



SISTEMA DE INFORMACIÓN

Reporte Económico Macroconsult

POTENCIALES NUEVOS PRODUCTOS DE AGROEXPORTACIÓN

Enero 2019

1. Introducción	pp. 03
2. Agroexportaciones: coyuntura	pp. 05
3. Identificación de potenciales nuevos productos	pp. 10
4. Factores de demanda	pp. 44
5. Factores de oferta	pp. 62
6. Conclusiones	pp. 82

El Reporte Económico Macroconsult es una publicación de MACROCONSULT S.A. que circula exclusivamente por suscripción al SIM

COMITÉ EDITORIAL

Raúl Salazar
Claudio Herzka
Drago Kisic
Álvaro Monge

SOCIOS

Mónica Com
Elmer Cuba
Rafael Carranza
Róger Espinosa
Drago Kisic

Álvaro Monge
Mateo Moreyra
Manuel Salazar
Raúl Salazar

ANALISTAS

Yohnny Campana
Diego Díaz
Laís Grey
Eduardo Jiménez
Witson Peña
Katherine Sánchez
Raúl Villacorta

Si usted está interesado en adquirirla puede comunicarse al 203 9800 o enviar un mail a ivalencia@macroconsult.pe

El contenido de esta publicación es propiedad de Macroconsult S.A. Prohibida su reproducción, traducción, divulgación, distribución, reenvío, adaptación, total o parcial, por cualquier forma, procedimiento o medio, sin previa autorización por escrito de Macroconsult S.A.

Nuestras agroexportaciones no tradicionales han tenido un gran dinamismo desde inicios de siglo. Así, hemos pasado de exportar productos no tradicionales US\$ 394 millones en el 2000 a US\$ 5,128 millones el año pasado. Esto representa un crecimiento de 16.3% en promedio anual en 17 años. Además, se espera que para 2019 el monto de las agroexportaciones no tradicionales ascienda a más de US\$ 6,300 millones.

Entre los factores que han determinado el crecimiento exponencial de las agroexportaciones no tradicionales en los últimos años destacan: i) el desarrollo de grandes proyectos de irrigación en la costa peruana, ii) la ley de promoción de la actividad agrícola (impuesto a al renta -IR- de 15% y esquema laboral especial), iii) una expansión de mercados de destino mediante Tratados de Libre Comercio (TLC), y iv) gozar de ventajas naturales que permiten la consolidación de algunos productos en el mercado mundial. A esto se suma que nuestro país tiene una importante tradición agrícola.

A pesar que en ediciones anteriores se han tocado temas como el sector agrícola, las agroexportaciones y los proyectos de irrigación, este sería el primer reporte con el objetivo de identificar aquellos

potenciales nuevos productos de agroexportación no tradicional. Para ello se revisan fundamentos de demanda y oferta para separar aquellos con un alto crecimiento reciente en sus exportaciones, donde poseeríamos ventajas comparativas frente a los demás exportadores (principalmente, rendimiento de la tierra).

El presente documento está organizado en seis secciones. En la segunda se da una mirada a la coyuntura de las agroexportaciones no tradicionales y en la tercera se detallan los potenciales nuevos productos identificados incluyendo nuestra metodología. En la cuarta se presentan algunos elementos de demanda. En la quinta, se muestran algunos elementos de oferta y los principales proyectos de irrigación, para cerrar con las conclusiones.

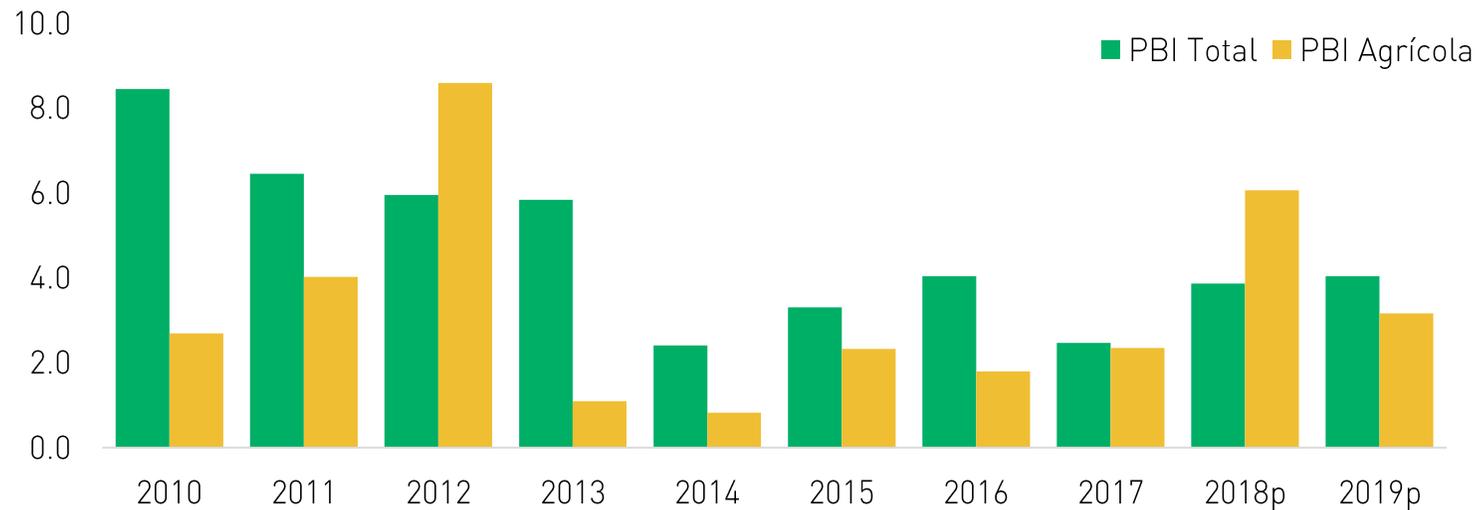
Este documento debe considerarse como una primera mirada en cuanto a la identificación de productos con alto potencial agroexportador debido a que existen limitaciones en relación a la disponibilidad de datos públicos. Por eso algunos productos requieren de un análisis más profundo que ayude a detallar el comportamiento futuro de sus exportaciones.

AGROEXPORTACIONES: COYUNTURA (4 páginas)

- Actividad agrícola: ¿A qué mercado esta orientado?
- Crecimiento de las agroexportaciones no tradicionales.
- El papel de la costa peruana en el boom agroexportador.
- Ventajas que permiten la consolidación de algunos productos.

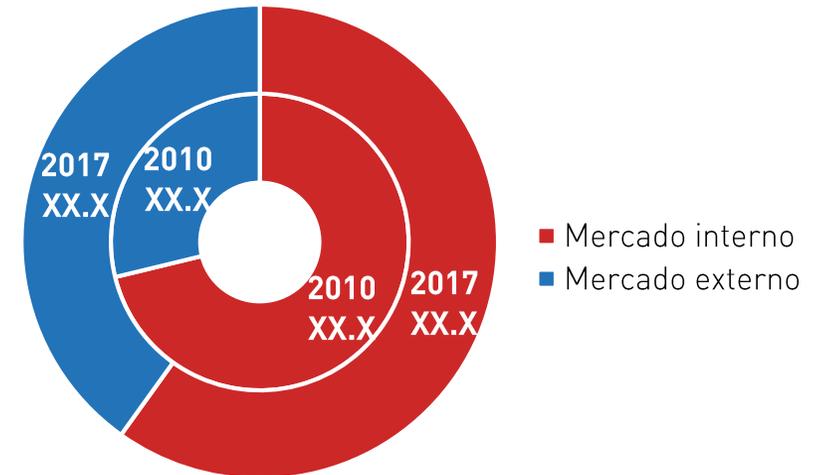
ACTIVIDAD AGRÍCOLA: ¿A QUÉ MERCADO ESTA ORIENTADO?

Producto Bruto Interno y PBI agrícola
(Var. % anual)



Fuente: BCRP. Elaboración: Macroconsult.

Producción agrícola por destino
(% del total)



Fuente: BCRP. Elaboración: Macroconsult.

- La actividad agrícola presenta un comportamiento más volátil que el de la economía en conjunto. Esto sucede debido a que el sector está expuesto a choques de oferta que son exógenos a las decisiones de los productores. Así, podemos mencionar las plagas (como la Roya Amarilla, que afectó las producciones de café desde en 2012) y los fenómenos climáticos, como el fenómeno de El Niño (FEN), que trajo grandes pérdidas en 2014 y posteriormente en 2017 (en su versión de FEN Costero).
- Por otro lado, el destino de la producción agrícola ha evolucionado considerablemente en los últimos años. En 2010, apenas el XX.X% de estos productos fueron absorbidos por la demanda externa, mientras esto aumentó a XX% en 2017. Además, gran parte de los productos que se dirige hacia el exterior posee un alto valor agregado y se exporta como productos no tradicionales.
- Se prevé que para este año el Producto Bruto Interno (PBI) agrícola crezca X.X%, en parte por el rebote luego de los efectos del FEN Costero el año pasado.

IDENTIFICACIÓN DE POTENCIALES NUEVOS PRODUCTOS

- Metodología de identificación (3 páginas)
- Productos con alto crecimiento reciente (1 página)
- Comparación con otros países (2 páginas)
- Potenciales nuevos productos (2 páginas)
- Fichas de potenciales productos (20 páginas)

METODOLOGÍA DE IDENTIFICACIÓN

PRIMER CRITERIO: ALTO CRECIMIENTO RECIENTE

Producción agrícola y agroexportación



- Para cumplir el objetivo en este reporte, hemos identificado tres criterios principales que señalarían cuáles son los potenciales nuevos productos de agroexportación.
- El primer criterio, orientado a evaluar los fundamentos de demanda, considera a aquellos productos con un alto crecimiento reciente.
- En ese sentido, seleccionamos a los productos que superen el millón de dólares de exportación en 2017 y que tengan un crecimiento promedio anual igual o mayor a 10% en los últimos cinco años (2012-2017).
- De manera adicional, los productos cuyo valor de exportación sea demasiado volátil en el periodo estudiado, no serán tomados en cuenta.

Fuente y elaboración: Macroconsult.

PRODUCTOS CON ALTO CRECIMIENTO RECIENTE

Principales productos de agroexportación no tradicional con mayor crecimiento



1/ Que no sea aplastado, en copos, en gránulo o harina.

2/ Ácido oleico < 1.00%.

3/ Ácido oleico > 1.65%.

4/ Ambos productos en grano.

Fuentes: Adex-DataTrade Y Sunat. Elaboración: Macroconsult.

- La consideración inicial, previa a evaluar el crecimiento de los últimos cinco años, es solo tomar en cuenta aquellos productos que en 2017 superan el millón de dólares de exportación. En este gráfico se muestran los productos con un crecimiento mayor o igual al 10.0% en promedio entre 2012 y 2017. Entre ellos, destacan los arándanos, el aceite de palma y las mandarinas frescas debido a que son productos que se han quintuplicado en relación a su valor de hace cinco años.

.....

POTENCIALES NUEVOS PRODUCTOS DE AGROEXPORTACIÓN

Potenciales nuevos productos

Producto	Exportaciones 2017 (US\$ miles)	Var.% prom anual (2012 - 2017)	Rendimiento en Perú (TM/ha)	Posición en rendimiento de exportadores	Posición en ranking de exportadores
Arándanos					
Bananas orgánicas					
Cacao crudo 1/					
Mandarinas frescas					
Mangos congelados					
Jengibre fresco					
Nueces del Brasil					
Ajo fresco					
Cacao tostado 1/					
Manteca de cacao 2/					
Manteca de cacao 3/					
Granos de maíz andino					
Habas secas y peladas					

- El cuadro muestra los productos de agroexportación no tradicional que cumplen todos los criterios de identificación de “potenciales nuevos productos”. Es decir, son los que más crecieron entre 2012-2017 (sin presentar comportamientos volátiles), poseen ventajas comparativas frente a los demás exportadores y actualmente se encuentran bien posicionados en el mercado mundial.
- En el caso particular del arándano,
-

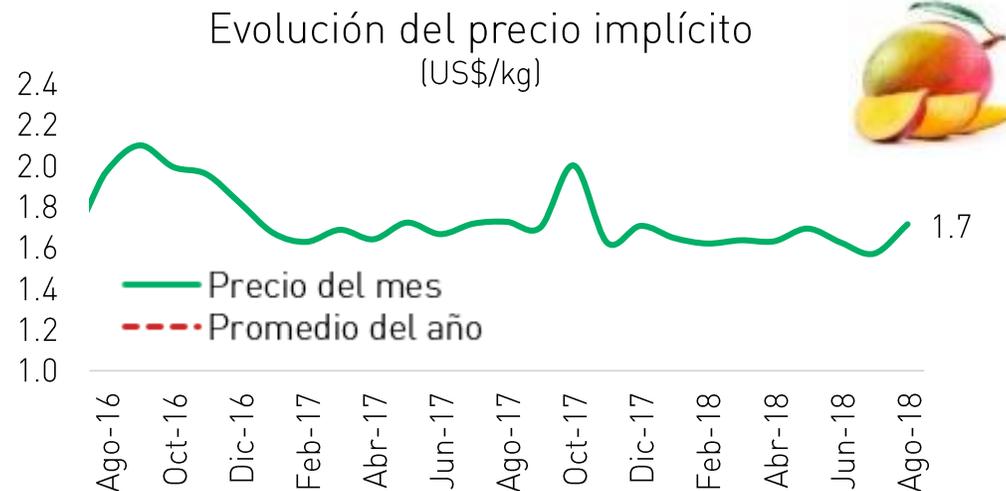
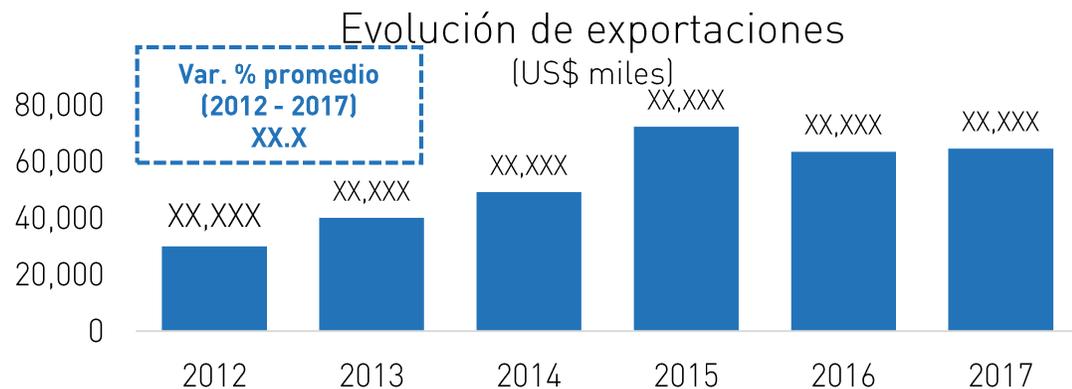
Fuentes: Adex-DataTrade, Sunat, TradeMap, FAO STATS - 2016 y Minagri. Elaboración: Macroconsult.

Fichas de potenciales productos (20 páginas)

Factores de demanda y oferta de los siguientes productos:

- Arándanos
- Banano orgánico
- Cacao
- Mandarinas frescas
- Mango congelado
- Jengibre fresco
- Nueces del Brasil
- Ajos frescos
- Granos de Maíz
- Habas secas

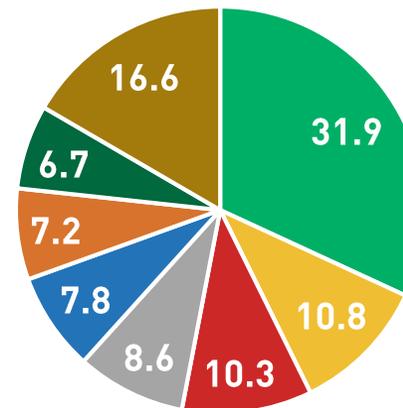
MANGO CONGELADO: FACTORES DE DEMANDA



Principales mercados (US\$ miles)

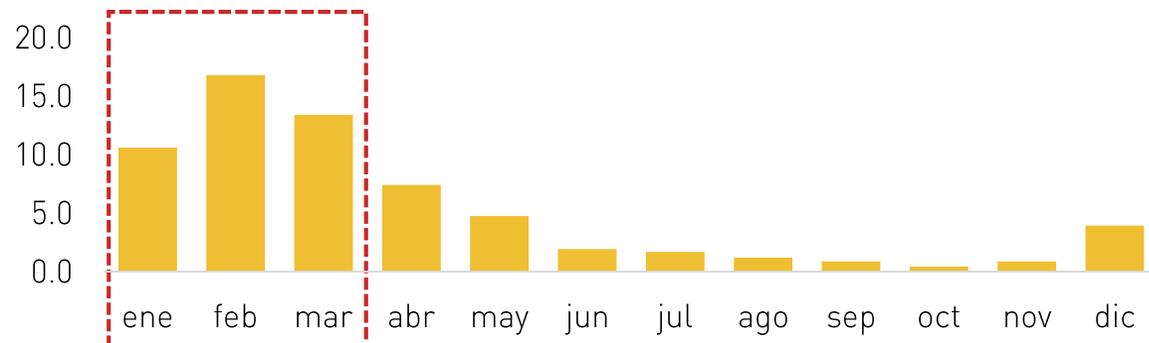
País	2016 Total	2017 ene-ago	2017 Total	2018 ene-ago	Var.% 17/16	Var.% 18/17 (ene - ago)
Corea del Sur	7,447	4,903	5,585	4,187	-10.7	
Total	XX,XXX	XX,XXX	XX,XXX	XX,XXX	X.X	XX.X

Principales mercados (%)



SISTEMA DE INFORMACIÓN

Exportaciones mensuales en promedio 2016 - 2017
(US\$ millones)

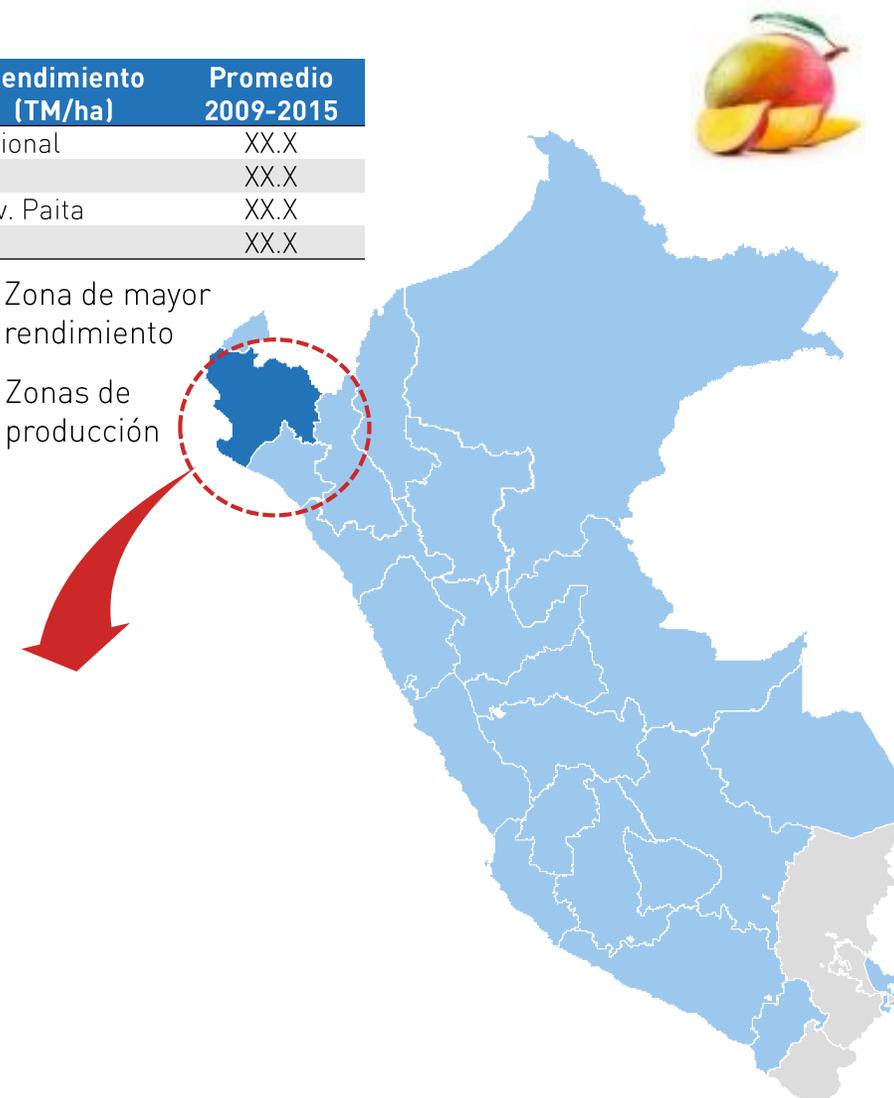


Principales empresas
(US\$ miles)

Empresas	2016 Total	2017 ene-ago Total	2018 ene-ago Total	Var.% 17/16	Var.% 18/17 (ene - ago)
VIRÚ S.A.			9,053	3.0	1.5
CHAVÍN DE HUANTAR SA	4,062	3,640	3,640	-10.4	-36.1
MEBOL SAC		3,108	3,241		
EMPRESA AGRO EXPORT ICA S.A.C.	2,758			15.2	-6.4
AGROFRUTOS TRADING S.A.					
Resto					
Total	XX,XXX	XX,XXX	XX,XXX	X.X	XX.X

Rendimiento (TM/ha)	Promedio 2009-2015
Nacional	XX.X
Prov. Paita	XX.X

- Zona de mayor rendimiento
- Zonas de producción

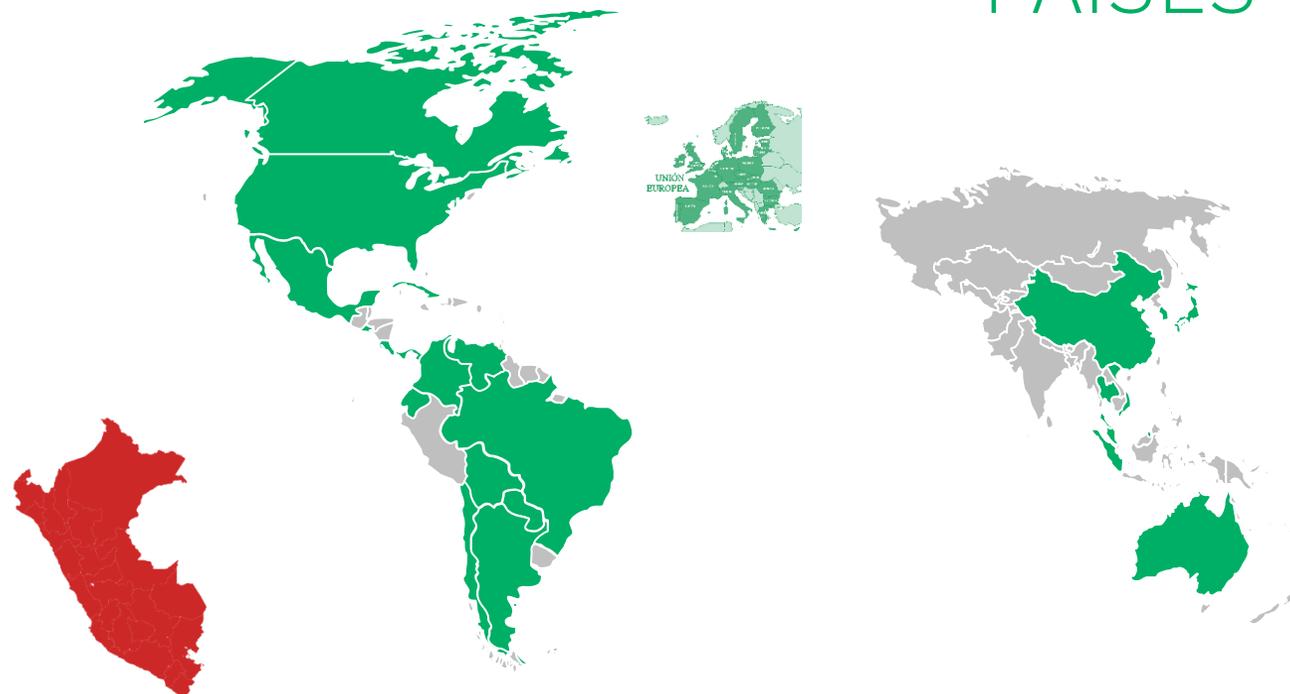


FACTORES DE DEMANDA

- Tratados comerciales (1 página)
- Principal mercado(1 página)
- Perfiles de países (14 páginas)

TRATADOS COMERCIALES CON MÁS DE 40 PAÍSES

Europa	América
<ul style="list-style-type: none"> Unión Europea  EFTA 1/  	<ul style="list-style-type: none"> Canadá  Estados Unidos  XXXXX  Cuba  XXXXX  XXXXX  Panamá  Argentina  XXXXX  Chile  Colombia  XXXXX  XXXXX  XXXXX  Venezuela 
Asia y Oceanía	
<ul style="list-style-type: none"> Australia  China  XXXXX  Malasia  XXXXX  Tailandia  XXXXX  Brunei  XXXXX  Vietnam  	



- Perú mantiene Tratados de Libre Comercio (TLC) con más de 40 países en todo el mundo. Entre sus principales socios comerciales están China y Estados Unidos.
- La mayor cantidad de TLC cumple un rol importante al ampliar los mercados de destino y así promover el comercio exterior en general y, en particular, un mayor crecimiento de las agroexportaciones no tradicionales

1/ Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.
Fuente: Proinversión. Elaborado por: Macroconsult.

Perfiles de países (14 páginas)

Indicadores macroeconómicos, comercio bilateral y tendencias de consumo de los siguientes productos:

- Estados Unidos
- Países Bajos
- España
- Reino Unido
- Ecuador
- Chile
- China

Datos generales 2017



Población
46 millones



PBI per cápita:
US\$ 28,360

	2017	2018p	2019p
PBI (var.% anual)	3.1		
Inflación (%)	2.0		
Desempleo (%)	17.2		

Fuente: FMI. Elaboración: Macroconsult.

- Luego de un largo periodo de recesión debido a la crisis financiera global, la economía española se estaría consolidando. Sin embargo, algunos eventos políticos adversos entre 2016 y 2018 habrían dañado la confianza empresarial. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), se prevé un crecimiento de X.X% hacia 2019. Esto estaría en línea con el retiro de estímulos del Banco Central Europeo (BCE).
- España posee facilidades, en términos de costos, al momento de realizar operaciones de comercio exterior.

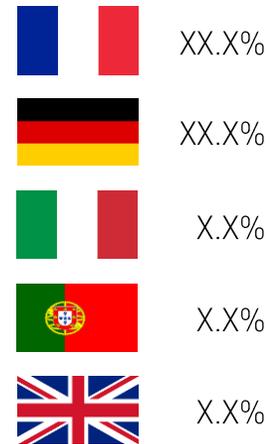
ESPAÑA: INDICADORES MACROECONÓMICOS

Principales datos de comercio exterior

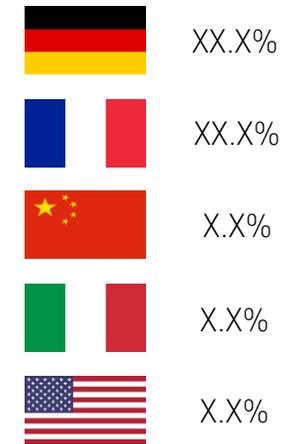
Indicadores de comercio exterior 2018	España	OCDE
Cumplimiento fronterizo		
- Tiempo para importar (horas)		
- Costo para importar (USD)		
Cumplimiento documental		
- Tiempo para importar (horas)		
- Costo para importar (USD)		

Fuente: Doing Business. Elaboración: Macroconsult.

Exportaciones 2017
US\$ XXX miles de millones



Importaciones 2017
US\$ XXX miles de millones



Fuente: TradeMap. Elaboración: Macroconsult.

ESPAÑA: COMERCIO BILATERAL Y TENDENCIAS DE CONSUMO

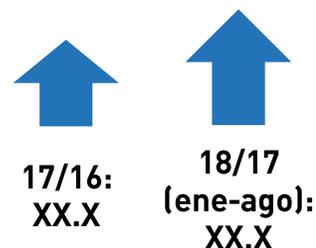
Comercio bilateral
(US\$ millones)

	2016 Total	2017 ene-ago	2018 ene-ago	Var.% 17/16	Var.% 18/17
Exportaciones	1,211			53.1	5.1
- Tradicional					
- No tradicional					
Importaciones		700	1,054	634	
Balanza comercial	XXX	XXX	XXX	XXX	

Fuentes: Adex-DataTrade y Sunat. Elaboración: Macroconsult.

- Según estudios de Promperú sobre tendencias de consumidor, el español, como la mayoría de consumidores europeos, es exigente. Sin embargo, dada la situación económica del país (ralentización del crecimiento y altos niveles de desempleo), se ve presionado a dirigir su atención hacia productos de precios bajos o con facilidades de pago.
- Además, es conservador. Es decir, prefiere los productos conocidos que ya circulan en su mercado.

Agroexportación
no tradicional
(Var.%)



Ranking de productos de
agroexportación
(US\$ millones)

Productos	Exportaciones 2017
	89.5
Pimiento piquillo en conserva 	35.7
	33.3
Espárragos frescos 	14.6
	13.7
Uvas frescas 	8.8
Cebollas frescas 	

Fuentes: Adex-DataTrade y Sunat. Elaboración: Macroconsult.

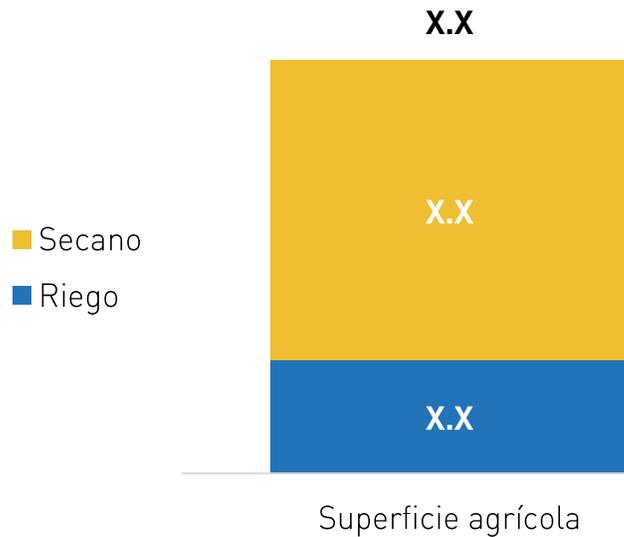
FACTORES DE OFERTA

- Principales empresas agroexportadoras (1 página)
- Uso de la tierra (6 páginas)
- Régimen agrario y sus modificaciones (1 página)
- Principales proyectos de irrigación (8 páginas)

Uso de la tierra

CERCA DEL XX% DEL RIEGO SE REALIZA MEDIANTE GRAVEDAD

Tierras bajo riego y secano 2017
(Millones de ha)



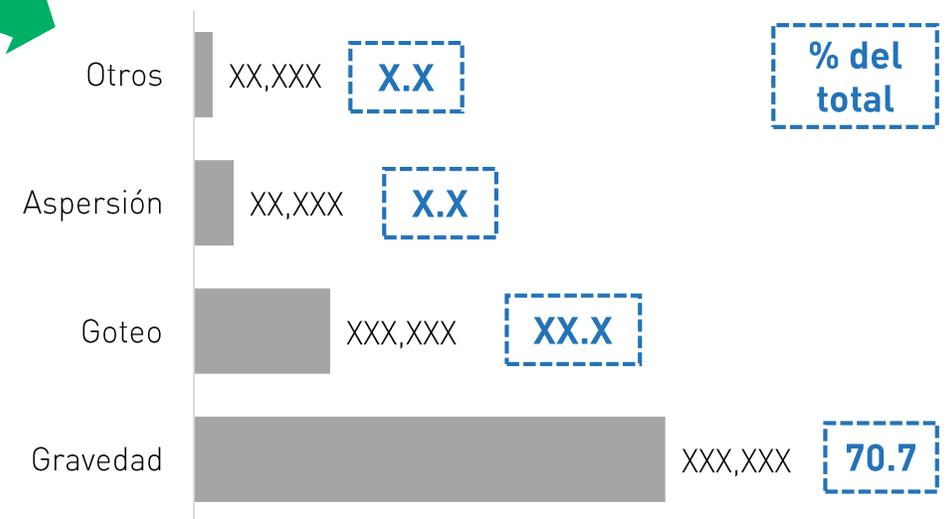
Fuente: INEI. Elaboración: Macroconsult.

Tierras bajo riego 2017
(Millones de ha)



Fuente: INEI. Elaboración: Macroconsult.

Tipos de riego 2017
(ha)



Fuente: INEI. Elaboración: Macroconsult.

- El XX% de la superficie agrícola se encuentra bajo riego. Es decir, poseen técnicas para trabajar la tierra que son alternativas a la espera de las temporadas de lluvia. A diferencia de la superficie agrícola, la cual es mayor en la selva, la mayor proporción de tierras que están bajo riego se ubica en la XXX (XX.X%) y luego en XXX (XX.X%).
- Al momento de la ejecución de la Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA), el XX% de las tierras bajo riego se encontraban cultivada. Entre estas el principal tipo de riego es por gravedad (70.7%), seguido de goteo (XX.X%) y aspersión (X.X%)

Principales proyectos de irrigación

Información sobre 13 proyectos

PRINCIPALES PROYECTOS: CHAVIMOCHIC III

Proyecto Chavimochic - etapa III

Ubicación - Región La Libertad, provincia de Virú, Trujillo y Ascope

Descripción

Concesionada - Sí

Empresa concesionaria

Inversión - US\$ 600 millones (sin IGV)

Inversión ejecutada

Estado actual



Fuentes: empresas y medios. Elaboración: Macroconsult.

CONCLUSIONES

4 PÁGINAS



SISTEMA DE INFORMACIÓN

INFORMACIÓN DE CONTACTO

Ibeeth Valencia

ivalencia@macroconsult.pe

sim.macroconsult.pe

www.grupomacro.pe

(511) 203-9800