado tanto por el "Glass Packagning Institute"y recogida por la norma INCONTEC 1855 (Finishes 2020 y 2030).

La etiqueta adhesiva en la zona cilíndrica central y divisiones de cartón dorrugados con un alto de 180 mm.

Los Europallet son de 1000 mm X 1200 mm X 130 mm y los containers son de 20 pulgadas y 40 pulgadas. La altura máxima de cada pallet es de 2.00 m. usando film plástico encogible y zunchos de acero o polipropileno. En carga marítima en los containers se puede almacenar 20 pallets de 1000 x 1200. Usando cajas de cartón de 25 x 20 x 18 cm, se coloca 24 cajas por cada fila en pallet de 1000 x 1200. Usando 11 filas cada pallet tiene 264 cajas o sea 3168 frascos por pallet.

En cuanto a medidas de control de sanidad, los requisitos

comprenden la expedición de un certificado fitosanitario por el Ministerio de Agricultura, (Ver Anexo No 5) cuando el producto llega al destino se puede analizar una muestra del embarque. Este control fitosanitario es importante, sobretodo en épocas de epidemias, como aquella ocurrida a principios de 1991 por el cólera, que originó el cierre de casi todos los mercados de exportaciones peruanas a EE.UU., sin embargo, por gestión gubernamental, se logró contolar esta situación.

Finalmente, es necesario destacar que en EE.UU., en general existen medidas para que el material de los productos agrarios sea reciclable, debido a la gran cantidad de basura que se produce, siendo una amenaza para el medio ambiente, y que los basurales liberan gases altamente tóxicos cm el CO_2 dioxinas, furanes, etc. Quiere decir que a pesar de una tendencia creciente al consumo de frutas y legumbres en EE.UU., la industria de empaque de estos productos tienen la necesidad de adecuarse a la necesidad ecológica del mercado objetivo.

4.3.2. Los Aranceles

a) El régimen arancelario preferencial a los países andinos

La política oficial de los EE.UU. comprende la aplicación de un trasto arancelario preferencial a los países en desarrollo, buscando la competitividad de estos países, el cual se traduce en

la práctica en una fijación de límites arancelarios individuales y en una reducción de los derechos de aduana sin límite de cantidades en el sector agrario.

Habiendo considerado el desarrollo de la producción de droga, principalmente derivados de la coca, en Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, además de los múltiples trastornos ocasionados por dicha situación y del apoyo por parte de los EE.UU. al plan especial de cooperación presentado por el gobierno Colombiano en Noviembre de 1990, los EE.UU. decidió las modificaciones de su Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en favor de las cuatro naciones mencionadas. Mediante esta medida los EE.UU. establecen un régimen arancelario menor (3.2 y 9.6%) respectivamente con una vigencia desde el 13 de Noviembre de 1990 hasta el 13 de noviembre de 1993.

Este nuevo tratamiento, surge como una respuesta al llamado del presidente George Bush, de apoyar a los países andinos en su lucha por combatir el narcotráfico y la sustitución del cultivo de hoja de coca por producciones alternativas en la selva alta. Los productos considerados incluyen productos industriales, textiles y agrícolas. 6/.

Entre los productos agrícolas considerados están comprendidos una lista similar a la contenida bajo el SGP de los EE.UU. y ampliada en el sector agrícola. Se incluyen en este último grupo

los espárragos en conserva. Es importante destacar que pese a que las principales zonas productoras de exportación de este productos no se ubica en la zona cocalera, este goza del arancel cero.

Este nuevo tratamiento considera la inaplicabilidad de la Cláusula de Salvaguarda, mediante la cual se impide iniciativas unilaterales de parte de cualquier país miembro de los EE.UU. interesados en limitar las exportaciones de los países beneficiarios. Además de la exoneración del pago de arancel, se eliminan las restricciones cuantitativas a las importaciones.

4.4. VENTAJAS COMPARATIVAS NATURALES PARA LA EXPORTACION DEL ESPARRAGO A LOS EE.UU.

La teoría neoclásica de la ventaja comparativa muestra que los países tienen distinta dotación de factores, por lo que un país tenderá a exportar aquellos bienes en los cuales tenga que usar sus recursos relativamente más abundante. De esta forma el producto mundial aumentaría.

En la actividad agrícola existen diferencias naturales a nivel mundial entre los factores, como son la calidad del suelo, la dotación de agua y el clima, con respecto a este último punto, existe un fenómeno llamado contraestacionalidad que consiste en la posibilidad que tiene ciertas zonas del mundo de producir alimentos en épocas que otras zonas no los producen o no los pueden producir, por no contar con un clima determinado.

Esta ventaja comparativa se manifiesta en las exportaciones peruanas de espárragos al mercado de EE.UU. ya que aunque se produce allí, sólo es posible la producción una vez al año, mientras que en el Perú se puede producir dos veces pro año. En esta parte del trabajo se mostrarán las ventajas comparativas naturales referidas al clima, que se presentan en la producción de espárragos.

4.4.1. Condiciones Agroclimáticas de la Producción de Espárrago.

Su nombre científico es espárragus officinalis y existe ocho variedades, sin embargo, en general se divide entre variedades blanca y verde que son los colores del turión o fruto.

El espárrago es una hortaliza de tipo perenne, es decir que puede durar indefinidamente, aunque su etapa de producción comercial se encuentra entre los 10 a 15 años y los pasos a seguir para su propagación son el almacigado, la crianza de la plantita y el transplante. Cuando se siembra en el huerto, la duración de la germinación será entre 10 días y 2 meses, dependiendo de la temperatura y el suelo, formada entre plantas, la edad óptima para el transplante es de 6 meses.

La primera cosecha se produce entre los 14 y los 18 meses y las demás cosechas cada 5 meses, en países ubicados en zonas donde no hay cambio de clima marcados entre cada estación, como Perú o México. En Europa o Estados Unidos, en cambio, es posible efectuar sólo una cosecha al año, porque la planta entra en un estado de dormancia o latencia por el frío, período en el cuál no puede dar fruto. El período de recolección debe durar 15 días para la primera cosecha y 30 días para las cosechas sucesivas.

CUADRO No 10

SUPERFICIE CULTIVADA DE ESPARRAGOS EN EL MUNDO (EN HAS.)

PIASES	AREA	%
EUROPA	59450	36.9
Francia	20000	12.40
España	20000	12.40
Holanda	5500	3.41
Grecia	1600	0.99
Alemania	5200	3.22
Italia	6000	3.72
Reino Unido	650	0.40
Polonia	500	0.31
NORTEAMERICA	46500	2.3
EE.UU.	40500	25.11
México	5000	3.10
Canadá	1000	0.62
SUDAMÉRICA	24575	15.24
Perú	17800	11.03
Chile	5000	3.10
Argentina	1525	0.95
Uruguay	250	0.15
ASIA	20700	12.83
Taiwan	10000	6.20
China	6000	3.72
Japón	7200	4.46
Filipinas	500	0.31
AFRICA	3000	1.862
Sudáfrica	3000	1.86
OCEANIA	6580	4.08
Nueva Zelandia	3070	1.90
Australia	3010	2.18
CENTRO AMERICA	500	0.31
Guatemala	500	0.31
TOTAL	161305	100

FUENTE: Organización Nacional Agraria (OMA)-Gerencia Técnica (GT). (1991)

CUADRO No 9

ESTACIONALIDAD EN LA OFERTA MUNDIAL DE ESPARRAGOS

PAISES : HEMISFERIO NORTE TEMPLADO

PROCEDENCIA	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agos.	Septi.	Octub.	Nov.	Dic.
NEW JERSEY					XXX							
WASHINGTON				XXX	XXX	XXX	X					
DELAWARE				XXX	XXX	XXX						
ILLINOIS					XXX	XXX						
CANADA												
BRITISH COL				XXX	XXX							
MANITOBA						XXX						
QUEBEC					XXX	XXX	XXX					
ALEMANIA				XXX	XXX	XXX	XXX					
BELGICA					XXX	XXX						
HOLANDA				X	XXX	XXX	XX					
ITALIA		XX	XXX	XXX	XXX	XXX						
G. BRETAÑA				X	XXX	XXX						
IRLANDA					XXX	XXX						
DINAMARCA						XXX						
GRECIA				X	XXX	XXX						
AUSTRIA					XXX	XXX	X					
ESPAÑA	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	X					
NORUEGA		X	XXX	XXX	X							
SUECIA					XX	XXX						
SUIZA				X	XXX	XXX						
EE.UU.		X	XXX	XXX	XXX	XXX	X					
CHINA				XXX	XXX	XXX	XXX					
TAIWAN				XXX	XXX	XXX	XXX					

PAIESE: HEMISFERIO SUR TEMPLADO

PROCEDENCIA	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agos.	Septi.	Octub.	Nov.	Dic.
AUSTRALIA											XXX	XXX
N. ZELANDIA											XXX	XXX
SUDAFRICA	XXX	XXX	X							XXX	XXX	XXX
CHILE								XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
ARGENTINA	XXX	XXX								XXX	XXX	XXX

PAISES: CLIMA SUBTROPICAL

PROCEDENCIA	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agos.	Septi.	Octub.	Nov.	Dic.
PERU	XXX	XXX	XXX				XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
MEXICO	XXX	XXX	XXX	XXX					XXX	XXX	XXX	XXX

El suelo ideal para el cultivo del espárrago debe ser fértil, profundo y sin piedras, siendo apropiadas las zonas poco lluviosas porque permiten a la planta descansar, acumulando nutrientes útiles para lograr un fruto de calidad. En cambio en zonas lluviosas, la planta se desarrolla pero el fruto no es de óptima calidad. La temperatura óptima está entre 14-22 grados centígrados, estas condiciones se dan en los valles de la costa, desde Piura hasta Ica, en el departamento de la Libertad, se produce el espárrago blanco, destinado a la exportación en conserva.

En el caso del espárrago, el principal criterio que avala las ventajas comparativas, es la posibilidad de los agricultores de producir dos cosechas por año.

4.4.2. Contraestacionalidad de la producción de Espárragos en el Perú y el Mundo.

El espárrago es una hortaliza que se produce en zonas del mundo de clima templado cálido, en países ubicados en zonas templados se produce con una cosecha en las estaciones de primavera y verano.

Los países de clima templado, ubicados en el hemisferio norte, producen espárragos entre los meses Marzo a Septiembre; sin embargo, existen algunas excepciones, como la región de California en Estados Unidos que pueden producir en los meses de Enero, Febrero y Octubre, y España que produce en el mes de Enero, la oferta se produce entre Octubre y Abril. (Ver Cuadro No 9).

En zonas tropicales o subtropicales como el Perú, México y Guatemala, no hay cambios externos de temperatura, lo que permite cosechar dos veces al año el

CUADRO No 11

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN Y TIPO DE ESPARRAGOS DE LOS PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES

PAISES	VOLUMEN (Tm.)	TIPO
EUROPA		
Francia	52000	blanco/verde
España	95000	blanco/verde
Holanda	11600	blanco
Grecia	3500	blanco/verde
Alemania	18000	blanco
Italia	24000	verde
Reino Unido	800	verde
NORTEAMERICA		
EE.UU.	125000	verde
México	18000	blanco/verde
Canadá	890	verde
SUADAMERICA		
Perú	26646	blanco/verde
Chile	2100	verde
Argentina	4400	blanco
AFRICA		
Sudáfrica	7000	verde/blanco
OCEANIA		
N. Zelandia	8500	verde
Australia	7000	verde
OTROS*	82500	
TOTAL	480000	

FUENTE: CIHUP-Huaral (1991); Vega L.(1989);ONU (1991); Fundación Chile (1990).

* Nota: En este rubro se incluye a China y Taiwan que son dos importantes productores, de la que no se pudo obtener. Sin embargo el tipo de espárrago que produce es blanco.

espárrago, luego de un periodo de 5 meses de producción. Además es posible la cosecha en cualquier época del año, lo que indica que la ubicación subtropical del Perú es una ventaja comparativa.

Se estima que en 1988 existían 152,000 Has. sembradas en el mundo y las mayores áreas están en EE.UU. (40,500 Has), Francia (20,000 Has), y España (20,000 Has). El Perú figura en este cuadro con 17,800 Has; pero se estima que actualmente la cifra es mayor (Ver Cuadro No 10).

Respecto a los volúmenes producidos, no existen cifras exactas. Sin embargo, adaptando datos de diversas fuentes se logró estimar que en 1988 en el mundo se produjeron 480,000 TM., siendo EE.UU. el primer productor mundial con 125,000 TM., seguido de España con 95,000 TM., y Francia con 52,000 TM., tal como se muestra en el Cuadro No 11, que contiene además, el tipo de espárrago que se siembra. De este volumen corresponde a Europa, Sudáfrica, Perú, China y Taiwan la producción del espárrago blanco, mientras que EE.UU. y México producen el espárrago verde. A nivel mundial se calcula que el 40% de los espárragos son de tipo blanco y el 60% verde (CIHUP-Huaral, 1990.).

Los tipos de espárragos que se comercializan son: fresco verde, frasco blanco, en conserva y deshidratado. El tipo de producto que se estudiará es el espárrago en conserva, que en el Perú y el mundo tradicionalmente se obtiene del espárrago blanco. Se calcula que los principales países exportadores del espárrago en conserva en 1987 fueron China (23,000 TM.), Taiwan (21,000 TM.), España (12,000 TM.). En 1981, las exportaciones taiwaneses en conserva fueron de 62,500 TM., lo que quiere decir que hubo un decrecimiento. Hay estadísticas, China ha

CUADRO No 12

PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE ESPARRAGO EN CONSERVA EN 1987 (En Tm.)

PAISES	EXPORTACIONES
Francia	98
España	12000
Alemania	1533
Dinamarca	45
Bélgica-Lux	630
Italia	27
Holanda	5300
Taiwan	21000
China	23000
Chile	600
Perú	10600
TOTAL	74833

FUENTE: ONA-GT (1991)

CUADRO No 13

PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE ESPARRAGO EN CONSERVA EN 1987 (En Tms.)

PAISES	IMPORTACIONES
EE.UU	11919
Alemania	39728
Dinamarca	4830
Bélgica-Lux.	2980
Italia	1200
Holanda	4140
TOTAL	74833

FUENTE: ONA-GT (1991)

aumentado su participación en la oferta mundial. Una referencia que permite sustentar esta afirmación es que en 1987, la Comunidad Económica Europea (C.E.E.) importó 69,000 TM. del producto, que constituyó el 82% del total mundial, de lo que se deduce que las importaciones mundiales fueron de 85,000 TM., los principales importadores de espárragos en conserva fueron los países europeos, siendo Alemania el principal importador con 39,700 TM. representando el 58% de las importaciones de la C.E.E. (Ver Cuadro No 13).

EE.UU. que es nuestro principal importador mundial, el espárrago en conserva se utiliza como sustituto de los espárragos blancos frescos. La demanda es constante todo el año, pero la oferta es estacional, las épocas en que se logran los mayores precios son entre Julio y Agosto, el otro período es de diciembre a enero, épocas en que la oferta mundial es menor. Debido a que el Perú puede producir todo el año, le convendría concentrar la producción en estos dos períodos.

El objetivo del envase es prolongar la vida del producto, evitando así la perecibilidad de la hortaliza, pudiendo enviar el producto por barco, lo que disminuye substancialmente los costos de transporte.

4.5. EXPORTACION NACIONAL DE ESPARRAGOS

En 1991 existía en el Perú 17796 Has. ubicados sólo en la costa, que producían 65,663 TM. sembrándose las variedades blanco y verdes, siendo los blancos las utilizadas para la preparación de la conserva. El 95% de la producción total se destina ha la exportación. El 6% de ese porcentaje se exporta en fresco refrigerado, el 20% congelado y el 74% en conserva.

La producción para la exportación procede de la Libertad principalmente de las irrigaciones Virú, Chao, Moche y Paiján, en donde hay 14,139 Has. produciendo 48,182 TM. de espárragos blancos de tipo Mary Washington (14.8%) UC-72 (5.5%), UC-157 (2.8%), Ciprés (0.3%) e indefinidos (50.5%), después se ubica Piura con 700 Has, Lambayeque con 600 Has. y Ancash con 500 Has. Todos estos departamentos producen espárrago blanco que completamente son envasados para su exportación. En tanto en Lima se ubica 1,900 Has. de tipo blanco y verde. En Ica y Arequipa existen 3,500 Has, dedicadas totalmente al cultivo de los espárragos verdes.

En la costa peruana no hay variaciones marcadas de clima entre cada estación, lo que sumado a la ausencia de lluvias, permite que el espárrago pueda producirse durante todo el año. La dormancia de la planta que en Europa, Estados Unidos y otras zonas templadas se produce por el frío, en el Perú no existe. Por ello, todos los terrenos eriazos de la costa podrían ser cultivos de espárragos.

En el Perú se envasa 2 tipos de espárragos: el blanco y el verde, siendo vendido a Europa, EE.UU., Reino Unido y Canadá, el 65% de los espárragos en conserva se envasan en la Libertad, donde existe 5 empresas envasadoras; el 16% en Ancash donde hay 2, el 10% en Lima con 1 y el 6% en Piura que cuenta con 2 empresas.

Los costos de exportación del espárrago envasado fresco de vidrio incluyen la compra del producto en chacra, embalaje, marcado, documentación de exportación, flete terrestre de Trujillo a Lima, embarque y gastos generales. El precio en chacra fue en 1994 $ 0.28/kg., mientras que los servicios de exportación

fueron de 1.03, sumando ambas cantidades, los costos de exportación son 1.3/kg. y los precios F.O.B. fueron de US $1.7/kg. Restando precio F.O.B. menos costos de exportación, el margen de utilidad es de US $0.39/kg. Pero estas utilidades fueron menores por el rezago cambiario.

El transporte es más barato por vía marítima. Para el espárrago en conserva es posible efectuar los envíos por esta vía cualquier parte del mundo ya que tiene conservantes. Entre enero y agosto de 1993, el 16% de los embarques de espárragos por vía marítima se realizaron del puerto de Paita, lo que redujo fletes locales e internacionales. Muchos exportadores prefieren actualmente vender espárragos frescos y congelados, porque su cotización es mayor externamente.

4.5.1. Demanda por Espárragos

El espárrago como materia prima es demandada principalmente por la agroindustria para su procesamiento y empaque con el fin de destinarlo al mercado externo. Los demandantes se pueden estratificar según la modalidad de procesamiento en fresco y preparados. Según un estudio de la ONA tenemos que en 1989. Las conservas de espárrago representan el 79% de las exportaciones de espárrago en realidad una referencia de la demanda internacional; los congelados el 14.3%, en estado fresco el 6.0%, y preparados apenas el 0.5%.

Los principales demandantes de espárragos son los países de la comunidad Económica Europea (CEE), que registran los mayores niveles de consumo. Según APOYO (1990) los países que ofrecen mejores perspectivas son la República de Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Holanda, Dinamamarca, Francia, Italia y Suiza

principalmente. Según Apoyo (1990), para 1987 Dinamarca compró al Perú el 33% del total exportado de espárragos en conserva para ese año, siguiendole Alemania Federal con el 19% y Holanda con 12%.

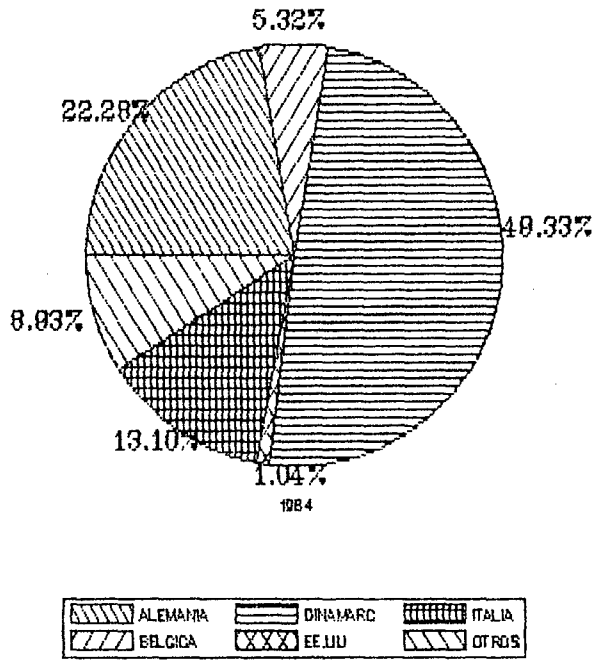
El espárrago es demandado en forma natural para diferentes usos y tratamientos comerciales, para destinarlo al mercado externo, se demanda para su preparación en frasco, congelado, conservas y preparados. Es importante señalar que todo producto mientras mayor valor agregado contenga es más beneficioso para el país siempre y cuando esa incorporación de valor sea de origen nacional, además de la oportunidad de crear mayor número de puestos de trabajo.

Con respecto a la capacidad instalada de empresas conserveras, un estudio de exportación de productos procesados hacho por MAPADI/GAPA señala que la mayoría de las plantas procesadores existentes son antiguas y adaptadas a partir de plantas de conserva de pescado con la sola excepción de Industrial Virú que se instaló en 1982, por lo que su productividad es superior a las demás.

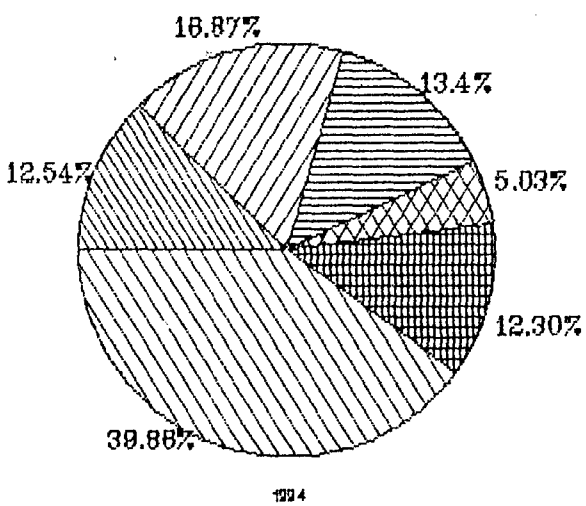
Actualmente existen seis principales plantas procesadores de espárragos en conserva con una capacidad total aproximadamente 32.500 TM. el cual sólo utiliza el 33% de la capacidad instalada ó sea 10.600 TM. teniendo en consecuencia una capacidad instalada ociosa de casi 70% (Ver Cuadro No 14). Factor que podríamos aprovechar incendiando el cultivo de esta hortaliza o utilizarla en el procesamiento de otros productos agrícolas tanto para el mercado interno como para la exportación, de esta manera se puede ampliar la frontera agrícola en la costa del Perú ganando tierras desérticas por sistemas de frontera agrícolas en la costa del Perú ganado tierras desérticas por sistemas sofisticados de cultivos y riego. Como

GRAFICO No 1

DESTINO DE LOS ESPARRAGOS EN CONSERVA PERUANOS (% DE TM) 1984



1994



FUENTE: BOLETINES SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS (SUNAD) VARIOS ANOS

por ejemplo riego por goteo que esta dando excelentes resultados en la zona de Pisco.

CUADRO No 14

PRINCIPALES PLANTAS CONSERVERAS DE ESPARRAGOS

PLANTA	UBICACION	CAP.INST.tm.	CAP.UTIL Tm/año	%	CAP.OCIO%
Ind. Virú	Trujillo	10 300	3.100	30	70
Cía Ind.Truj.	Trujillo	3.600	1.200	33	67
SOCONSA	Trujillo	3.000	1.500	50	50
Agroin. Santa	Chimbote	7.200	2.100	29	71
Conservera David	Trujillo	4.500	1.500	33	67
Ind. Alimentaria	Huacho	3.600	1.200	33	67
		32.500	10.660	35	67

FUENTE: Organización Nacional Agraria-Gerencia Técnica 1994

4.5.1.1. Demanda Nacional

Con respecto a la Demanda Nacional, el consumo de espárragos no esta muy difundido, por lo general se consume en algunos restaurantes y hoteles y también se expenden en los supermercados sobretodo conservas en latas y en vidrios. Pero su demanda es limitada. Debido a su alto precio por encima del promedio de precios de otras hortalizas y legumbres en conservas y por las preferencias del público consumidor. Esto se verificó visitando algunos supermercados ubicados en las zonas residenciales de Lima Metropolitana.

4.5.1.2. Demanda Internacional

El mercado internacional para los productos agrícolas no tradicionales y en particular para los espárragos se encuentra en tres zonas importantes: América del

Norte, Europa y Japón. El espárrago es demandado principalmente (referente a su forma de presentación y procesamiento industrial) en frasco, congelado y en conserva.

Espárrago en Conserva

Este producto tiene una gran demanda en el mercado de CEE y en gran crecimiento en los EE.UU. donde no es aún aparentemente un buen mercado para este producto, pero se debe realizar un estudio de promoción y difusión a fin de introducir y ganar mercado, complementando con otros mercado tales como los de la CEE y Japón.

Los principales países importadores de espárragos en conserva son Alemania Federal con un volumen de importaciones promedio de nueve años de 37082 TM. y una demanda interna promedio de 36090.5 TM. que viene a presentar más del 50% de las importaciones de la CEE. Le sigue en importancia Francia con una demanda interna aparente promedio de 14205 TM., Dinamarca con 4395.8 TM, Bélgica-Luxemburgo 2453.3, Italia 1355.6 TM en promedio (Ver Cuadro No 15).

Cabe mencionar que la mayoría de estos países reexportan cierto determinado volumen de espárragos a otros países de CEE.

4.5.2. OFERTA DE ESPARRAGOS

La zona norte del país concentra el mayor porcentaje de producción. Es así

CUADRO No 16
ESPARRAGO EN CONSERVA: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS (EN TM.)

PAISES	1984	%	1985	%	1986	%	1987	%	1988	%
ALEMANIA	813.00	22.28	1807.00	33.87	1157.00	18.14	839.55	15.66	2073.80	23.50
BELGICA-LUXEM	194.00	5.32	222.00	4.16	144.67	2.27	31.90	0.59	70.21	0.80
DINAMARCA	1800.00	49.33	2263.00	42.42	3303.86	51.79	2495.64	46.56	3607.79	40.88
FRANCIA	15.00	0.41	42.00	0.79	0.00	0.00	28.74	0.54	16.13	0.21
EE.UU.	38.00	1.014	178.00	3.34	437.56	6.86	345.74	6.45	452.37	5.13
DINLANDIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	39.23	0.73	131.85	1.49
ITALIA	478.00	13.10	395.00	7.40	610.01	9.56	629.19	11.74	558.81	6.33
PAISES BAJOS	0.00	0.00	403.00	7.55	457.45	7.17	690.69	12.88	1444.25	16.37
SUIZA	0.00	0.00	16.00	0.30	54.00	0.85	107.17	2.00	0.00	0.00
SUECIA	0.00	0.00	0.00	0.00	71.75	1.12	39.26	0.73	190.77	2.16
OTROS	301.00	8.25	9.00	0.17	143.25	2.25	113.46	2.12	277.27	3.14
TOTAL	3649.00	100.00	5335.00	100.00	6379.56	100.00	5360.55	100.00	8825.17	100.00

PAISES	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%
ALEMANIA	2171.42	21.05	2274.80	18.09	1693.90	12.08	2185.85	11.83	3548.14	8.90	23.72.10	12.54
BELGICA-LUXEM	0.00	0.00	72.56	0.58	490.11	3.49	111.228	16.84	970.15	2.43	214.42	1.13
DINAMARCA	42287.77	41.58	4910.77	39.06	4004.41	28.56	3460.69	18.73	3266.62	8.19	3192.08	16.87
FRANCIA	115.15	1.12	264.26	2.10	177.72	1.27	195.39	1.06	195.80	0.49	66.96	0.35
EE.UU.	430.25	4.17	277.71	2.21	972.25	6.93	4276.71	23.14	4034.45	10.12	2536.99	13.41
DINLANDIA	176.16	1.71	173.63	1.38	121.13	0.86	68.38	0.37	67.87	0.17	73.16	0.39
ITALIA	865.10	8.39	1239.36	9.89	1574.98	11.23	1003.60	5.46	1119.60	2.81	951.99	5.03
PAISES BAJOS	1820.19	17.65	2548.26	20.27	3293.92	23.49	2879.89	15.59	25293.70	63.45	7541.14	39.86
SUIZA	114.00	1.11	266.00	2.12	808.03	5.76	527.99	2.86	227.63	0.57	85.49	0.45
SUECIA	172.07	1.67	256.10	2.04	726.61	5.18	360.26	1.95	240.74	0.60	76.47	0.40
OTROS	161.07	1.56	288.36	2.29	160.38	1.14	403.18	2.18	897.72	2.25	1810.01	9.57
TOTAL	10.313.27	100.00	12571.80	100.00	14023.46	100.00	18478.15	100.00	39862.42	100.00	18920.81	100.00

FUENTE: Listados estadísticos de la Superintendencia nacional de aduanas (SUNAD). Varios años. Elaboración Propia

que (ONA.1990) La Libertad el principal productor de espárragos. en 1989 concentró el 73.6% del hectareaje sembrado y el 83% de la producción total. Casi en su totalidad la producción de espárragos del país es destinado al mercado internacional.

Históricamente Taiwan es el mayor productor de espárragos a nivel mundial. esto según la ONA. Hasta 1980 representaba el 75% de la producción mundial. Luego dicha participación ha venido decreciendo paulatinamente debido a que por un lado. La demanda se reducía, y por otro lado , este país ha encontrado mejores ventajas comparativas en el campo de la electrónico. Esta situación ha sido aprovechada por otros países que han venido ampliando su mercado. Tales como China, España, México, Perú, etc.

Se supone que en Europa no se provén incrementos significativos en los próximos años debido a la escasa disponibilidad de tierras y al elevado costo de la mano de obra requerida en gran número para este cultivo. Es más en períodos de fuera de estación se tiene que producir en invernaderos incrementándose aún más el costo por mayor consumo de energía.

El principal objetivo de producir espárragos es abastecer sus mercados internos. Esto lo podemos verificar en el Cuadro No 16; el cual nos muestra que el principal país que se dedica a este cultivo es EE.UU. con una participación mundial de la superficie cultivada de 27%, le sigue en importancia España y Francia con el 13% cada uno, tercero Taiwan con el 6.7%, cuarto Japón (4.8%), quinto Italia (4%), sexto Alemania Federal (3.5%) y por último México, Chile y Perú con 3.4% respectivamente.

Con lo dicho anteriormente podemos afirmar que es el hemisferio norte el que concentra el mayor porcentaje de la superficie cultivada del mundo con aproximadamente 85% de los cuales integran la CEE. Norteamérica y Asia. Esto se puede explicar porque en estos continentes se ubican los países de alto consumo de espárragos y por ende los que mayor se dedican a este cultivo países del hemisferio sur por la mayor demanda que se hace desde el hemisferio norte en determinadas épocas del año.

CAPITULO V

ANALISIS Y RESULTADOS

5.1 EXPORTACIÓN DE ESPARRAGOS A ESTADOS UNIDOS

Las ventajas comparativas y las distorsiones internas y externas en las exportaciones de espárragos en conserva en el Perú, fueron expuestas ya. En este capítulo se incluyen en la primera parte un modelo de estacionalidad el cual mostrará los meses del año en que los precios son mayores en EE.UU., lo que permitirá definir las ventajas comparativas en la exportación del producto. En la segunda parte se mostrará los efectos de las medidas distrosionantes y del precio F.O.B. en la exportación del espárrago a EE.UU. utilizando un modelo econométrico. Finalmente, la tercera parte del capítulo consistirá en discutir los resultados de las ventajas políticas versus las ventajas comparativas naturales en la exportación de espárragos a los EE.UU.

5.1.1. Evolución de las exportaciones de Espárragos en Conserva

Los espárragos en conserva muestran una participación que paulatinamente ha ido creciendo en el mercado de los EE.UU. En 1984 se exportaron 38 TM. que representaron el 1.04% del volumen total, en 1992 se exportaron 4,276.71 TM. con una participación porcentual del 23.14%. En este mismo año EE.UU. fue el principal país de destino de los espárragos en conserva. En 1994 se exportaron

2,536 TM. que representaron el 13.41% del total registrándose una ligera baja (Ver Cuadro No 16 y Gráfica 1).

En 1984 se exportaba en total 3,649 TM. mientras que en 1994 se exportó 18,920 TM., lo que representaron el 85% del volumen de los espárragos exportados en sus diferentes formas. (ONA. Listado estadístico).

En cuanto a los volúmenes exportados en total, en 1984 se exportaron 3,649 TM. y en 1994 se exportaron 18,920 TM.. En 1993 se registró el mayor volumen exportado siendo éste de 39,862 TM., es decir, entre 1984 y 1993 las exportaciones se incrementaron en 1092.4%. Cabe señalar que desde 1986, el espárrago en conserva representa el primer producto de exportación agrícola no-tradicional y en 1994 fue el primer producto de exportación.

En el Cuadro No 16 se puede observar los principales mercados de destino de las exportaciones peruanas de espárragos en conserva. Como se mencionó anteriormente, el principal mercado de destino de los espárragos en conserva es la CEE y dentro de ésta Dinamarca ha sido el principal mercado a lo largo del período aunque su participación porcentual haya decaído en los últimos años al igual que la de Alemania e Italia.

En 1984, Dinamarca importó 1800 TM., que representaba el 49.33% del destino del espárrago peruano. En 1994 importó 3192.08 TM., correspondiendo el 16.87%. Si bien es cierto la participación porcentual decreció, el volumen exportado aumentó en 77.3% Alemania Federal también ha sido un mercado importante de destino. En 1984 se exportó 813 TM. siendo este porcentaje de 22.28% y en 1994 el volumen fue de 2372.1 TM. y el porcentaje de 12.5%.

CUADRO No 17

ESPARRAGO EN CONSERVA: IMPORTACIONES DE EE.UU.

PAISES	1984	%	1985	%	1986	%	1987	%	1988	%
PAISES BAJOS	1586.26	5.27	3381.76	13.63	3320.25	14.18	1816.91	15.44	30.84	12.89
ESPAÑA	2362.09	7.84	7583.33	30.56	6753.32	28.84	4651.61	39.54	8811.54	36.82
MEXICO	4366.67	14.50	5508.40	22.20	3913.62	16.71	1142.49	9.71	2949.35	12.32
PERU	111.54	0.37	275.98	1.11	749.31	3.20	304.89	2.59	577.63	2.41
TAIWAN	21491.58	71.35	8044.62	32.41	8407.21	35.90	0.00	0.00	6796.97	28.40
CHINA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	473.74	1.98
OTROS	204.76	0.68	24.02	0.10	276.77	1.18	3849.83	32.72	322.66	1.35
TOTAL	30122.49	100.00	24818.11	100.00	23420.48	100.00	11765.74	100.00	23933.62	100.00

PAISES	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%
PAISES BAJOS	4499.17	13.23	4831.43	13.05	5423.35	16.83	2982.54	8.88	3619.36	9.23	3010.78	7.14
ESPAÑA.	15511.48	45.61	15207.56	41.06	10501.25	32.59	9410.66	28.01	10205.68	26.02	8865.22	31.02
MEXICO	3633.44	10.68	1847.23	4.99	1463.48	4.54	465.44	1.39	211.55	0.54	308.13	0.73
PERU	1231.28	3.62	3772.27	10.19	4626.18	14.36	12285.48	36.57	16307.28	41.57	1837.83	43.57
TAIWAN	6788.02	19.96	6316.97	17.06	4483.23	13.92	2055.15	6.12	423.45	1.08	118.34	0.28
CHINA	1904.83	5.60	4595.13	12.41	4825.39	14.98	5696.88	16.96	8028.60	20.47	10870.32	25.77
OTROS	439.10	1.29	465.55	1.26	893.42	2.77	703.13	2.09	432.50	1.10	631.38	1.50
TOTAL	34007.32	100.011	37036.13	100.00	32217.87	100.00	33599.26	100.00	39228.42	100.00	42182.99	100.00

FUENTE: Secretaria Comercial - Embajada de EE.UU. Lima 1995

Asimismo, han surgido otros mercados cuya participación ha ido en aumento a lo largo del período, como es el caso de los Países Bajos. Ni en 1984 ni 1985 se registraron envíos hacia ese país. En 1985 se exportaron 403 TM. representando el 7.55% del total, volúmenes y participación porcentual que ha ido en ascenso. Desde 1993 los Países Bajos son el principal mercado de destino de las exportaciones de espárragos en conserva peruanos (Ver Cuadro No 16 y Gráfica 1).

Como se mostró ha existido un aumento de los envíos de espárragos en conserva hacia los Países Bajos. Sin embargo, es probable que la totalidad de los envíos no se destine hacia ese mercado, sino que se produzca reexportando hacia otros países.

5.1.2. Los Países Competidores.

Como se vio en capítulo anterior, los Estados Unidos utilizan el espárrago en conserva como sustituto del fresco porque son más baratos. En 1993, 1 kg. de espárragos en conserva procedente del Perú, colocado en el norte era de US 41.0755/kg., mientras que 1 kg. de espárragos frescos costaba US. $ 2.2715. La razón fundamental de esta diferencia son los costos de transporte.

El envío de los espárragos frescos a EE.UU. se debe hacer por vía aérea por se un producto perecible, y éste es de U.S. $ 1.64/kg. en cambio, el espárrago en conserva tiene un período de vida más largo y puede ser enviado por vía marítima. El costo del envío al norte es de U.S. $0.035/kg.

En 1986 se exportaron 17.2 TM. se espárragos congelados, 1.102 TM. de espárragos frescos y 487.326 TM. de espárragos en conserva; es decir que el 96.4%

del total correspondieron a espárragos en conserva. En 1993 se exportaron 200.16 TM. de espárragos congelados, 58.767 TM. de espárragos frescos y 5024.564 TM. de espárragos en conserva. Quiere decir que el 95.1% correspondieron a espárragos en conserva. Es posible afirmar que en el caso de exportaciones peruanas, los envíos estuvieron dominados por espárragos en conserva.

En este rubro de espárragos en conserva, los principales países distribuidores de EE.UU. ha sido Países Bajos, España, México, Taiwan, China y Perú. En el Cuadro No 17 se muestra los valores importados por EE.UU. en términos reales, tomando como año base 1985. En el Cuadro No 18 se muestra las cantidades y precios de espárragos en conserva importados por EE.UU. durante varios años.

Taiwan ha desaparecido prácticamente como distribuidor del espárrago. En 1984 su participación fue de 78%, mientras que en 1994 esta fue de 0.3% y no sólo ha desaparecido su participación en EE.UU. sino a nivel mundial. Esto se debe a las malas cosechas en términos de calidad y cantidad obtenidas desde 1985 y que generó a su vez una presión hacia el alza de precios. Además, la industria conservera taiwanesa ha preferido reorientando sus recursos hacia otros rubros con mayores perspectivas.

En resumen, la menor calidad y cantidad y el mayor precio propiciaron la disminución de la demanda así como la búsqueda por parte de los importadores de fuentes alternativas de abastecimiento.

Surgen dos países que ocupan el lugar de Taiwan; China y Perú. En 1984 la participación peruana fue de 0.2% mientras que la de China era nula. En 1994 esta

CUADRO No 18

VOLUMEN Y PRECIO C.I.F. DE ESPARRAGOS EN CONSERVA

IMPORTADOS EN EE.UU. *

PAISES	1984		1985		1986		1994	
	TM.	US.$/Kg	T.M.	U.S.$/Kg	T.M.	US.$/Kg	TM.	US$/Kg
TAIWAN	11937	1.81	10577	1.87	3865	2.08	51	2.32
ESPAÑA	1004	2.35	998	2.09	4297	1.76	2651	3.34
MEXICO	1904	2.31	2678	2.04	2977	1.85	94	3.31
PERU	38	2.91	59	2.12	178	1.55	6082	3.02
CHINA	0	0.00	0	0.00	0	0.00	5341	2.04
HOLANDA	N.D.	-	N.D.	-	N.D.	-	1020	2.95
OTROS***	394	-	1086	-	4266	-	1558	-
TOTAL	15277	1.97	15348	1.94	12583	1.97	16797	2.95

FUENTE: Secretaria Comercial -Embajada de EE.UU. - Lima 1995

* Los precios por kilo son el resultado de dividir los valores C.I.F. de importación del espárrago en conserva mostrado en el cuadro No 17 entre los volúmenes

N.D. : no disponible

*** OTROS: en este rubro se ubica los volumenes de importación de Holanda hasta 1986

situación cambió: Perú abasteció el 36% del producto y China lo hizo con el 32%. Otros países distribuidores como España y Holanda han aumentado su participación pero a un menor ritmo de crecimiento.

En cuanto a volúmenes de importación, EE.UU., ha mantenido casi constante sus niveles de importación. En 1984 importó 15,277 TM., en 1985 importó 15348 TM. y en 1994 importó 16797 TM., Quiere decir que 1984 a 1994 hubo un crecimiento de 10% una de las razones de este crecimiento restringido es que EE.UU. es productor de espárragos en conserva. En 1984 EE.UU. produjo 1286 TM. para su consumo local, mientras que en 1990 produjo 2350 TM. es decir existió un crecimiento de 82%.

En cuanto a los precios C.I.F. de importación más alta correspondió al espárrago peruano con un precio de U.S.$ 2.9/kg., mientras que la cotización más baja fue el espárrago de Taiwan con U.S. $1.8/kg. en 1994, la cotización C.I.F. promedio del espárrago fue de U.S.$ 2.511/kg. la cotización más elevada fue el espárrago de España cuyo precio fue de U.S.$ 3.3/kg., mientras que la cotización más baja fue la del espárrago de Taiwzn siendo esta de U.S.$ 2.32/kg. Si se analiza estos precios C.I.F. de los destinos países, se verá que la ubicación de los países proveedores no influyen en estos precios.

5.2. MODELO DE ESTACIONALIDAD

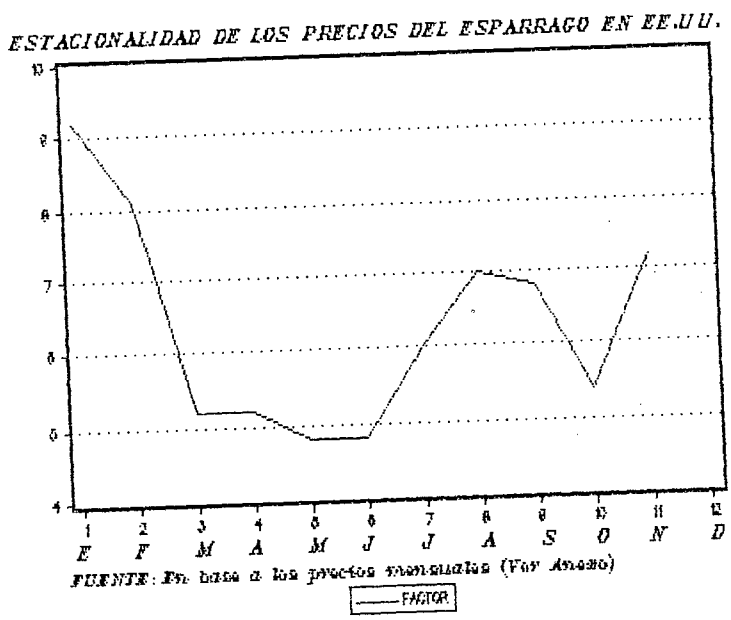
Para el caso de los espárragos en conserva no se dispone de información de precios mensuales de varios años por lo que no es posible hallas el factor estacional que permita establecer la estacionalidad de varios años. Sin embargo, se tiene información de las cotizaciones mensuales en el año 1994, lo cual será

utilizada para este caso a modo de ilustración, sin que signifique la estacionalidad real.

Los resultados que se presentaron son: Los mayores precios se logran en Enero, Febrero, Septiembre y Diciembre. El Perú puede ofertar espárragos durante todo el año al igual que México lo que indica que ambos países pueden elegir cualquier mes del año para la exportación. Evidentemente les conviene colocar el producto es estos meses porque el precio es mayor.

La razón de estos precios diferenciales a lo largo del año es que entre Abril y Agosto, los principales productos mundiales del espárrago blanco puede producir, como son los países de la CEE, al igual que China y Taiwan. Es a partir de Septiembre, cuando se presenta una menor oferta del producto a nivel mundial que indica un aumento del precio. Como se ve en el gráfico No 3 a partir de Febrero el precio comienza a disminuir significativamente, llegando a su mínimo

GRAFICO No 3



nivel en mayo. Esto se debe a la entrada en el mercado de los países del hemisferio norte. A partir de Julio comienza a subir el precio hasta llegar a su máximo nivel en Septiembre, coincide esta alza con el paulatino retiro del mercado a los países del hemisferio norte, y es cuando se manifiesta la presencia de México y Perú.

A pesar de no disponer de información de estadísticas mensuales de importación, según la publicación del UNCTAD/GATT se afirma: "el espárrago se consume en todo el país. Sin embargo, los consumidores de EE.UU. lo han considerado tradicionales como hortaliza de primavera y en consecuencia su interés por ello ha sido insignificante en otras estaciones. No obstante las importaciones fuera de temporada han aumentado significativamente en los últimos años". (UNCTAD/GATT, 1987).

5.3. IMPACTO DE LAS POLITICAS COMERCIALES: ANALISIS Y ESTIMACION ECONOMETRICA

El análisis econométrico de exportación de espárragos en conserva puede ayudar a entender sus determinantes. Se ha considerado como variable dependiente el Volumen de exportaciones, siendo las variables explicativas el precio F.O.B. (p FOB), el tipo de cambio real (TCR), el Certex (D Certex) y el Arancel (D Arancel), en el período 1984-1994.

El precio F.O.B. a considerar es aquel que se paga por kilogramo al exportador en el país de origen. Según la teoría económica, cuando el precio es mayor la cantidad ofertada debe ser mayor. Si el país que exporta es pequeño es términos de volumen de producción a nivel internacional su poder de influir sobre

el precio será reducido. Esta variable ha sido incluida para determinar su influencia en el volumen de exportación.

El Certex es un porcentaje de l valor F.O.B. exportado pero como se mencionó, no se dispone de la data del Certex real otorgado a los espárragos en conserva exportados a EE.UU. Al parecer estas tasas recibidas estuvieron por debajo del nivel fijado por ley. Durante el período de estudio, el Certex existió durante 1984-1990, antes y después de esta no existe, por lo que se considera como variable cuantitativa Dummy.

El arancel ad-valorem por su parte es un porcentaje sobre el valor C.I.F., en el país de destino, en nuestro caso EE.UU., como se muestra en el Anexo No 5, el arancel impuesto al Perú entre 1984-1990 ha sido constante en todo el año y desaparece en 1991. Por ello también es considerada variable cualitativa exógena de tipo Dummy.

En el caso del FENT, tal como se mencionó no se dispone del porcentaje otorgado específicamente a los espárragos en conserva exportados a EE.UU. por ello se considera variable cualitativa dummy al igual que los dos anteriores; sin embargo se observó que para el período analizado (84 - 94) el comportamiento de la variable FENT y el arancel eran similares, razón por la cual se presenta un problema de multicolinealidad extrema7/. por lo que se dejó de lado la variable F.E.N.T.8/.

Los datos de volumen está expresado en toneladas métricas (TM), los precios F.O.B. en dólares de 1985; el tipo de cambio real está con año base 1985, y finalmente para el Certex y el arancel se utilizarán variables cualitativas Dummy,

que toman valores 0 (cero) si no existe la medida distorsionaste o valores (uno) en el caso que existiera.

5.3.1. Presentación del Modelo

a) El Modelo General

La presentación de un modelo general de exportación de espárragos al mercado mundial, servirá para evaluar la influencia de sus determinantes en las ventas externas. A su vez se podrá comparar los efectos de dichas determinantes con los efectos en el modelo de exportación al mercado de los EE.UU.

Para el caso del espárrago en conserva, después de hacer las pruebas, de acuerdo a la evidencia y por las variables explicativas, el modelo se ajusta a uno logarítmico incluyendo un intercepto, tal como se muestra a continuación.

$$LnVT = C + \beta_1 T.C.R. + \beta_2 PFOB + \beta_3 Dcertex + \beta_4 Darancel + \mu \quad (1)$$

El modelo presenta problemas de multicolinalidad y haciendo las pruebas respectivas de corrección se consideró que se debía deflactar cada una de las variables con el T.C.R., una vez corregido el modelo queda especificado de la siguiente manera.

$$V^* = C + \beta_1 + \beta_2 P^* + \beta_3 DC + \beta_4 DA + \mu \quad (1)$$

Donde:

$V^* = LnVT / T.C.R.$

DC = Dcertex / T.C.R.

P* = PT / T.C.R.

DA = Darancel / T.C.R.

Estimando el modelo (2) los resultados fueron:

V* = -0.9753539 - 0.0009336 P* + 0.5389528 DC - 1.1493739 DA.....(3)

t (-1.1175157) (-0.0824090) (1.4042596) (-1.8405134)

R^2 = 0.811522

R^2 (ajustado) = 0.685870

F est. = 60.458500

N = 11

Estos resultados permiten afirmar lo siguiente:

1. El modelo explica la variable del volumen de exportaciones de espárragos, dado que el R^2 es elevado y el F-estadísitico es significativo.
2. Sin embargo cuando se hace una análisis individual se observa que las únicas variables que explican la variabilidad de la exportación de espárragos son el Certex y el arancel, ya que muestran T-estadísticos significativos.
3. En el caso del arancel -Dummy se consideró que el arancel externo del mercado existió hasta 1990. Ello debido a que a lo largo del periodo más del 90% de los envíos se han realizado hacia esos países (Ver Anexo No 7).
4. Los coeficientes del T.C.R. y del PT (precio F.O.B. de exportación de los espárragos en conserva al mundo), muestran signos negativos, lo que estaría en contradicción con la teoría económica, pero ambas variables no fueron negativas.

5. Tomando las variables significativas, se espera que ante un aumento del 1% del Certex, las exportaciones de espárragos en conserva aumenten en 0.0454%; mientras que ante un aumento del 1% en el arancel externo, se espera que las exportaciones disminuyan en 0.01260%, dichas elasticidades se calcularon de la siguiente manera:

Eespár. - Certex = β_3 x (DC / T.C.R.).....(4)

Donde:

Eespárrag. -t.c.r. = elasticidad del volumen de espárragos frente al t.c.r.

β_3 = coeficiente de elasticidad del T.C.R.

CD = promedio de los Certex - Dummy a lo largo del período

T.C.R. = promedio del tipo de cambio real del período

β_3 se ubica en la ecuación (3) y su valor es 0.5389528; mientras que DC resulta de promediar los DC mostrados en el Anexo No 7. cuyo valor es de 0.6363.

Por su parte el T.C.R. resulta de promediar los T.C.R. ubicados en el mismo Anexo siendo su valor 75.78214876.

La Eespár. - arancel se obtiene de la siguiente forma:

Eesp. - Arancel = β_4 x (DA / T.C.R).....(5)

Donde:

Eesp. - arancel = elasticidad del volumen de espárragos frente al arancel

β_4 = coeficiente de elasticidad del arancel

Da = Promedio de los Certex - Dummy a lo largo del período

T.C.R. = promedio del tipo de cambio real del período.

β_4 está en la ecuación (3) y su valor es -1.149072; DA resulta de promediar las variables Dummy mostrados en el Anexo No 8, siendo su valor 0.81.

El T.C.R., por su parte tiene el mismo valor mostrado anteriormente.

b) El Modelo de Exportación a EE.UU.

De acuerdo a los datos y a las variables a usarse este modelo se ajusta a un doble logaritmico incluyendo el trabajo de 2 variables Dummy para las variables Certex y arancel quedando el modelo de la siguiente manera:

$$LnVolumen = C + \beta_1 T.C.R. + \beta_2 PFOB + \beta_3 Dcertex + \beta_4 Darancel + \mu \ldots\ldots\ldots\ldots (1)$$

Al igual que en el caso anterior se presenta un problema de multicolinealidad y haciendo las pruebas respectivas, para la corrección se consideró que se debía deflactar cada una de las variables con el T.C.R., quedando el modelo especificado de la siguiente manera:

$$V^* = C + \beta_1 + \beta_2 P^* + \beta_3 DC + \beta_4 DA + \mu^* \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (1)$$

Donde:

V^* = LnVolumen / T.C.R.

DC = Dcertex / T.C.R.

P^* = PFOB / T.C.R.

DA = Darancel / T.C.R.

Estimando el modelo (2) los resultados fueron:

$V^* = -0.0261743 - 1.0762889\ P^* + 1.7268325\ DC - 2.7724966\ DA$.....(3)

t (-1.5537487) (-0.74982550) (2.3498610) (-2.4198865)

$R^2 = 0.875969$

R^2 (ajustado) = 0.793282

F est. = 10.593780

N = 11

Estos resultados permiten afirmar lo siguiente:

1. El modelo explica la variable del volumen de exportaciones de espárragos, dado que el R^2 es elevado y el F-estadísitico es significativo.
2. Sin embargo cuando se hace una análisis individual se observa que las únicas variables que explican la variabilidad de la exportación de espárragos son el Certex y el arancel, ya que muestran T-estadísticos significativos.
3. La variable T.C.R. y del P.F.O.B. muestran coeficientes con signo negativo lo que estaría contradiciendo la teoría económica. Sin embargo ambas variables no fueron significativas (Ver anexo econométrico No 2).
4. Teniendo en cuenta las variables significativas, en el modelo de exportación de espárragos en conserva a EE.UU, podemos decir de acuerdo a la especificación de espárragos en conserva a EE.UU, podemos decir de acuerdo a la especificación del modelo que ante un aumento del 1% en el Certex las exportaciones aumentarán en 0.01680%, mientras que ante un aumento del 1% en el arancel las exportaciones disminuirán en 0.03468%. Dichas elasticidades se calcularon de la siguiente manera:

Donde:

Eespárrag. -t.c.r. = elasticidad del volumen de espárragos en conserva exportado a EE.UU. frente al t.c.r.

β_3 = coeficiente de elasticidad del Certex.

CD = promedio de los Certex - Dummy a lo largo del periodo

T.C.R. = promedio del tipo de cambio real del período

β_3 se ubica en la ecuación (3); mientras que DC resulta de promediar las variables Dummy del Certex ubicados en el Anexo No 8. por su parte la elasticidad esp-Certex se obtiene de la siguiente forma:

$$\text{Eesp. - arancel} = \beta 4 \times (DA / T.C.R) \quad \ldots\ldots(5)$$

Donde:

Eesp. - arancel = elasticidad del volumen de espárragos frente al arancel

β_4 = coeficiente de elasticidad del arancel

DA = Promedio de los Aranceles - Dummy a lo largo del periodo

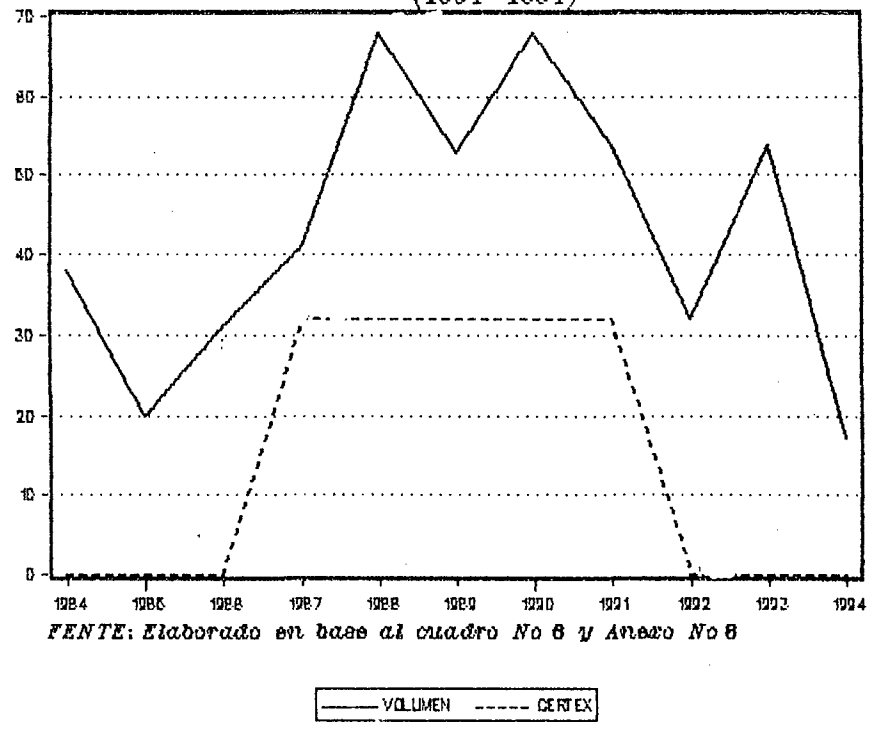
T.C.R. = promedio del tipo de cambio real del período.

β_4 está en la ecuación (3); DA resulta de promediar los aranceles - Dummy a lo largo del período, que se muestra en el Anexo 8.

En resumen, según los resultados del modelo general de exportación de espárragos las variables explicativas del modelo serían el Certex y arancel mientras que para el caso de los espárragos en conserva a EE.UU. también ambas variables serían significativas.

GRAFICO No 4

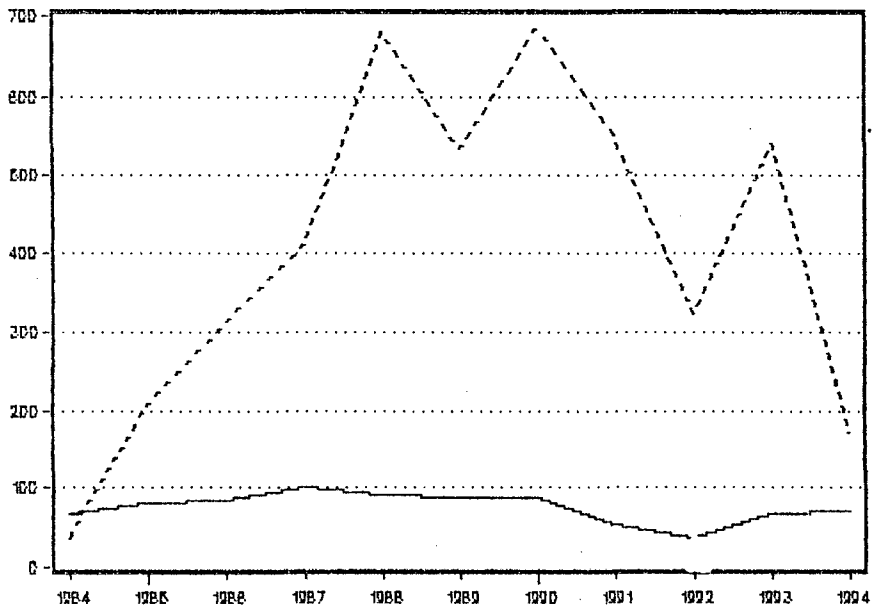
ESPARRAGO EN CONSERVA: CERTEX Y VOLUMEN EXPORTADO A EE.UU
(1984-1994)



FENTE: Elaborado en base al cuadro No 6 y Anexo No 6

GRAFICO No 5

ESPARRAGO EN CONSERVA: T.C.R. Y VOLUMEN EXPORTADO A EE.UU.



5.3.2. Análisis de Tendencias

a) Las Distorsiones Internas

a.1) **EL CERTEX : Espárragos en Conserva**

De acuerdo al modelo de exportación de espárragos en conserva a EE.UU. el Certex si estaría explicando el comportamiento de dichas ventas externas. Esta afirmación se puede afirmar a través del análisis de tendencias en el Gráfico No 4 de 1985 a 1986 el certex pasó de 0% a 32% mientras que el volumen exportado a EE.UU. creció en un 89.94% Entre 1986 y 1992 el Certex creció en un 35.79% al año y el volumen exportado a EE.UU. aumentó en un 30.06%. Finalmente entre 1990 y 1993 el certex disminuyó de 35% a 0% y el volumen decreció en un -5.83%.

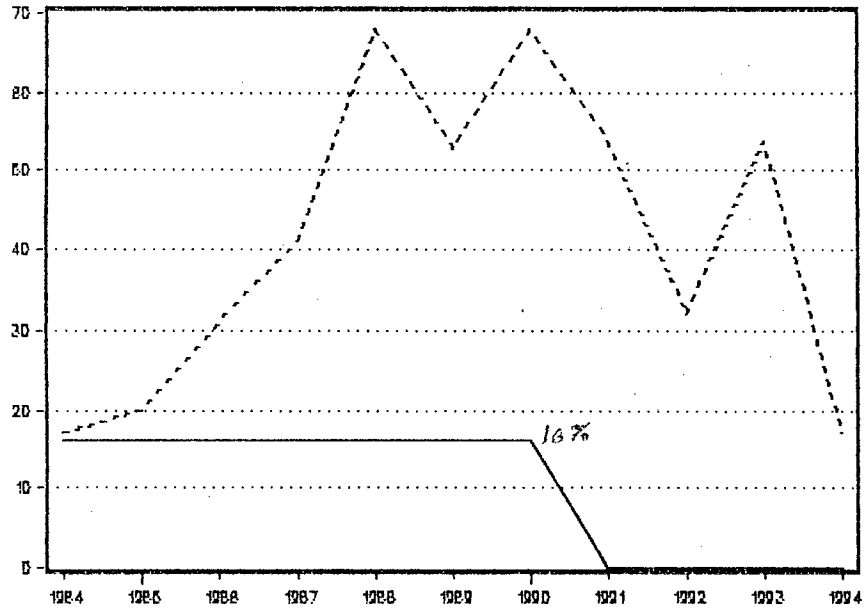
En el modelo general el Certex también tuvo influencia en las exportaciones al mercado mundial. De 1985 a 1986 el volumen aumentó en 17.88%; de 1986 a 1990 el Certex y las exportaciones de espárragos en el subperíodo comprendido entre los años 1992 y 1994 decrecieron en -74.51%.

a.2) **EL TIPO DE CAMBIO REAL (T.C.R.): Espárragos en Conserva.**

En el modelo general y específico al mercado de los EE.UU. el T.C.R. se mostró irrelevante para explicar la variabilidad de las exportaciones . Ello también se corrobora en el análisis de

GRAFICO No 6

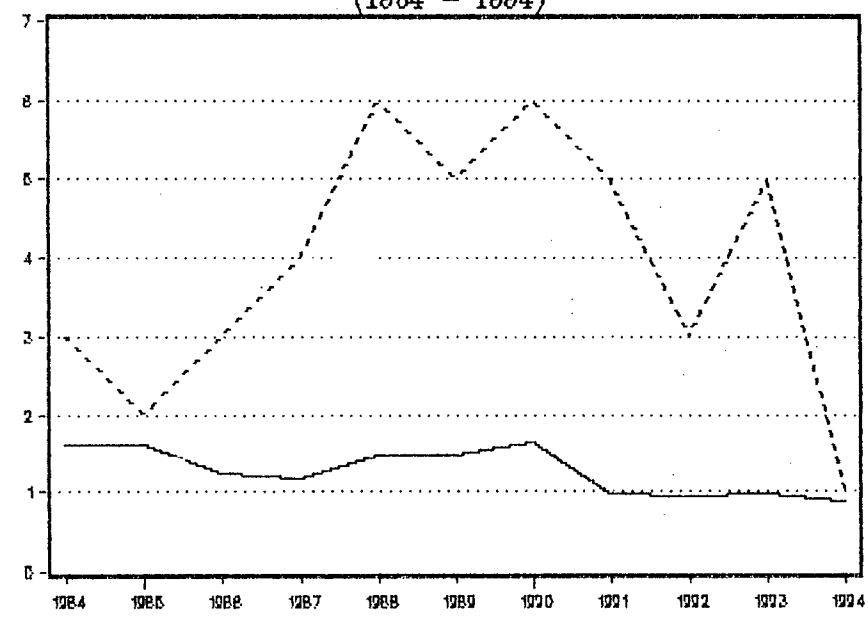
ESPARRAGO EN CONSERVA: ARANCEL Y VOLUMEN EXPORTADO A EE.UU



FUENTE: Elaborado en base al Anexo No 8

GRAFICO No 7

ESPARRAGO EN CONSERVA: P.FOB Y VOLUMEN EXPORTADO A EE.UU
(1984 - 1994)



FUENTE: Elaborado en base al Anexo No 8

tendencias. El tipo de cambio cayó en -2.74% anual y las exportaciones hacia EE.UU. crecieron en 38.4% anual mientras que las exportaciones en general al mercado mundial crecieron en 19.2% (Ver Gráfico No 5).

a.3). **EL FENT: Espárrago en Conserva**

A pesar que no se incluyó en el modelo, el objetivo del FENT fue el mismo del Certex, es decir promover las exportaciones no-tradicionales. Por ello se comparará las tasas de subsidio del FENT con las del Certex. Al no disponer de estadísticas específicas del FENT otorgado a las exportaciones no-tradicionales totales entre 1984 y 1990 en el Anexo 2 mientras que en el Anexo 3 se tiene el subsidio implícito del FENT otorgado específicamente a los alimentos entre 1985 y 1990. Entre 1984 y 1985 no existió Certex a los espárragos en conserva; pero si existió el FENT siendo las tasas de subsidios a las exportaciones no-tradicionales de 1.10%, 1.41% y 2.35% sucesivamente, las más reducidas del período 1984-1994. Entre 1986 y 1992 las tasas de subsidio del FENT fueron menores que las tasas de Certex otorgadas, para los espárragos en conserva fue de 34.12% siendo el Certex un subsidio aya que consiste en una devolución de impuestos. El subsidio implícito del FENT otorgado a las exportaciones no-tradicionales se mantuvo en un

nivel que no superó el 8% durante este período, en tanto que el subsidio implícito a los alimentos no superó el 12% (Ver Anexo 2 y 3).

Ferrari elaboró varios modelos econométricos para exportaciones no-tradicionales en los cuales incluyó el FENT, el Certex y otras variables explicativas y concluyó que el Certex apareció significativamente en todas las regiones mientras que el FENT no resultó relevante o significativo estadísticamente en ninguno de las regiones (ferrari Cesar pág.104).

La reducida tasa de subsidio implícito y las estimaciones hechas por Ferrari son dos razones que evidencian que de haberse incluido en el modelo, la influencia del FENT, en los espárragos en conserva al mercado de los EE.UU. hubiera sido irrelevante.

b) Las Distorsiones Externas:

b.1) EL ARANCEL

En el modelo general de espárragos en conserva, se muestra que si existió influencia del arancel, al igual que en el modelo de exportación a EE.UU. en el Gráfico No 6, se muestra que los aranceles del mercado norteamericano fueron de 16% tasa mayor comparada con otros productos no agrícolas. Esta diferencia en los aranceles podría estar explicando sus distintos efectos por

productos específicos, a pesar de haber sido consideradas ambas variables Dummy.

b.2) EL PRECIO F.O.B.

En el modelo de exportación a EE.UU., el precio disminuyó en 5.1025% mientras que el volumen exportado aumentó en 38.38%, el análisis de los gráficos confirman los resultados obtenidos en el modelo. El precio internacional F.O.B. según este análisis es irrelevante para el exportador de espárragos en conserva. Esta disminución del precio internacional del espárrago en conserva, podría deberse a la preferencia en el mercado mundial por los espárrago fresco cuyo precio ha aumentado. A pesar de ello, las exportaciones de este producto han ido creciendo, sobretodo por la creciente demanda externa del mercado europeo.

5.3.3. LAS VENTAJAS COMPARATIVAS VERSUS VENTAJAS POLITICAS.

5.3.3.1. Las Ventajas Comparativas en Productos Agrícolas no-tradicionales.

Las ventajas comparativas naturales del Perú han sido descritas en capítulos anteriores en el cual se destacaron los factores

productivos del Perú, contrastándolo con el resto de los países productores del mundo. En el capítulo anterior se mostró que los flujos de importaciones del mercado de EE.UU., a lo largo de los años no son constantes. Existen meses de menor oferta mundial cuando los precios aumentan y se presentan ventanas de oportunidad en las cuales el Perú distribuye los espárragos en conserva hacia EE.UU.

Estas ventajas naturales del Perú han permitido la exportación no solo de espárragos, sino de una gama de productos no-tradicionales por la variedad de microclimas en las distintas regiones del país. De las 102 zonas de vida identificadas en el mundo, en el Perú existen 84.

En el caso particular de las exportaciones peruanas hacia EE.UU. existieron algunos productos que figuraron. En 1993 se exportaron 286 TM. de palmitos hacia EE.UU. por un valor de US$ 586.112, producidos en la selva tropical. Cabe señalar que en 1984 no se registraron exportaciones y la razón fundamental del surgimiento de envíos ha sido que EE.UU. es el principal importador del producto en el mundo. En 1994 EE.UU. importó 8674 TM. y el precio se incrementó, siendo el doble que el de las conservas de espárrago. En ese mismo año, Brasil fue el principal productor mundial y distribuidor del mercado de EE.UU. (52%), pero con dificultades en su calidad por el sistema extractivo que

se ha limitado en los últimos años por las políticas del gobierno brasileño de disminuir la deforestación. siguen en importancia Costa Rica (19.3%), Colombia (14%), Guayana Francesa (6.5%), Venezuela (5.%%) y el Perú (1.4%). (Dirección Genética de Douanes, 1994).

Otros productos exportados por el Perú a EE.UU. fueron las Legumbres y hortalizas cocidas o sin cocer congeladas, de las cuales se exportaron 172 TM. por un valor de US $546,319. Este rublo incluye una gama de productos como Kión, arveja china, cebolla, ajos, cuya producción se realiza todo el año en la costa del Perú, a lo largo del sur 52 valles que tienen sistemas de irrigación y tierras de óptima calidad, además de ser un territorio donde prácticamente no lleve y tiene una temperatura estable en el año con pocos cambios entre el día y la noche. Sin embargo y a pesar de estas ventajas naturales las importaciones de EE.UU. provienen principalmente de países Europeos (C.E.E., siendo marginales las importaciones extracomunitarias. En 1994, la participación peruana fue de 0.23% en el mercado, mientras que las importaciones provenientes de Bélgica Luxemburgo fueron de 82.2% las importaciones de Holanda de 6.1%, las importaciones de España de 2.8%. En total las importaciones de EE.UU. intracomunitarias fueron de 94%.

En ese mismo año Perú exportó 156Tm. de flores y capullos

cortados por un valor de U.S.$446,582. La producción nacional se realiza en algunos valles interandinos con bajas precipitaciones donde es posible cultivar flores sin emplear techos plásticos reduciendo así los costos de producción. El Perú tiene la ventaja comparativa de satisfacer una demanda estacional en los meses de invierno a EE.UU. (Diciembre y Marzo). La participación peruana en dicho mercado es de 0.31% y la mayor parte de las importaciones provienen de la comunidad (95.8%), por la preferencia comunitaria consistente en comparar productos dentro de la comunidad. Las importaciones extra-comunitarias son de 4.2% y en términos absolutos la participación peruana es reducida, pero si se considera la participación relativa del Perú entre las importaciones extra-comunitarias se verá que dicha participación es mayor.

Entre otros productos agrícolas de menor importancia que se han exportado a EE.UU. figuran en 1993 el jugo de maracuyá, que se exportaron 25 TM. por un valor de US $ 107,698 a EE.UU. la producción se ubica en Lima y Lambayeque principalmente; el boldo cuyas exportaciones fueron de 13 TM. por un valor de US $ 57,200.

Las ventajas comparativas naturales que existen en la producción de estos productos agrícolas no-tradicionales se han manifestado de manera más intensa en los espárragos en

conserva al mercado de EE.UU. ello se manifiesta por dos razones. En primer lugar, la participación porcentual en dicho mercado tal como ya se mencionó, siendo en 1994 el primer distribuidor del producto.

En segundo lugar se considera la generación de divisas de estos productos. En 1993 el espárrago en conserva fue el principal producto agrícola de exportación a EE.UU. generando 71.3% de las divisas de las exportaciones agrícolas hacia ese país.

Se han mostrado las ventajas comparativas derivadas del clima consistentes en la posibilidad de producir en contraestación respecto al hemisferio norte. Sin embargo algunos investigadores agrarios como Cannok y Chumbe afirman: "Si deseamos estimar el concepto de ventajas comparativas en el sector agropecuario, estaríamos inclinados a calcular los precios y costos de producción de los productos del sector. Estos resultados habrían que compararlos con los precios y costos de producción del resto del mundo. Dado que cada país tiene su propia moneda, es necesario recurrir a la tasa de cambio para hacer los costos comparables. Asimismo, como lo que se requiere es hacer una comparación no solo entre los mismos bienes producidos en distintos países sino entre distintos bienes, para conocer precisamente en cuáles se posee mayores ventajas comparativas (Cannock-G. pág.14).

En esta investigación Cannok muestra un ranking de 56 productos agrarios con ventajas comparativas utilizando un indicador denominado costos domésticos del recurso (CDR) 9/. del total de productos sólo los 5 últimos no tuvieron ventajas comparativas y en dicho ranking los espárragos figuraron en el puesto 29 (Ver Anexo No 9). El CDR, es una medida de rentabilidad por unidad sin tomar en cuenta el tamaño del mercado. Pero como se mostró anteriormente, las exportaciones de espárragos en conserva al mercado de los EE.UU. fueron significativos. Si además de considerar el análisis de rentabilidad y el tamaño del mercado se toma en cuenta el clima, entonces el producto sería el de mayor potencia exportable al mercado de EE.UU., del grupo de productos agrícolas no-tradicionales.

5.3.2. La influencia del Precio F.O.B.

Para el caso específico del espárrago en conserva, el P.F.O.B. se mostró irrelevante en la explicación del incremento de las exportaciones. En el caso del mercado de los EE.UU. las importaciones del producto se mantuvieron casi constantes en el período 1984-1994. Es decir ni el precio F.O.B. ni las importaciones del mercado crecieron. La razón del incremento de las ventas externas hacia los EE.UU. fue la desaparición de Taiwan como país distribuidor. Entonces EE.UU. suplió sus

necesidades de espárragos con otros abastecedores como China y Perú, con la particularidad que China puede producir entre Abril a Junio y el Perú lo puede hacer todo el año, teniendo una presencia mayor entre Septiembre y Febrero, meses de invierno en el hemisferio norte.

Los países del hemisferio sur como Sudáfrica, Chile, Argentina también pueden producir entre los meses de Setiembre y Febrero. Sin embargo su participación es reducida en el mercado de los EE.UU., lo que significa que ha habido un posicionamiento en dicho mercado por parte del Perú.

6.33. Las Medidas de Distorsión Internas

Entre las medidas de distorsión interna, sólo el certex resultó significativo para el caso del espárrago en conserva. Sin embargo, estas exportaciones fueron bastante inelásticas. Ello significa que ante un aumento del Certex, el volumen aumentó en un nivel reducido.

Analizando las políticas de implementación del Certex independientemente del modelo se puede afirmar estos resultados. El nivel de Certex legal difirió del Certex realmente otorgado, tal como se señaló anteriormente. Es decir hubieron problemas en la implementación y de gestión de la política de incentivos.

En primer lugar no todas las empresas exportadoras de espárragos a EE.UU. recibieron Certex. Solo lo recibieron aquellas empresas que suscribieron convenios de estabilidad tributaria con el Estado, en los cuales con templaba el goce del beneficio del Certex. En segundo lugar, el estado incumplió el pago del Certex en forma regular.

En Diciembre de 1993, el gobierno dictó el Decreto Supremo No 093-93-PCM, por el cual se debía pagar los montos adecuados del Certex a los exportadores pero bajo las condiciones que el monto del Certex a liquidar se pague en 24 cuotas mensuales iguales y que el monto máximo de compensación no exceda el 75% de lo que correspondería por concepto de Certex. Esta deuda a los exportadores ha estado pendiente desde Diciembre de 1990, fecha en la que se desactivó el Certex. Finalmente en el período de aplicación del Certex, las liquidaciones se hicieron en moneda nacional, la cual desde 1985 se devaluó significativamente 10/.

En el FENT que tuvo el mismo objetivo del Certex, es decir promover exportaciones no-tradicionales, los montos de los subsidios implícitos fueron menores que los del Certex, lo que hizo que este instrumento de promoción se muestre irrelevante.

El tipo de cambio otorgado a las exportaciones agrícolas no-tradicionales fue mayor que el tipo de cambio de las tradicionales. En 1985 el tipo de cambio de las exportaciones

agrícolas no-tradicionales fue de 2.3% mayor que el de las tradicionales; en 1987 fue 8.7% mayor; en 1991, fue 25.23% mayor, en 1990 fue 0.3% mayor, en 1989 fue 5.9% mayor y finalmente en 1990 fue 20% mayor. Sin embargo a pesar de este tipo de cambio diferencial frente a otras exportaciones, el tipo de cambio real no influyó a las exportaciones agrícolas no-tradicionales dado su nivel de sobrevaloración que sólo permitió atenuar el sesgo anti exportador en la paridad real.

La política de incentivos a las exportaciones agrícolas no tradicionales finalizaron en 1990 con el inicio de la liberalización de la economía que eliminó estos elementos de política comercial.

Respecto a las perspectivas, en la actualidad se discute la posibilidad de establecer un mecanismo de drewbak consistente en una devaluación de impuestos indirectos. Esta devolución de impuestos es reconocida a nivel mundial por el GATT que garantiza la libre competitividad de los productos en el comercio internacional. Así se lograría no exportar impuestos.

6.3.3. Las Distorsiones Externas.

Para el caso del espárrago en conserva, ha existido influencia del arancel en los volúmenes exportados a pesar de que se obtuvo según el modelo una baja correlación. Sin embargo entre 1990 y

1994 el arancel se redujo de 16% a 0% y el volumen exportado decreció en -5.7%. Otro importante distribuidor ha sido China que ha incrementado su participación en volúmenes al mercado de los EE.UU. de 0% en 1984 a 32% en 1992, siendo el arancel de 16% para este país a lo largo del período, España también aumentó su participación de 12.4% en 1981 a 15.7% en 1992. En 1984 al incorporarse España a la C.E.E., se exoneró del pago de aranceles a los espárragos en conserva, lo que debe haber iniciado en el incremento de su participación

(Los aranceles fijados por los EE.UU. han sido autónomos, es decir establecidos unilateralmente por dentro del Sistema Generalizado de Preferencias SGP), mientras que las medidas para-arancelarias como las restricciones cuantitativas la concesión de licencias y el control de calidad son fijadas también dentro del marco del SGP.

Las medidas para-arancelarias por su parte continuaron siendo las mismas que la de los países miembros del SGP. EE.UU. está dando preferencias al reconocimiento mutuo de verificaciones y control e inspección por los estados miembros, en el corto plazo a través de medidas generales de control y combate a las enfermedades, mientras a largo plazo se armonizarán las legislaciones nacionales con medidas más estrictas, lo que

implicará mayores dificultades para ciertos productos de origen latinoamericano.

Estas ultimas medidas pueden cambiar por decisión del gobierno de EE.UU. dependiendo de las circunstancias. A principios de 1991 los EE.UU. cerraron sus mercados a raíz del problema del cólera. Sin embargo el gobierno logró controlar esa situación al establecer por la Campaña estatal de Certificaciones del Perú (Cerper) sea la encargada de dar certificaciones sanitarias.

Fuera del problema del cólera mencionado, en los 10 años analizados no han existido mayores prohibiciones. La política comercial para el caso de los productos agrícolas se tiene una política agraria común frente a terceros países, como se mencionó en el capítulo anterior, los aranceles y las medidas para-arancelarias mostradas anteriormente no se fijaron dentro del marco del GATT pues estas fueron dadas unilateralmente.

5.3.3.5. La Liberalización del Comercio y sus Perspectivas

En la última ronda de negociaciones de Uruguay que concluyó en Diciembre de 1993, los acuerdos respecto a los productos agrícolas establecen la eliminación gradual de restricciones cuantitativas, arancelarización de medidas no arancelarias en las fronteras y su posterior reducción medida global en 36%, durante un período de seis años, a partir del primero de Julio de 1995; la

disminución en 20% de las medidas de apoyo interno y de 36%, en el presupuesto de subvención a exportaciones. En los países en desarrollo las reducciones serán equivalentes a 2/3 de las mencionadas pero se aplicarán después de diez años y los menos adelantados no están obligados a aplicar estos compromisos. Respecto a las frutas, legumbres y hortalizas, dentro de las que se incluyen los espárragos en conserva, se acordó una reducción de arancel en 35% 12/.

Estas medidas van a provocar que los precios de los bienes agroalimentarios (principalmente demandantes), se reduzca y incremente su demanda, lo que va a favorecer a los productos de países tropicales, entre ellos el Perú.

Aunque la discusión en el GATT se centró principalmente en productos de clima templado como las oleaginosas, los productos lácteos los cereales y las carnes, los acuerdos fijados tienden a liberalizar el comercio mundial.

De otro lado, EE.UU. dispone de lineamientos generales para la cooperación con América Latina, pero no existe un acuerdo global de tipo preferencial con la región y el SGP se aplica a los países en desarrollo en general. Los acuerdos que los EE.UU ha firmado con países y subregiones de América latina no son preferenciales aunque las cláusulas evolutivas que se han incorporado en los acuerdos denominados de tercera generación

puede promover en un futuro una cooperación cualitativamente diferente.

A partir de 1993, los EE.UU. aceptó una medida sin precedentes, la iniciativa colombiana por la cual se les adjudicó a los países miembros del pacto andino productores de coca, excepto Venezuela un régimen arancelario especial, consistente en el arancel cero y temporal por cuatro años.

El régimen preferencial arancelario ha los países andinos otorgado por EE.UU. es probable que se mantenga después del vencimiento del convenio el 13 de Noviembre de 1997, debido a problemas de la producción de coca en el Perú en cuyo territorio se cultiva la mayor extensión de cocales en la subregión, las hojas sirven de insumo principal para la elaboración de la cocaína y su tráfico hacia Europa es creciente. Frente a la iniciativa del gobierno norteamericano a la administración Bush sobre drogas ha venido buscando formas de ayudar a una solución, otorgando preferencias arancelarias similares a la del Convenio de Lomé.

Respecto a las perspectivas de política comercial, desde el primero de Enero de 1993 existe la Unión Europea en la cual rige la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales. Es por ello que la C.E.E. privilegia primeramente sus relaciones intracomunitarias, luego prioriza el resto de Europa, Estados

Unidos y Japón, el norte del África y los países firmantes de la Convención de Lomé situándose posteriormente América Latina, en un enfoque subregional que le hace modificar prioridades según la coyuntura y los temas. En esta escala de prioridades los países del Cono Sur de América Latina y México representan desde el punto de vista económico y político la sub región más importante de América Latina. 13/.

Este enfoque de jerarquización de preferencias según países y regiones corresponde a un esquema determinista e inmóvil y la historia reciente demuestra que algunos países han podido modificar su posición en esta escala y que la movilidad al interior de estas complejas estructuras de interrelación es posible, como se mostró en el caso de las preferencias a los países andinos productores de coca.

Además del programa Especial Andino. el Perú tiene un convenio con los EE.UU. por el cual este país otorga un arancel cero a los productos agrícolas provenientes del Perú, llamado ley de preferencias arancelarias andinas (LPAA) y que expira en Diciembre del año 2000. Tanto el convenio firmado por la C.E.E. como con los EE.UU. se han fijado dentro del ámbito de la lucha contra el narcotráfico y con convenio de corto plazo.

En cambio los acuerdos del GATT que se fijan en un marco de negociaciones multilateral más amplio donde los acuerdos fijados

son relativamente más amplio donde los acuerdos fijados son relativamente más importantes por la seguridad que tienen en su consolidación a largo plazo y como se señala la tendencia actual de los acuerdos apuntan a liberalizar los mercados agrícolas.

Los posibles efectos de esta liberalización en las exportaciones peruanas de frutas, hortalizas y legumbres a EE.UU, dentro de los que se incluyen los espárragos en conserva, puede ser que en el largo plazo se aumente este rubro de exportaciones. En 1984 sólo el 1.74% de las exportaciones hacia ese país correspondieron al rubro de frutas, legumbres y hortalizas, mientras que en 1993 la participación fue de 17.7%, la participación de este rubro en el mercado de EE.UU. podría aumentarse aun más en el largo plazo debido a que los minerales están disminuyendo en la composición de las exportaciones hacia ese país y se vislumbra un período de liberalización en el cuál se podrá acceder más fácilmente hacia ese mercado.

Debido ha que el GATT prohibe los subsidios a los productos exportables, las distorsiones se irán eliminando paulatinamente. Por ello las políticas, internas deberían dirigirse a poner en práctica mecanismos de promoción de la oferta exportable de los productos estudiados, cuyo valor agregado debería incrementarse, mejorar su calidad genética, sanitaria y los niveles de

estandarización para hacerlos más competitivos a nivel internacional (Mercado, 1994).

La posesión del Perú en la Ronda de Uruguay se enmarcó dentro del grupo W-74 que incluyó los países subdesarrollados importadores netos de alimentos los cuales expresaron su preocupación por el incremento de los precios mundiales de los alimentos por la liberalización del comercio. Sin embargo, la liberalización del comercio favorece la exportación de productos agrícolas no-tradicionales del Perú, es decir las frutas, legumbres y hortalizas, lo que muestra que existe un efecto diverso de las medidas de liberalización, dependiendo si los productos sean importables o exportables.

Teniendo en consideración que el Perú ha cambiado su orientación de política económica pasando de un concepción proteccionista hacia una libre deberá buscar aprovechar sus ventajas comparativas en el mercado internacional dentro del SGP a corto plazo que le permita afianzarse en los mercados donde sus productos exportables son demandados, para en el largo plazo generar ventajas comparativas sobre otros países concurrentes, pues la liberalización de los mercados tornará el sistema general más exigente y competitivo.

CONCLUSIONES

De acuerdo a la discusión y análisis del estudio de las exportaciones de espárragos en conserva a través de las políticas comerciales y las ventajas comparativas para la exportación de espárragos a EE.UU., hemos llegado a las siguientes conclusiones:

- Los meses de Marzo a Septiembre, son las épocas de producción de espárragos en EE.UU.; importándolos del hemisferio norte los mismos meses. Entre Septiembre y Febrero, han disminución en la oferta del mercado mundial, ello hace que los precios del producto incrementen en los EE.UU., lográndose los mayores precios en Enero, Febrero, Septiembre y Diciembre, es decir la estacionalidad en la producción peruana permite colocar el producto en los meses de mayores precio en EE.UU.
- El principal distribuidor de espárragos en conserva del mercado de EE.UU., hasta 1984 fue Taiwan y a partir de 1985 hasta 1994 su participación ha decrecido. Es entonces cuando surgieron China y Perú como países distribuidores en reemplazo de Taiwan, pero abasteciendo a EE.UU. en temporadas distintas del año.
- En los espárragos en conserva el Certex y el Arancel mostraron significativa influencia, pero fueron relativamente inelásticos, mientras que el tipo de cambio y el Precio F.O.B. no mostraron significancia.

  Vía análisis y de acuerdo a los resultados de los modelos econométricos aplicados para el espárrago en conserva, el cambio de políticas proteccionistas a

la liberalización interna y/o externa de los mercados no afectaron el flujo de ventas al mercado de EE.UU. por tanto las medidas promocionales han sido insuficientes para incentivarlas siendo insignificantes en otros, demostrando cierta deficiencia de gestión, ya que no han servido como instrumentos efectivos de incentivos de las exportaciones en el producto estudiado.

- En cuanto a las distorsiones externas fijadas por EE.UU. a los espárragos en conserva variaron según los países. Al Perú le correspondieron aranceles fijados dentro del merco de la Ley de Preferencias Andinas (LPA) y que fueron relativamente reducidos, comparados con aquellos fijados a los demás países, y desde Noviembre de 1991 el arancel para nuestro producto es cero. Los resultados obtenidos en el modelo econométrico indicaron que los aranceles fueron irrelevantes con algunos niveles de significancia. Esto fue paleado para el caso peruano por el trato preferencial; sin embargo estas distorsiones si tuvieron efectos en la desviación de las importaciones de ambos productos del mercado de los EE.UU.
- Las distorsiones y el precio F.O.B. tienen reducida importancia, esto nos permite afirmar que el otro concepto estudiado en el presente trabajo, es decir las ventajas comparativas derivadas del clima en la producción, han sido la base del dinamismo de las exportaciones al mercado de los EE.UU. y además de ello los espárragos están considerados productos con niveles altos de rentabilidad tanto para el producto como para el exportador.

En base a los mecanismos de liberalización acordadas en el GATT, permiten dar seguridad de que en el corto plazo se van a considerar las condiciones de libre

acceso de las exportaciones a los países desarrollados, entre los que están incluidos EE.UU. Por su parte los convenios bilaterales como los firmados entre los EE.UU y los países del área andina son de corto plazo y no hay seguridad de que se mantenga en el tiempo.

RECOMENDACIONES

De acuerdo a las conclusiones arribadas en el presente trabajo, nos permitimos establecer las siguientes recomendaciones:

- Los productores y exportadores de espárragos en conserva al mercado de los EE.UU. deben concentrar sus envíos a dichos mercados en los meses que los precios son más elevados es decir Enero, Septiembre y Diciembre.
- El Perú en la actualidad es uno de los principales distribuidores de espárragos en conserva a EE.UU. por lo que es importante mantener el posicionamiento de dicho mercado a través de una labor promocional por parte del comité de exportadores de espárragos de la asociación de exportadores (ADEX), PROMPEX, en coordinación con la agregaduria comercial peruana en EE.UU.
- Es necesario hacer un análisis de costos y precios para los espárragos en conserva en el Perú y compararlos con los costos y precios de otros países productores para determinar su grado de eficiencia y competencia en el mercado internacional.
- Debe implementarse políticas promocionales a las exportaciones agrícolas no-tradicionales que sienten su base sobre la competitividad, dado el sustento de la Ley de Preferencias Andinas (LPAA) con EE.UU. y el arancel cero otorgado al Perú en el corto plazo, y la liberalización del comercio en la ronda de Uruguay a largo plazo. Una de ellas es la que sugiere el GATT, referida a que es necesario establecerlos haciendo más competitivas las exportaciones peruanas.

- Las políticas de promoción además, deben buscar eliminar las externalidades del mercado agrícola brindando información a diversos niveles, que orienten sobre las ventanas de oportunidad generadas en el mercado mundial agroalimentario, donde los productos que tengan ventajas comparativas consolidarán su presencia.
- Como los aranceles no tuvieron influencia fundamental para explicar las exportaciones de espárragos en conserva a EE.UU. y a pesar que las facilidades arancelarias otorgadas por la LPAA a los países andinos productores de coca son medidas de corto plazo, es necesario que el gobierno peruano con otros países del área andina proponga al Gobierno de los EE.UU la permanencia de dichas facilidades arancelarias, cuyo vencimiento es en Noviembre de 1997, porque estas medidas pueden ser importantes para otros productos agrícolas no-tradicionales de exportación.

BIBLIOGRAFIA

1. AGREDA, Víctor, "El mercado internacional y los productores de Economía campesina y agricultura comercial: un análisis comparativo en El problema agrario en debate. Espía IV, Lima 1992.
2. ARCE Lidian, "Proyectos de promoción de exportaciones, B.C.R.; Lima, Mayo de 1988"
3. BASILE Elisabetta, "Las raíces del proteccionismo agrícola en la Cuestión agraria, Milán 1990"
4. BAUWENS Jan, "Como vender en la Comunidad Económica Europea", Transtec S.A., Bruselas 1991.
5. B.C.R. "listado de créditos FENTT", sugerencia de crédito y servicios, sección crédito FENTT, 1985-1990.
6. BUDGE Carlos, "Las exportaciones hortofrutícolas chilenas a la C.E.E.. en Informativo agroeconómico, Fundación Chile, Santiago 1991.
7. CERTEX: ALTERNATIVAS Y RESULTADOS, Universidad del Pacifico, Fundación Friedrich Ebert, Lima 1980.
8. COMISION DE COMUNIDADES EUROPEAS, "Las barreras no arancelarías a las exportaciones latinoamericanas, De. por C.E.E.,Brucelas, 1991.
9. COMPENDIO DE COMERCIO EXTERIOR, Banco central de Reserva, Lima 1993.
10. CUANTO-Anuario estadístico 1992"De. por CUANTO S.A., Lima 1992

11. CHACHOLIADES Miltiades, Economía internacional", Mc Graw-Hill, México 1985.

12. CHAVEZ Avalos Guisela, "El espárrago, producción y exportación,", Instituto Superior Tecnológico del Comercio Exterior (ISCETEX), Lima 1991.

13. DIARIO OFICIAL DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, De. por la ofcina de publicaciones de las Comunidades europeas, Luxemburgo, Noviembre de 1990.

14. EL COMERCIO (diario), Lunes 6 de Diciembre de 1993, pág. B-13, Sección Economía.

15. EL PERUANO 9diario), Viernes 25 de Febrero de 1994, pág B-9, Sección Derecho y Economía.

16. EUROPEAN FRUIT AND VEGETABLES REPORT, Boletines de precios mensuales, Brucelas 1992.

17. FERRARI César, "Comercio exterior y desarrollo", Fundación Friedrich Ebert Lima 1990.

18. GALLO Mario-VERA José Carlos. "Agronegocios en la costa Peruana"E.S.A.N. Lima 1990.

19. GINOCCHIO Luis, "Agroindustria", Sietevientos editores, Lima 1993

20. GRANDI Jorge, "El impacto del mercado único europeo sobre América latina Desafios y oportunidades En Relaciones económicas del Perú con la Comunidad Económica Europea, Fundación Friedrich Naumann, lima 1991.

21. INSTITUTO NACIONAL DE PLANIFICACIÓN, "Las exportaciones no-tradicionales", Lima 1982.

22. JIMENEZ Luis, Tendencias del mercado mundial del espárrago y su costo de producción y exportación, En Agroenfoque No 49, Lima Febrero de 1992.

23. LARIOS Fernando, "Impacto de la política cambiaria sobre el sector agrario en el Perú". , Fundación Friedrich Ebert, Lima 1989.

24. MARTNER, Gonzalo-FURCHE Carlos, "Autonomía alimentaria o especialización según ventajas comparativas: experiencias recientes en América Latina, Documentos de trabajo No 11, Instituto d e estudios peruanos, Lima 1991.

25. MAYORGA David - ARAUJO Patricia, "Introducción a los negocios internacionales", Universidad del Pacífico, Lima 1992.

26. MERCADO Waldemar, "La agricultura en el GATT, en Prespectivas Agraria No 14"De. por la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Agraria, Febrero 1994.

27. MINISTERIO DE AGRICULTURA, "Certificado fitosanitario andino para exportación ", Dirección de Sanidad Agrícola, 1990.

28. NIETO Manuel, "Hortalizas procesadas: espárrago en conserva", De. Centro de Investigación Huaral-progreso (CIHUP), Lima Febrero de 1992.

29. ORGANIZACIÓN NACIONAL AGRARIA (O.N.A.) -GERENCIA TECNICA, "Listado estadístico de exportaciones de espárragos", Lima-varios años.

30. PICHA David, "The world asparragus situation"Simposis sobre el espárrago, ICA, Enero de 1994.

31. RICARDO David, "Principios de Economía Política y Tributaria"Ed. por el Fondo de Cultura Económica México 1986.

32. SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS (SUNAD), "Listado de exportaciones peruanas por partida arancelaria 1981-1992. Lima-varios años.

33. UNCTAD/GATT, "El mercado de Legumbres y hortalizas deshidratadas en algunos países de Europa Occidental, Estados Unidos y Japón. Centro de Comercio Internacional, Ginebra 1987.

34. UNITED NATIONS. "International Trade Statistics Yearbook", New York-varios números.

ANEXOS

ANEXO No 1

TIPO DE CAMBIO NOMINAL, PARIDAD Y REAL PARA LOS ESPARRAGOS EN CONSERVA

(Año Base : 1985)

Años	T.C. Nominal 1/.	I.P.C. Interno 2/.	I.P.C. EE.UU. 3/.	T.C. de Paridad 4/.	T.C. Real. 5/.
1984	0.70	7.39	89.44	0.98	71.12
1985	1.64	16.84	92.31	2.05	80.05
1986	3.47	36.03	96.24	4.20	82.53
1987	11.23	100	100.00	11.23	100.00
1988	15.50	.162.90	101.90	16.85	91.98
1989	25.18	349.42	105.70	28.57	88.12
1990	160.84	6367.49	110.00	185.88	86.53
1991	3,623.85	183,084.43	115.30	6,700.91	54.08
1992	187,194.00	14,188,494.34	121.50	487,484	38.40
1993	0.75	33,944,553.85	126.60	1.13	67.31
1994	1.24	53,157,171.33	130.06	1.74	71.46

FUENTE: Ferrari César (1990), Compendio de Comercio Exterior BCR-Mayo 1994, Elaboració Propia.

1/ El tipo de cambio nominal y de paridad está expresado en intis 1990; desde 1991 la unidad monetaria es el nuevo sol que equivale a Y/. 1`000,000.

2/. I.P.C. interno = Indicie de Precios al Consumidor en el Perú

3/. I.P.C.EE.UU. = Indice de Precios al Consumidor en Estados Unidos

4/. El Tipo de Paridad = tipo de cambio nominal X (I.P.C. interno/ I.P.C.EE.UU.

5/. El Tipo de Cambio Real = (tipo de ca,bio nominal/tipo de cambio de paridad) x 100

ANEXO No 2

COBERTURA DEL FENT Y MONTO DEL SUBSIDIO A LAS EXPORTACIONES NO-TRADICIONALES (Millones de US $)

AÑOS	EXPORTACI NO TRADICIONA L	CREDITO FENT	COBER FENT	TASA DE INTERÉS (%)			SUBSIDIO (%)	SUBSIDIO IMPLICITO
				Oficial	FENT	Difer.		
	(a)	(b)	(c)=(b)/(a)	(d)	(e)	(f)=(d)-(f)	(g)=(b) x (f)	(h)=(g)/(a)
1981	701	125.00	17.80	64.96	52.57	12.39	15.49	1.10
1982	762	215.20	28.20	74.01	64.04	9.97	21.46	1.41
1983	555	196.00	35.30	90.56	77.23	13.33	26.13	2.35
1984	726	424.70	58.50	93.47	77.70	15.77	66.97	4.61
1985	714	437.70	61.30	90.06	74.27	15.79	69.11	4.84
1986	645	353.80	54.90	40.00	20.00	20.00	70.75	5.49
1987	709	407.80	57.50	36.33	23.12	13.21	53.86	7.60
1989	756	397.95	52.64	127.83	115.29	12.54	49.9	6.60
1990	979	664.41	67.87	1920.30	1909.84	10.46	69.5	7.10
1991*	488	230.67	47.23	993.00	988.42	4.53	10.56	2.20

FUENTE: Banco Central de Reserva del Perú, Subgerencia de crédito y servicios, Sección FENT, desde 1981 hasta 1992.
* Las cifras de ese año incluyen hasta Junio, a partir de ese mes no se otorgó más crédito FENT

ANEXO No 3

COBERTURA DEL FENT Y SUBSIDIOS A LAS EXPORTACIONES DE ALIMENTOS (pesqueros y agropecuario)

(Millones de US $)

AÑOS	ALIMENTOS	CDTO. FENT	COBER. FENT	TASA DE INTERÉS			SUBSIDIO (%)	SUBSIDIO IMPLIC. (%)
				Oficial	Fent	Diferencia		
	(a)	(b)	(c)=(b) / (a)	(d)	(e)	(f)	(g) = (b) * (f)	(h) = (g) / (a)
1985	217	148.58	68.47	90.06	74.27	15.79	23.46	10.8
1986	183	109.03	59.58	40	20	20	21.81	11.9
1987	187	131.67	70.41	36.33	23.12	13.21	17.4	9.3
1988	191	109.32	57.24	127.83	115.29	12.54	12.6	6.6
1989	236	135.09	52.24	1920.3	1909.84	10.46	14.13	5.9
1990	117	52.63	45.00	993	988.42	4.58	2.41	2.0

EFENTE: Banco Central de Reserva del Perú, subgerencia de crédito y servicios, sección crédito Fent

1/. Las cifras de este año incluye hasta el mes de Junio; a partir de este mes no se otorgó más crédito Fent

ANEXO No 4

COBERTURA DEL FENT Y SUBSIDIOS A LAS EXPORTACIONES DE ALIMENTOS (pesqueros y agropecuarios)

(Millones de US $)

AÑOS	ALIMENTOS	CDTO. FENT	COBER. FENT	TASA DE INTERÉS			SUBSIDIO (%)	SUBSIDIO IMPLIC. (%)
				Oficial	Fent	Diferencia		
	(a)	(b)	(c) = (b) / (a)	(d)	(e)	(f)	(g) = (b) * (f)	(h) = (g) / (a)
1985	217	148.58	68.47	90.06	74.27	15.79	23.46	10.81
1986	183	109.03	59.58	40	20	20	21.81	11.92
1987	187	131.67	70.41	36.33	23.12	13.21	17.4	9.30
1988	191	109.32	57.24	127.83	115.29	12.54	12.6	6.60
1989	236	135.09	52.24	1920.3	1909.84	10.46	14.13	5.99
1990	117	52.63	45.00	993	988.42	4.58	2.41	2.06

EFENTE: Banco Central de Reserva del Perú, subgerencia de crédito y servicios, sección crédito Fent

1/. Las cifras de este año incluye hasta el mes de Junio; a partir de este mes no se otorgó más crédito Fent

ANEXO No 6

PRECIOS MENSUALES DE LOS ESPARRAGOS EN CONSERVA EN EE.UU.

(S x .$ / Kg)

AÑO / MESES	1994
ENERO	9.208
FEBRERO	8.152
MARZO	5.200
ABRIL	5.200
MAYO	4.830
JUNIO	4.830
JULIO	6.070
AGOSTO	7.010
SEPTIEMBRE	7.500
OCTUBRE	6.814
NOVIEMBRE	5.410
DICIEMBRE	7.210

FUENTE: Boletín de precios mensuales , American Fruit and vrgetables report. Adex, 1994

ANEXO No 7

ESPARRAGOS EN CONSERVA: DETERMINANTES DE LA EXPORTACIÓN AL MUNDO

AÑO	VOLUMEN (T.M.)	LN VOLUMEN 1/.	P.F.O.B. 2/. (US. $/Kg)	T.C.R. 3/.	D.CERTEX	DARANCEL
1984	3649	8.202208	1.34109	68.87	0	1
1985	5335	8.582044	1.25345	100.00	1	1
1986	6379	8.760767	1.38464	82.53	1	1
1987	5360	8.586719	1.08679	80.5	1	1
1988	8825	9.085343	0.93945	91.98	1	1
1989	10313	9.241161	1.19516	88.12	1	1
1990	12571	9.439147	1.33743	86.53	1	1
1991	14023	9.548454	1.10670	54.08	0	0
1992	18478	9.824336	0.92421	38.40	0	0
1993	39862	10.59317	0.60787	67.31	0	0
1994	18920	9.847974	0.92446	71.46	0	0

FUENTE: Listado Eztadístico de la Superintendencia Nacional de Adumas (S.U.A.D.) - varios años; Compendio Estadisitico de Comercio Exterior, BCR, Mayo 1994; Diario Oficial de los Estados Unidos , Varios años. Elaboración Propia.

1/. LN VOLUMEN = Logaritmo neperiano del volumen

2/. El Precio FOB está expresado tomando como año base 1985

3/. El Tipo de Cambio Real (TCR) está expresado tomando como base el año 1985

ANEXO No 8

ESPARRAGO EN CONSERVA: DETERMINANTES DE LA EXPORTACIÓN A EE.UU.

AÑO	VOLUMEN (T.M.)	LN VOLUMEN 1/.	P.F.O.B. 2/. (US. $/Kg)	T.C.R. 3/.	D.CERTEX	DARANCEL
1984	38	3.637586	1.62384	68.87	0	1
1985	208	5.181784	1.62492	100.00	1	1
1986	311	6.081214	1.263663	82.53	1	1
1987	412	5.845687	1.19511	80.5	1	1
1988	680	6.114501	1.48675	91.98	1	1
1989	532	6.064366	1.47209	88.12	1	1
1990	688	5.626577	1.64911	86.53	1	1
1991	549	6.879623	0.99481	54.08	0	0
1992	320	8.360939	0.93827	38.40	0	0
1993	544	8.302625	0.98420	37.31	0	0
1994	172	7.838733	0.88036	71.46	0	0

FUENTE: Listado Eztadístico de la Superintendencia Nacional de Aduanas (S.U.A.D.) - varios años; Compendio Estadísitico de Comercio Exterior, BCR, Mayo 1994; Diario Oficial de los Estados Unidos , Varios años. Elaboración Propia.

1/. LN VOLUMEN = Logaritmo neperiano del volumen

2/. El Precio FOB está expresado tomando como año base 1985

3/. El Tipo de Cambio Real (TCR) está expresado tomando como base el año 1985

ANEXO No 9

RANKING DE VENTAJA COMPARATIVA SEGÚN COSTO DE RECURSO DOMESTICO A PRECIOS DE EFICIENCIA (CDRE) 1/.

CULTICVO	CDRE	RANKI.	CULTIVO	CDRE	RANK.
GUARANA	0.105	1	ESPARRAGO	0.760	29
CHIRIMOYA	0.113	2	MANZANA	0.770	30
CIRHUELA	0.233	3	OLIVO	0.773	31
AJI	0.234	4	PAPA	0.805	32
VID	0.263	5	CAFE	0.809	33
LUCUMA	0.286	6	KIWICHA	0.833	34
PALMITO	0.300	7	CAÑIGUA	0.838	35
ARAZA	0.302	8	TOMATE	0.912	36
MANGO	0.303	9	ARROZ	0.915	37
MANDARINA	0.318	10	QUINUA	0.918	38
MELON	0.341	11	MAIZ AMAR.DURO	0.934	39
VAINITA	0.374	12	MAXHUA	1.039	40
PLATANO	0.382	13	PALMA ACEITERA	1.076	41
CAMU CAMU	0.383	14	ARVEJA	1.096	42
MELOCOTON	0.384	15	MARACUYA	1.108	43
ACHIOTE	0.405	16	COCHINILLA	1.233	44
FRIJOL PALO	0.416	17	YUCA	1.416	45
PIMIENTO	0.467	18	CAMELIDOS	1.477	46
BROCOLI	0.467	19	TARWI	1.677	47
PIÑA	0.537	20	OCA	1.721	48
GRANADILLA	0.558	21	MAIZ AMILACEO	1.727	49
CAMOTE	0.575	22	TRIGO	1.783	50
BETERRAGA	0.659	23	OLLUCO	1.785	51
AJO	0.672	24	ZANAHORIA	2.343	52
ALFALFA	0.721	25	CEBADA	2.556	53
PAPAYA	0.731	26	HABA	3.044	54
AZUCAR	0.743	27	CACAO	3.365	55
ALGODON	0.746	28	VACUNO ENGORDE	4.376	56

FUENTE: Cannok G. -Chumbe Victor, Ventajas comparativas de la agricultura peruana, en Debate Agrario 17, pág 20, Lima 1993

1/. El CDRE significa costos domésticos de los recursos a precios de eficiencia para un producto agrario cualquiera y si su valor es mayor a 2, 16 soles dólar el producto tiene ventajas comparativas

ANEXO No 10

1/. ESTRUCTURA DE INVERSIÓN, FINANCIAMIENTO Y MERCADO MUNDIAL DE LA AGROINDUSTRIA DE EXPORTACIÓN DEL ESPARRAGO , Marco Vizcarra, Juan Jose Marthas lL., Juan B. Palacios. Pág 37

2/. SISTEMA AGROECONOMICO DEL ESPARRAGO Y SU INCENTIVO PARA SU EXPORTACIÓN, Alan Augusto Paranda Igllesisa. pág 8

3/. Los Fuandadores de esta teoría fueron el econmista Sueco quien presento primero la teoría en "the effects of forcingn Trade en the Distribución of Incoune"Economist Tidkrit 1919. Esta teoría fue elaborada también por su dicipulo australiano Bertil Ohilin en International and regional Trade, Cambridge, 1993.

3/. Hoy en día el GATT está compuesto de más de 100 paises y mantiene otros 20 como observadores.

4/. Conocida también como flotación sucia del tipo de cambio, esta intervención busca evitar incrementos en la tasa de reflotación por devaluación (Macroeconómia de Dorbush y Fisher pág 45)

5/. El SPG es conocido en el GATT como medida de estímulo al comercio multilatteral

6/. Además EE.UU. tomo en ese entonces medidas promocionales del comercio anti drogas andino. Tales como otorgar a los países de la cuenca del caribe (ICC), consistente en otorgar bajos aranceles sin embargo recien en 1993 EE.UU. otorgó el arancel cero a las exportaciones agrícolas provenientes del Perú.

7/.La multicolinalidad se refiere a la existencia de una relación lineal exacta o aproximadamente exacta entre las variables independientes. Las consecuencias pueden ser que la estimación de los valores poblacinales no sea precisa. En el caso del arancel y el FENT la multicolinalidad es extrema ya que toma valores uno o cero simultaneamente.

8/. La eliminación de esta variable del modelo sno produjo mayor distorción dado que su objetivo final era similar al del Certex.

9/.El CDR es definida por una fórmula, y brinda una idea de lo que cuesta ganar un dólar en términos de los recursos internos y el ratio que se obtiene es soles/dólar.

10/. El Comercio Lunes 6 de Diciembre de 1993 pág B.13 sección economía.

11/. El Peruano, Viernes 25 de febrero 1994

12/. Mercado Waldemar Artículo "La Agricultura en el GATT en Prespectiva Agraria No 14 De. por la Facultad de Economía de la UNA. Febrero 1994

13/. Grandi Jorge Artículo "El impacto del Mercado Unico de EE.UU. sobre América Latina. Desafios y Oportunidades en "Relación Económica del Perú Editado por Fundación Fredrich Niuman Marzo de 1991.

ANEXO ECONOMETRICO 1

MODELO DE EXPORTACIÓN DE ESPARRAGOS EN CONSERVA A EE.UU.

LS // Dependent Variable is LV
Date: 10-26-1996 / Time: 11:30
SMPL range: 1984 - 1994
Number of observations: 11

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.
C	10.879424	1.0398796	10.462196	0.0000
PF	-1.0762889	1.4353857	-0.7498255	0.4817
TCR	-0.0261743	0.0168459	-1.5537487	0.1712
DC	1.7268325	0.7348658	2.3498610	0.0571
DA	-2.7724966	1.1457135	-2.4198865	0.0519

R-squared	0.875969	Mean of dependent var	6.357603
Adjusted R-squared	0.793282	S.D. of dependent var	1.416393
S.E. of regression	0.643980	Sum of squared resid	2.488265
Log likelihood	-7.433621	F-statistic	10.59378
Durbin-Watson stat	1.566839	Prob(F-statistic)	0.006922

ANEXO ECONOMETRICO 2

MODELO DE EXPORTACIÓN DE ESPARRAGOS EN CONSERVA Al

MUNDO

LS // Dependent Variable is LV
Date: 10-26-1996 / Time: 11:24
SMPL range: 1984 - 1994
Number of observations: 11

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STAT.	2-TAIL SIG.
C	10.876311	1.4339618	7.5847981	0.0003
PF	-0.0009336	0.0149590	-0.0624090	0.9523
TCR	-0.9753539	0.8727877	-1.1175157	0.3065
DC	0.5389528	0.3837985	1.4042596	0.2098
DA	-1.1493739	0.6244855	-1.8405134	0.1153

R-squared	0.811522	Mean of dependent var	9.246484
Adjusted R-squared	0.685870	S.D. of dependent var	0.697623
S.E. of regression	0.390998	Sum of squared resid	0.917278
Log likelihood	-1.945004	F-statistic	6.458500
Durbin-Watson stat	1.902143	Prob(F-statistic)	0.022996