

Diversification of Peruvian turmeric exports in the period 2014 - 2023, Peru

José Raúl Febres Montenegro, Student¹, William Orlando Pacherez Romero, Student¹, Fiorela Anafí Fernández Otoyá¹, Alberto Luis Pantaleón Santa María, Doctor¹

¹ Universidad Tecnológica del Perú, U20224624@utp.edu.pe, U20216389@utp.edu.pe, C21106@utp.edu.pe, C17084@utp.edu.pe

Abstract - With its biodiversity and favorable agrological conditions, Peru has become an emerging producer of turmeric. However, Peru's agricultural industry faces difficulties in terms of the level of diversification of Peruvian turmeric, so an analysis is required to understand and evaluate its level of diversification. Having as objective to analyze the diversification of Peruvian turmeric exports in the period of years 2014 - 2023, counting with a basic type methodology, with quantitative approach, descriptive scope, non-experimental design, cross-sectional type, documentary review technique and using as an instrument documentary review guide, obtained as a result that The export dynamics of turmeric in Peru presents a growing trend, showing an increase of export in FOB value going from 1.3 million in 2014 to increase in 2023 to 5.6 million US dollars, and in kilograms going from 600 thousand kilograms in 2014, increasing in 2023 with 3.2 million kilograms, this in turn is reflected in the price per kilogram which has decreased being in 2014 of 2.22 dollars, declining to 1.75 dollars in 2023.

Keywords: turmeric, diversification and exports

Diversificación de las exportaciones de cúrcuma peruana en el periodo 2014 – 2023, Perú

José Raúl Febres Montenegro, Student¹, William Orlando Pacherez Romero, Student¹, Fiorela Anaí Fernández Otoyá¹, Alberto Luis Pantaleón Santa María, Doctor¹

¹ Universidad Tecnológica del Perú, U20224624@utp.edu.pe, U20216389@utp.edu.pe, C21106@utp.edu.pe, C17084@utp.edu.pe

Resumen- Con su biodiversidad y condiciones agrológicas favorables, Perú se ha convertido en un productor emergente de cúrcuma. No obstante, la industria agrícola del Perú enfrenta dificultades en cuanto al nivel de la diversificación de la cúrcuma peruana, por lo que se requiere un análisis para comprender y evaluar su nivel de diversificación. teniendo como objetivo el analizar la diversificación de las exportaciones de cúrcuma peruana en el periodo de años 2014 – 2023, contando con una metodología de tipo básica, con el enfoque cuantitativo, alcance descriptivo, diseño no experimental, tipo transversal, técnica de revisión documental y usando como instrumento guía de revisión documental, obteniendo como resultado de que La dinámica de exportación de cúrcuma en el Perú presenta una tendencia creciente, mostrado un incremento de exportación en valor FOB pasando de 1.3 millones en el 2014 a incrementar en el 2023 a 5.6 millones de dólares americanos, y en kilogramos pasando de 600 mil kilogramos en el 2014, incrementando en el 2023 con 3.2 millones de kilogramos, esto a su vez se refleja en el precio por kilogramo el cual ha disminuido siendo en el 2014 de 2.22 dólares, decayendo a 1.75 dólares en el año 2023.

Palabras clave--cúrcuma, diversificación y exportación

I. INTRODUCCIÓN

La cúrcuma, es una planta o también conocida como raíz la cual es reconocida por sus propiedades antiinflamatorias el caso de la medicina, además de ser utilizada para la elaboración de cosméticos e incluso para platos y degustaciones culinarias. En esto últimos años, la demanda a nivel internacional de la cúrcuma ha aumentado significativamente debido a las tendencias de uso de productos naturales y saludables de este tipo.

Perú, país conocido por biodiversidad y condiciones agrológicas favorables, se ha posicionado con el tiempo como productor emergente de cúrcuma. Sin embargo, esta industria productora en Perú presenta desafíos en cuanto a la diversificación de sus mercados, por ello surge la necesidad de analizar esta problemática con la finalidad de comprender el dinamismo de las exportaciones y analizar el nivel de diversificación que presenta.

En el Perú se presentan diversos factores socioeconómicos que afectan a los agricultores, ejemplo de ello es la poca accesibilidad crediticia y monetaria, lo que impediría una mejor gestión para la producción de cúrcuma.

A nivel internacional se ha evidenciado que factores como el volumen de producción y subvenciones del estado influyen significativamente en la eficiencia productiva y la competitividad respectivamente, como lo señalan [1], [2].

Por ello diversos países como Etiopía han aplicado estrategias de productividad mediante prácticas de cultivo y manipulación, lo que ha mejorado la producción de especies como la cúrcuma para poder exportar a nuevos mercados, de esta manera volverse más competitivos en el ámbito internacional, esto además con la ayuda de los tratados de libre comercio (TLC), que reduce los aranceles y las barreras no arancelarias, facilitando así un mayor acceso al mercado, según las referencias [3],[4],[5].

Además, la integración de nuevas tecnologías de cultivo permitirá potenciar la producción, en diversas zonas geográficas, de manera que se pueda producir más para tener un precio más competitivo en el mercado y brindarle mayor calidad al producto para diferenciarlo de otros productores internacionales, como lo mencionan [6],[7],[8].

Un claro ejemplo de ello es la India, principal país exportador de especies destacando a la pimienta, cardamomo y cúrcuma. La India suministra a países como Estados Unidos, Vietnam y Reino Unido debido a su creciente demanda en especies, según la referencia [9].

Esto podría reflejar una dependencia en la cadena de suministro de cúrcuma a nivel internacional, debido a que el número de países productores poseen compradores más segmentados lo que genera una alta concentración de mercados y afecta al dinamismo de comercialización con otros países, por lo que se busca plantear estrategias que contrarresten estos aspectos que afecten a este sector productivo de cúrcuma, tal como lo mencionan [10], [11].

Por ello surge la problemática de conocer ¿Cuál es la diversificación de las exportaciones de cúrcuma peruana en el periodo del 2014-2023?

Para un mejor entendimiento de esta problemática se planteó como objetivo general analizar la diversificación de las exportaciones de cúrcuma peruana en el periodo del 2014-2023, y de ello se desprenden los objetivos específicos, determinar la variación de los indicadores básicos de la exportación de cúrcuma peruana en el periodo del 2014 – 2023, determinar el nivel de IHH de los mercados de destino de la cúrcuma peruana en el periodo del 2014 – 2023 y determinar el nivel IHH de las

Digital Object Identifier: (only for full papers, inserted by LEIRD).
ISSN, ISBN: (to be inserted by LEIRD).
DO NOT REMOVE

empresas exportadoras de cúrcuma peruana en el periodo del 2014 – 2023.

Asimismo, algunos indicadores que podrían impulsar las exportaciones de cúrcuma son la apertura comercial con otros países como Rusia, mercado consumidor de cúrcuma. Además, de programas de apoyo al sector agrícola, lo que generaría mayor oportunidad de exportación no solo a la cúrcuma sino a otras especias con potencial exportador, según la referencia [12],[13].

En los últimos años varios estudios han planteado diversos objetivos que permitan comprender esta problemática, como el analizar las exportaciones agrícolas de Ucrania, identificar las capacidades dinámicas de exportación durante la pandemia del COVID-19, factores determinantes en la cadena de suministro para la exportación y análisis de degradación ambiental, de acuerdo a las referencias [14],[15],[16],[17].

Estos estudios presentaron varios tipos de metodologías planteadas por sus diversos autores, como el enfoque cuantitativo, en su mayoría, debido a la cantidad de datos numéricos analizados, algunos aplicaron herramientas y modelos como la ventaja comparativa revelada, modelo de gravedad y modelo de regresión, según las referencias [18],[19],[20].

Otros autores aplicaron análisis de datos, extraídos para su análisis histórico durante periodos de tiempo determinados. Algunos resultados relevantes de estas investigaciones fueron la relación entre la producción y las exportaciones, determinando un precio más competitivo en el mercado. Además de la formulación de medidas para impulsar la diversificación de las exportaciones en países como Uzbekistán, tal como lo mencionan [21],[22],[23].

Finalmente, la formulación de estrategias de ingreso a nuevos mercados es fundamental debido a los diversos usos de la cúrcuma en diferentes ámbitos de consumo como en la gastronomía, medicina, textileras entre otros rubros, los cuales requieren un abastecimiento constante. Asimismo, se busca aumentar la participación en la exportación de diversos países consumidores teniendo una mejor presencia en el mercado de la cúrcuma, según las referencias [24],[25],[26],[27].

II. MARCO TEÓRICO

La teoría de la diversificación se centra en la medición competitiva de la efectividad y el rendimiento de las actividades clave en el comercio internacional, esto con la ayuda del Índice de Herfindahl Hirschman (IHH). Esta perspectiva nos habilita para aplicar estrategias destinadas a la exploración de nuevos mercados, con el propósito de no depender exclusivamente de nuestros compradores habituales. Por otro lado, la diversificación de las exportaciones comprende indicadores positivos de productividad y crecimiento continuo en el ámbito comercial, esto se debe a que implica un mayor flujo de bienes en diversas ubicaciones geográficas, lo que fomenta la competitividad y facilita la inversión en la mejora de la calidad de los productos exportables, según la referencia [28],[29].

Adicionalmente, la diversificación genera un impacto positivo en los bienes y servicios comercializados a nivel internacional; no obstante, es esencial implementar estrategias para la selección de mercados potenciales con el fin de mitigar riesgos. Para identificar ello utilizaremos las mediciones determinadas por el Internacional Trade Center (ITC), los cuales se encuentran determinadas dentro del IHH considerando los parámetros menores a 0.1000 una concentración baja, entre 0.1000 y 0.1800 una concentración moderada, y los índices sobre 0.1800 indican una concentración alta, tal como lo refieren [30],[31].

Del mismo modo la diversificación de las principales economías del mundo, donde existe un mayor flujo de inversiones extranjeras, permite resultados beneficiosos para el desarrollo de diversos sectores productivos, brindándole mayor capacidad y calidad para cumplir con las exigencias del mercado, como lo menciona [32].

Por otra parte, la diversificación implica la exploración de oportunidades en nuevos mercados y la superación de los desafíos asociados con su ingreso. Este enfoque nos permite agregar más valor a nuestros productos y promover una variedad de formas de exportación, con el objetivo de satisfacer las demandas del mercado y mejorar nuestra capacidad de respuesta frente a su crecimiento, así lo refiere [33].

Asimismo, la diversificación está estrechamente vinculada al rendimiento empresarial y al respaldo gubernamental. Esto implica que las empresas exportadoras deben explorar nuevos mercados mediante el uso de herramientas de investigación de mercado e inteligencia comercial, y contar con el respaldo del Estado para llevar a cabo promociones en el extranjero, tales como ferias y misiones internacionales, según la referencia [34].

De modo que la diversificación conlleva a la consolidación de mercados tanto en aspectos económicos como tecnológicos. Esto genera una ventaja competitiva y fomenta la exploración de nuevos productos con potencial exportador a largo plazo, como lo menciona [35].

Por último, la diversificación representa una oportunidad para las empresas exportadoras frente a la competencia. Al explorar nuevos mercados a través de procesos rigurosos de investigación de mercado, las empresas pueden fortalecer su resiliencia empresarial e internacionalizar nuevos productos. De esta manera, además de buscar mejoras, también se previene la disrupción en los mercados debido a los constantes cambios en el comercio internacional, según la referencia [36].

En cuanto a las exportaciones se refieren al proceso de venta y envío de productos de un país a otro con el propósito de comercializar entre ellos, generando así competitividad y promoviendo la cooperación internacional. Este intercambio entre naciones puede estar influenciado por factores, tales como la ventaja comparativa, la intensidad del comercio, su estructura comercial y la complementariedad de productos, afirman los autores [37],[38].

Desde otra perspectiva de destacan la importancia de la resiliencia de las pequeñas empresas en el contexto de las

exportaciones, como un factor crucial que impulsa las exportaciones directas, evitando así depender de intermediarios; este enfoque directo no solo facilita la adaptación a los desafíos cambiantes del mercado internacional, sino que también promueve su supervivencia y competitividad en dicho entorno, como lo refiere [39].

Por otro lado, se examinan las posibles imperfecciones en la gobernanza de un país de origen que pueden surgir durante el proceso de exportación; estas dificultades pueden situar a las empresas exportadoras en una posición desfavorable frente al mercado internacional, lo que afectaría a su competitividad; es por ello que resulta importante que las instituciones cuenten con la capacidad de innovación, de esta manera pueden promover la expansión e impulsar la internacionalización de productos con potencial exportador, según la referencia [40].

Las exportaciones no solo son un factor fundamental para el desarrollo de la economía de una empresa, sino también para el de un país en general; no obstante, las pequeñas empresas pueden tener limitaciones significativas en su capacidad para exportar; esto se debe principalmente a su desempeño financiero y al riesgo latente de insolvencia o quedar en bancarota. Estas circunstancias pueden tener un impacto negativo en la capacidad de la empresa para poder planificar y ejecutar estrategias de internacionalización; por ello es esencial comprender como estos factores pueden afectar el éxito de las pequeñas empresas, según la referencia [41],[42].

Por otro lado, las exportaciones desempeñan una función importante en la transferencia de tecnología al mercado nacional de un país, ya que, al generar estas exportaciones, se contribuirán significativamente a la mano de obra especializada, como lo menciona [43].

III. METODOLOGÍA

Se aplicó una metodología de tipo básica, partiendo del objeto de investigación para la creación o generación de conocimiento nuevo. Asimismo, esta metodología tipo básica permitió evaluar la realidad de la producción de cúrcuma peruana, según la referencia [44].

El enfoque utilizado fue el cuantitativo con el objetivo de agrupar y describir los datos obtenidos para analizar la diversificación de las exportaciones, como lo mencionan [45],[46].

El alcance empleado fue el descriptivo debido, ya que nuestro análisis principal tuvo como enfoque la descripción de datos para llevar a cabo un estudio sobre la diversificación de las exportaciones de cúrcuma, tal como refieren [47],[48].

La investigación adoptó un diseño no experimental, debido a que no cambiaremos ni alteraremos la información recopilada, como lo menciona [49].

El diseño fue de tipo transversal de tal manera que los datos fueron recopilados, para pasar por un proceso de observación para su posterior análisis e interpretación de este, tal como lo refiere [50].

La técnica que se utilizó fue la revisión documentaria, por lo que se extrajeron datos confiables y fidedignos acerca de la

diversificación de las exportaciones de cúrcuma peruana durante el periodo del 2014-2023, según la referencia [51].

El instrumento aplicado fue la guía de revisión documentaria, esto permitió garantizar una forma para organizar los datos extraídos. Asimismo, los datos obtenidos y extraídos de estas páginas fidedignas como SUNAT/AzaTrade, con la finalidad de analizar y realizar las interpretaciones pertinentes a nuestro tema y objetivos, posteriormente discutir y debatir con diversos autores, como lo menciona [52].

Para el presente estudio se utilizó el Índice Herfindahl-Hirschman, la cual se representa de la siguiente forma:

$$IHH = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

Dónde:

$$n = \text{número de mercados}$$

$$s_i = \text{participación de mercados}$$

Asimismo, los parámetros utilizados para medir esta fórmula se encuentran estipulados en los siguientes rangos dispuestos por el ITC son:

$$IHH < 0.1000: \text{Concentración Baja}$$

$$0.1000 \leq IHH \leq 0.1800: \text{Concentración Moderada}$$

$$IHH > 0.1800: \text{Concentración Alta}$$

IV. RESULTADOS

TABLA 1
INDICADORES BÁSICOS DE LAS EXPORTACIONES DE CÚRCUMA PERUANA EN EL PERÚ 2014 - 2023

	Valor FOB (USD)	Peso Neto (Kg)	Precio FOB (USD x KG)
2014	1,362,323	614,603	2.22
2015	1,362,323	614,603	2.22
2016	2,699,665	1,284,147	2.10
2017	5,399,166	1,888,587	2.86
2018	3,265,478	1,562,439	2.09
2019	3,772,630	2,044,078	1.85
2020	5,441,743	3,100,326	1.76
2021	6,145,589	3,625,161	1.70
2022	4,132,168	2,820,326	1.47
2023	5,652,513	3,229,014	1.75

En la Tabla 1, se observa que las exportaciones de la cúrcuma peruana en relación con el valor FOB tienen un mayor incremento en los años 2016 y 2017 con un 93. % y 100% respectivamente, las exportaciones tuvieron una caída en los años 2018 y 2022 de -39.5% y 32.8% respectivamente. El promedio de crecimiento anual de la cúrcuma en los años de estudio fue 25.9% lo que significa que creció de una buena manera durante este periodo.

También se puede observar que en cuanto a las exportaciones en kilogramos (KG) su mayor crecimiento se dio en los años 2016, 2017 y 2019 con un crecimiento de 121.3%, 47.1% y 30.8% respectivamente; los años que tuvieron un crecimiento negativo fueron 2015, 2018 y 2022 con -5.6%, -17.3% y 22.2% respectivamente. En promedio se tiene que las exportaciones de cúrcuma experimento un crecimiento promedio de 26.4%.

En relación con el valor unitario se puede observar que el mayor crecimiento se dio durante el año 2017 con un 36.2% respetivamente, el año más bajo fue 2022 con un -13.5% respetivamente, teniendo como crecimiento negativo de -1.0% en promedio anual.

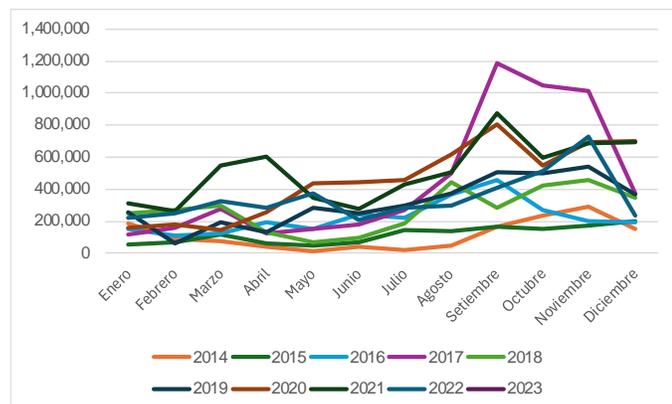


Fig. 1 Estacionalidad de las exportaciones mensuales de cúrcuma 2014 – 2023 (USD)

Fig.1, se puede observar que existe al principio de año febrero a marzo una pequeña ventana comercial que en promedio 238 mil dólares americanos, además su estacionalidad remarcada para a partir del mes de junio con un promedio de 224 mil dólares, llegan a un al valor promedio más alto, en el mes de noviembre con un promedio de 511 mil

dólares, posteriormente a eso termina la estacionalidad con enero con un promedio de 188 mil dólares, esta estacionalidad es debida a que la producción de cúrcuma es mayormente en los meses de otoño a primavera.

En la Tabla 2 se puede observar que el principal destino de la cúrcuma peruana es Países Bajos (Holanda) con promedio de exportación anual 46.7% seguido de Canadá con un promedio de exportación anual de 38.0% y seguido de España con un promedio de exportación anual de 27.4% respectivamente.

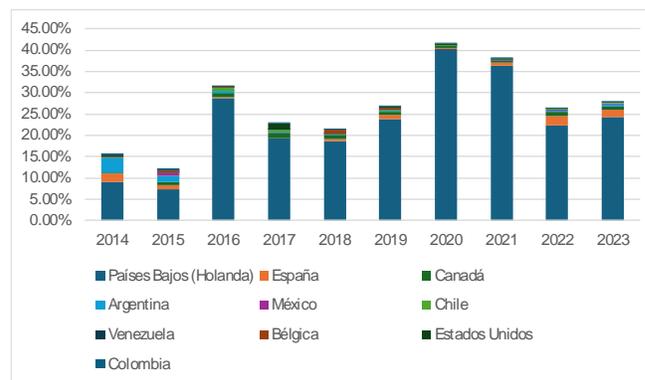


Fig.2 Países con mayor participación

Fig. 2, se refleja una alta tendencia de concentración hacia Países Bajos con un 24.43% en el año 2023, lo que significa que a pesar de que existan nuevos mercados de destino siempre se concentra en este, además, esto significa que existe una alta dependencia en relación con las exportaciones de cúrcuma peruana hacia los Países Bajos.

TABLA 2
NIVEL DE EXPORTACIONES DE CÚRCUMA A LOS PRINCIPALES MERCADOS DE DESTINO DEL 2014 - 2023 (USD)

País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Países Bajos	409,409	378,080	1,450,030	2,376,340	1,406,799	1,842,702	3,449,834	3,705,346	1,954,606	2,789,940
España	195,255	146,582	74,675	170,437	245,052	388,306	288,053	531,594	603,693	712,863
Canadá	66,426	117,004	289,737	599,746	339,886	277,157	376,292	420,401	421,330	528,618
México	39,190	123,811	47,202	29,393	12,475	90,008	67,391	233,300	177,244	367,503
Argentina	252,393	161,523	168,935	207,362	116,805	214,077	200,936	159,225	220,268	317,961
Chile	60,759	38,589	225,677	342,946	130,202	142,037	279,217	156,372	208,783	222,490
República Dominicana	36,328	107,452	108,167	97,688	47,252	96,966	144,575	215,840	162,195	179,001
Colombia	73,013	73,520	70,167	38,448	37,035	29,950	38,351	44,090	34,813	129,649
Gran Bretaña	-	-	-	63	16,152	38,008	32,066	32,904	17,952	81,791

Otros	229,551	251,947	265,076	1,536,743	913,819	653,420	565,028	646,517	331,284	322,698
-------	---------	---------	---------	-----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

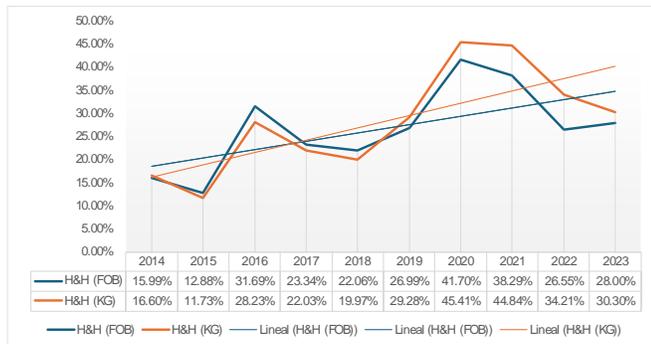


Fig. 3 Exportación de la cúrcuma aplicando IHH con relación al valor FOB y Kg de los países de destino.

Fig. 3 en relación con el valor FOB, el IHH del año 2013 fue de 19.74% considerándose un valor concentrado, posteriormente en los años 2014 y 2015 fueron los porcentajes más bajos en el periodo de estudio con un 15.99% y 12.88% respectivamente considerándose una concentración moderada, mientras que en el año 2020 con un 41.70% siendo el porcentaje más alto, considerándose como concentrado y por último el año 2023 fue de 28.00% considerándose concentrado, además de tener una tendencia que esta aumentar la concentración.

Mientras que, con relación a los kilogramos, en el 2013 se comercializo 866 mil Kg lo que representó un IHH de 22.73%, indicando un mercado concentrado, mientras que el 2015, se registró una disminución a 580 mil Kg, con un IHH de 11.73%, indicando un mercado moderadamente concentrado, mientras que en el año 2020 se reflejó un incremento a 3 millones de Kg, con IHH de 45.41%, indicando un mercado altamente concentrado y por último el año 2023 incremento a 3.2 millones de Kg, con un IHH de 30.30%, lo que indicaría una tendencia creciente a la concentración de mercado.

En la tabla 3 se puede observar que, dentro de las principales empresas exportadoras de cúrcuma peruana, teniendo a la empresa Agronegocios La Grama como una de las exportadoras más frecuentes pasando de una exportación anual de 23.1% en el 2015 a un 88.6% en el 2023, llegando a crecer en promedio un 53.6%. Por otro lado, tenemos a la empresa Vancard Perú empresa nueva en el sector que en promedio anual en los últimos años ha crecido 53.6%.

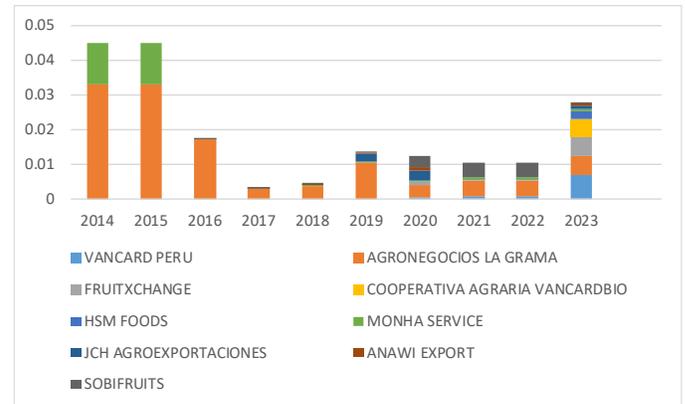


Fig4. Empresas con mayor participación

Fig. 4, se observaba que en el año 2014 existía una concentración de empresas con 24 de estas, siendo las más importantes presas como con Agronegocios la Grama, Sobifruits y Monha Service, para que luego en el 2023 existiera una diversificación de empresas llegando a 104 de estas, lo cual es muy importante y beneficioso ya que ayudara a competitividad entre ellas.

TABLA 3
PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE CÚRCUMA 2014 - 2023 (USD)

Empresas	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Vancard Perú	-	-	-	-	-	-	132,519	191,645	326,842	475,515
Agronegocios La Grama	248,027	305,251	354,945	297,403	202,119	389,297	316,283	414,087	219,613	414,120
Fruitxchange	-	-	-	-	-	-	191,273	106,443	131,234	416,709
Cooperativa Agraria Vancardbio Pichanaqui	-	-	-	-	-	-	-	-	-	411,764
Hsm Foods	-	-	-	-	-	-	-	12,600	261,448	260,171
Monha Service	149,556	74,357	-	-	35,000	39,620	58,324	137,508	121,919	159,196
JCH Export	-	-	17,231	19,826	47,356	182,002	304,066	-	-	165,712
Anawi Export	-	-	-	8,965	41,474	58,904	153,726	115,093	121,864	151,979
Sobifruits	-	-	9,140	128,194	47,152	39,388	309,145	397,343	236,288	120,406
Otros	964,740	1,018,899	2,318,350	4,944,778	2,892,377	3,063,420	3,976,406	4,770,869	2,712,960	3,076,940

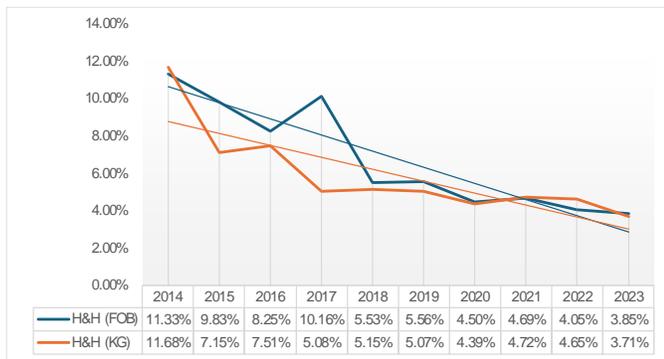


Fig. 5 Exportación de la cúrcuma aplicando IHH con relación al valor FOB y Kg de las empresas exportadoras.

Fig. 5 con relación con el valor FOB con respecto a las empresas que exportadoras, el IHH del año 2013 fue de 15.09% considerándose un valor moderadamente concentrado a su vez siendo el valor más alto en todo el periodo de estudio, por otro lado, en el año 2017 fue de 10.16% un valor muy inusual ya que los años posteriores a este el índice estaba en descenso y por último en año 2023 fue de 3.85% siendo el valor más bajo en el periodo de estudio, además de considerarse como un valor diversificado.

Mientras que, con relación a los kilogramos, en el año 2014 se comercializo 615 mil Kg lo que represento un IHH de 17.63%, indicando una moderada concentración y en el año 2023 incremento a 3.2 millones de Kg, con un IHH de 3.71%, lo que indica una baja concentración, indicando que existe una tendencia a diversificarse.

DISCUSIÓN

En cuanto al planteamiento general podemos observar que las exportaciones de cúrcuma peruana en cuanto al valor FOB y kilogramos presenta una tendencia de crecimiento a lo largo del periodo del 2014 al 2023, el cual presento en su último año 5.6 millones de dólares y un peso de 3.2 millones de kilogramos exportados. Asimismo, se halló que a mayor cantidad exportada el precio por kilogramo disminuye. Similar a lo que sucede en la India que es el principal exportador de cúrcuma a nivel mundial, asimismo señala que en promedio sus exportaciones anuales en promedio son de 8 millones de dólares y su precio por kilogramo ha disminuido gracias al desgravación arancelaria lo que ha permitido que aumente las exportaciones a países como Estados Unidos, China, Blangadesh, Tailandia y Reino Unido durante el periodo del 2000 al 2019, como lo señala [10].

En cuanto a su estacionalidad podemos observar que la cúrcuma posee 2 campañas la primera va desde el mes de enero hasta junio a la cual denominamos campaña pequeña que en promedio es de 212 mil dólares y del mes de julio a diciembre a la cual denominamos campaña grande que en promedio es de 441 mil dólares. Algo similar ocurre en Etiopia, en su estudio indica que es un país altamente productor de cúrcuma, presentando una campaña pequeña entre los meses de abril a

noviembre y una campaña grande de diciembre a marzo, sin embargo, a pesar de poseer una estacionalidad muy similar a la de Perú, la mayoría de la producción de cúrcuma es consumido a nivel local, dejando un margen mínimo de exportación del 11,47%, parte de este porcentaje es exportado a China, Europa, Marruecos, Arabia Saudita Tanzania y Estados Unidos. señala que este margen de exportación ha ido en aumento desde el año 2019, por lo que cada vez más se incrementa el porcentaje suministrado a estos países importadores, según la referencia [5], [25].

Su principal mercado de destino es Países Bajo (Holanda) país que importa en promedio 1.8 millones de dólares, a diferencia a otros países como España con 315 mil y Canadá con 313 dólares, lo que representa una gran diferencia con respecto a su principal comprador, arrojando así un índice IHH del 24.43% para el año 2023, demostrando una alta concentración hacia Países Bajos, lo que significa una dependencia de exportación durante el periodo de estudio, así también una de las empresas que se mantuvo exportando cúrcuma peruana a lo largo del periodo estudiado es agronegocios.

La Grama, empresa que ha logrado triplicar sus exportaciones durante todo el periodo de estudio. En contraste con ello [26], nos indica que la alta concentración de mercados genera una dependencia de mercado alta, lo que podría afectar significativamente si en un periodo determinado este mercado deje de comprar, del mismo modo con las empresas que producen este tipo de productos agrícolas, puedan buscar nuevos mercados con potencial consumo y a su vez mas empresas en el mercado nacional que tengan la capacidad de producir cúrcuma puedan animarse a exportar en diversos mercados. Cabe resaltar que uno de los objetivos del plan estratégico nacional exportador 2025 (PENX) tiene como objetivo diversificar mercados, buscando generar una mayor competitividad y aumentar la oferta exportable del Perú a nivel mundial, como lo menciona [27].

CONCLUSIÓN

La exportación de cúrcuma en el Perú presenta una tendencia creciente, mostrando un incremento de exportación en valor FOB pasando de 1.3 millones en el 2014 a incrementar en el 2023 a 5.6 millones de dólares americanos, y en kilogramos pasando de 600 mil kilogramos en el 2014, incrementando en el 2023 con 3.2 millones de kilogramos, esto a su vez se refleja en el precio por kilogramo el cual ha disminuido siendo en el 2014 de 2.22 dólares, decayendo a 1.75 dólares en el año 2023.

Asimismo, Perú ha presentado una ventana comercial en la exportación de cúrcuma, lo que ha permitido presentar 2 campañas la primera de enero a junio y la segunda de julio a diciembre, una más grande que la otra, a comparación de otros países como Etiopía que posee una ventana similar sin embargo los meses distantes cambian la trayectoria de exportación haciendo que ambos países puedan aprovechar su estacionalidad.

La diversificación de mercados el principal mercado de destino que ha tenido la exportación de cúrcuma ha sido Países

Bajos, con un índice de concentración IHH del 24.43% creando una dependencia de exportación altamente concentrado, a pesar de exportar a otros países, la diferencia en cuanto al valor FOB y kilogramos es muy amplia a comparación de otros mercados de destino.

Por último, una de las empresas que ha logrado mantenerse en el tiempo es La Grama, quien ha mantenido una constancia de exportación, sin embargo, muchas empresas han dejado de exportar, otras prefiriendo producir otro producto y otras han ingresado al mercado de la cúrcuma por lo que existe una volatilidad y cambio constante en la comercialización de este producto.

RECOMENDACIONES

Al Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA), intensifique sus esfuerzos para implementar tecnologías de producción sostenible, políticas de gestión e innovación a los productores, para darle mayor valor a la cúrcuma peruana en el comercio global.

Dirigido a Agro Rural, implementar programas de gestión productiva para los productores de cúrcuma bajo el enfoque competitivo, esto para incrementar el volumen de producción, abarcando más hectáreas de cultivo, generando mayor oferta para mercados altamente demandados o poco explorados

Dirigido al Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI), se insta implementar con mayor frecuencia los estudios e investigaciones de mercado para diversificar la entrada de la cúrcuma a nuevos mercados, utilizando diversos enfoques y estrategias que permitan mejorar su nivel de competitividad frente a otros países exportadores.

Dirigido a Promperú, promover a las empresas productoras y exportadoras de cúrcuma, a participar en ferias internacionales para dar a conocer la calidad de la cúrcuma peruana y generar oportunidades de exportación, asimismo tener un seguimiento de las tendencias de consumo de cúrcuma en otros mercados, para determinar una oferta exportable atractiva respecto a sus diversas campañas y estacionalidades.

REFERENCIAS

[1] J. C. Paravicini, “El análisis de perfil del pequeño y mediano productor agrícola peruano y la relación de la obtención de un crédito frente a la producción del año 2019,” Tesis, Universidad Tecnológica Perú, Lima, 2022. Accessed: Sep. 24, 2023. [Online]. Available: <https://hdl.handle.net/20.500.12867/5962>

[2] E. N. Trifonova, “Assessment of Factors Affecting Food Exports of Russian Regions | оценка факторов, влияющих на экспорт продовольствия российских регионов,” *Economy of Regions*, vol. 19, no. 4, pp. 1209–1223, 2023, doi: 10.17059/ekon.reg.2023-4-19.

[3] K. N. Bandolkar and P. K. Sudarsan, “India’s bilateral trade agreements and export competitiveness of agricultural commodities,” *Asian Economic and Financial Review*, vol. 13, no. 6, pp. 379–392, 2023, doi: 10.55493/5002.v13i6.4785.

[4] M. N. Tran, “How Technological Readiness, Among Other Factors, Influences Agricultural Exports From Vietnam To The European Union,” *Journal of Eastern European and Central Asian Research*, vol. 11, no. 1, pp. 16–27, 2024, doi: 10.15549/jeeecar.v11i1.1440.

[5] T. S. Hordofa and T. T. Tolossa, “Cultivation and postharvest handling practices affecting yield and quality of major spices crops in Ethiopia: A review,” *Cogent Food Agric*, vol. 6, no. 1, p. 1788896, Jan. 2020, doi: 10.1080/23311932.2020.1788896.

[6] W. Qian, Y. Dong, and Y. Liu, “The impact of mutual recognition of geographical indications on the quality upgrading of China’s agricultural exports,” *Humanit Soc Sci Commun*, vol. 10, no. 1, 2023, doi: 10.1057/s41599-023-02168-x.

[7] M. D. ABD, M. K. A. MUHAMAD, N. Y. MHD, F. FATURAY, and M. Y. SAARI, “Resilient Trade During The COVID-19 Pandemic: Why Does Export Diversification Matter?,” *International Journal of Economics and Management*, vol. 16, no. Special Issue 1, pp. 45–57, Nov. 2022, doi: 10.47836/ijeamsi.16.1.004.

[8] J. Chen and G. Guo, “Diversification or specialization: Measuring the impact of high-speed rail connection on technological diversity in China,” *Journal of Innovation and Knowledge*, vol. 8, no. 1, 2023, doi: 10.1016/j.jik.2023.100306.

[9] J. S. Oliveira, J. W. Cadogan, I. Gnizy, and A.-N. Abdul-Talib, “How many eggs in how many baskets? National versus regional diversification strategies and export success,” *Journal of Strategic Marketing*, vol. 32, no. 3, pp. 251–265, 2024, doi: 10.1080/0965254X.2023.2182448.

[10] P. Jagadeeswaran, K. R. Ashok, A. Vidhyavathi, and M. Prahadeeswaran, “India’s trade potential and export opportunities for spices,” *Journal of Applied and Natural Science*, vol. 14, no. SI, pp. 98–104, Jul. 2022, doi: 10.31018/jans.v14iSI.3574.

[11] R. I. Vasilyeva, O. S. Mariev, V. A. Voytenkov, and A. R. Urazbaeva, “Factors of Export Diversification: Empirical Analysis of Russian Industrial Regions | Факторы экспортной диверсификации: эконометрический анализ промышленных регионов России,” *Economy of Regions*, vol. 18, no. 3, pp. 895–909, 2022, doi: 10.17059/ekon.reg.2022-3-19.

[12] O. G. Charykova, M. E. Otinova, and A. A. Tiutiunikov, “Key Directions of Agricultural Export Development in Russian Regions,” *Economy of regions*, vol. 18, no. 1, pp. 193–207, 2022, doi: 10.17059/ekon.reg.2022-1-14.

[13] A. Z. Siregar, H. Dewiyana, K. S. Lubis, and Tulus, “The Opportunity of Lemongrass, Zinger and Turmeric Supported Development of Export Products in North of Sumatera, Indonesia,” *IOP Conf Ser Earth Environ Sci*, vol. 709, no. 1, p. 012073, Mar. 2021, doi: 10.1088/1755-1315/709/1/012073.

- [14] O. Kiforenko, "Correlation between the Greatest Agricultural Products Exporters to the EU: is Ukraine included?," *Agris on-line Papers in Economics and Informatics*, vol. 15, no. 3, pp. 87–103, Sep. 2023, doi: 10.7160/aol.2023.150308.
- [15] N. Gupta, D. Sardana, and R. Lee, "Dynamic capabilities that matter for business failure versus survival," *Industrial Marketing Management*, vol. 116, pp. 40–50, Jan. 2024, doi: 10.1016/J.INDMARMAN.2023.11.004.
- [16] M. L. D. C. Linares and A. A. Rivera, "Factores comerciales que determinan la oferta exportable de *Chenopodium quinoa* desde Perú," *Neumann Business Review*, vol. 6, no. 2, pp. 04–39, Dec. 2020, doi: 10.22451/3006.NBR2020.VOL6.2.10049.
- [17] I. U. Haq, D. Khna, H. Taj, P. Allayarov, A. Abbas, M. Khalid and M. Awais, "Agricultural exports, financial openness and ecological footprints: An empirical analysis for Pakistan," *International Journal of Energy Economics and Policy*, vol. 11, no. 6, pp. 256–261, 2021, doi: 10.32479/ijeep.11744.
- [18] J. K. Bhatia, V. P. Mehta, N. Bhardwaj, and P. K. Nimbrayan, "Export-Import Performance of Major Agricultural Commodities in India," *Economic Affairs (New Delhi)*, vol. 66, no. 1, pp. 117–127, 2021, doi: 10.46852/0424-2513.1.2021.15.
- [19] D.-D. D. Fiankor, D. Curzi, and A. Olper, "Trade, price and quality upgrading effects of agri-food standards," *European Review of Agricultural Economics*, vol. 48, no. 4, pp. 835–877, 2021, doi: 10.1093/erae/jbaa026.
- [20] R. A. Arana, V. H. Llacuachaqui, and W. E. Vicente, "Internal factors that determine the success of Peruvian exports of ginger to the United States in the period 2006 – 2020," *Acta Logistica*, vol. 8, no. 4, pp. 415–421, 2021, doi: 10.22306/al.v8i4.247.
- [21] H. A. Al-Ababneh, A. Osmonova, I. Dumanska, P. Matkovskiy, and A. Kalynovskyy, "Analysis of export of agricultural products in the context of the global food crisis," *Agricultural and Resource Economics*, vol. 7, no. 4, pp. 5–26, 2021, doi: 10.51599/ARE.2021.07.04.01.
- [22] S. M. Zahraee, N. Shiwakoti, and P. Stasinopoulos, "Agricultural biomass supply chain resilience: COVID-19 outbreak vs. sustainability compliance, technological change, uncertainties, and policies," *Cleaner Logistics and Supply Chain*, vol. 4, 2022, doi: 10.1016/j.clscn.2022.100049.
- [23] S. Khalmirzayeva, "Agricultural policy reforms in Uzbekistan to increase the export share," in *E3S Web of Conferences*, 2024, doi: 10.1051/e3sconf/202449703054.
- [24] C. Estmann, B. B. Sørensen, B. Ndulu, and J. Rand, "Merchandise export diversification strategy for Tanzania: Promoting inclusive growth, economic complexity and structural change," *World Econ*, vol. 45, no. 8, pp. 2649–2695, Aug. 2022, doi: 10.1111/twec.13255.
- [25] T. Shimelis, "Spices production and marketing in Ethiopia: A review," *Cogent Food Agric*, vol. 7, no. 1, 2021, doi: 10.1080/23311932.2021.1915558.
- [26] A. L. Pantaleón, P. R. Chavarry, R. Azañero, G. A. Alvarez, J. C. Montes, and A. R. Pantaleón, "Libro dinamismo de exportación - una década de ensueño 2012-2021 Final," Sep. 2022.
- [27] MINCETUR, "Plan Estratégico Nacional Exportador 2025 Ministerio de Comercio Exterior y Turismo PERÚ," Feb. 2020.
- [28] D. Kim, R. Kim, T. Lee, and S. Choi, "Related diversification using core competencies in South Korean dairy industry," *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, vol. 7, no. 4, 2021, doi: 10.3390/joitmc7040243.
- [29] H. Khan, M. A. Khan, M. Ahmed, J. Popp, and J. Oláh, "The nexus between export diversification and foreign direct investment: Empirical evidence from China," *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 17, no. 2, pp. 105–117, 2021, doi: 10.14254/1800-5845/2021.17-2.9.
- [30] M. Fresno and D. Hanggraeni, "Impact of diversification on systemic risk of conventional banks listed on the Indonesia Stock Exchange," *Banks and Bank Systems*, vol. 15, no. 4, pp. 80–87, 2020, doi: 10.21511/bbs.15(4).2020.07.
- [31] I. L. Lyubimov, "Where you export matters," *Russian Journal of Economics*, vol. 7, no. 4, pp. 313–325, 2021, doi: 10.32609/J.RUJE.7.75423.
- [32] G. B. Koumou and G. Dionne, "Coherent Diversification Measures in Portfolio Theory: An Axiomatic Foundation," *Risks*, vol. 10, no. 11, 2022, doi: 10.3390/risks10110205.
- [33] S. Franz, A. Giroud, and I. Ivarsson, "Multinationals' value chain configuration for product diversification in emerging markets: Western firms in China," *Multinational Business Review*, 2023, doi: 10.1108/MBR-07-2022-0093.
- [34] L. Nguyen-Thi-Huong, D. Van Nguyen, and L. Xuan Tran, "Diversification, government support, and firm performance," *Cogent Business and Management*, vol. 10, no. 2, 2023, doi: 10.1080/23311975.2023.2215072.
- [35] H. Khan and J. M. Luiz, "Strategies for the declining printing industry: Diversification, consolidation, and internationalisation," *South African Journal of Business Management*, vol. 54, no. 1, 2023, doi: 10.4102/sajbm.v54i1.3563.
- [36] D. Essuman, D. Owusu-Yirenkyi, W. T. Afloe, and F. Donbesuur, "Leveraging foreign diversification to build firm resilience: A conditional process perspective," *Journal of International Management*, vol. 29, no. 6, 2023, doi: 10.1016/j.intman.2023.101090.
- [37] Z. Tao, "Competitiveness and complementarity of agricultural products between Thailand and China on a short-term basis," *Problems and Perspectives in*

- Management*, vol. 20, no. 3, pp. 425–436, 2022, doi: 10.21511/ppm.20(3).2022.34.
- [38] A. Martos, D. Jiménez, V. Ferrón, and F. J. Cortés, “Corporate social responsibility and export performance under stakeholder view: The mediation of innovation and the moderation of the legal form,” *Corp Soc Responsib Environ Manag*, vol. 30, no. 1, pp. 248–266, 2023, doi: 10.1002/csr.2352.
- [39] A.-K. E. Onjewu, F. Olan, R. B.-B.-B. Nyuur, S. Paul, and H. T. T. Nguyen, “The effect of government support on Bureaucracy, COVID-19 resilience and export intensity: Evidence from North Africa,” *J Bus Res*, vol. 156, 2023, doi: 10.1016/j.jbusres.2022.113468.
- [40] V. Hernández, M. J. Nieto, and A. Rodríguez, “Home country institutions and exports of firms in transition economies: Does innovation matter?,” *Long Range Plann*, vol. 55, no. 1, 2022, doi: 10.1016/j.lrp.2021.102087.
- [41] A. Ključnikov, M. Civelek, V. Krajčík, P. Novák, and M. Červinka, “Financial performance and bankruptcy concerns of SMEs in their export decision,” *Oeconomia Copernicana*, vol. 13, no. 3, pp. 867–890, 2022, doi: 10.24136/oc.2022.025.
- [42] K. Hossain, K. C. Soon, I. B. Abdul, A. B. Idris, M. N. Alam, M. A. Rahman and N. Mohd, “Impact of innovativeness, risk-taking, and proactiveness on export performance in a developing country: evidence of qualitative study,” *RAUSP Management Journal*, vol. 57, no. 2, pp. 165–181, 2022, doi: 10.1108/RAUSP-01-2021-0002.
- [43] H. Panta, M. L. Devkota, and D. Banjade, “Exports and Imports-Led Growth: Evidence from a Small Developing Economy,” *Journal of Risk and Financial Management*, vol. 15, no. 1, 2022, doi: 10.3390/jrfm15010011.
- [44] G. Angori, C. Marzocchi, L. Ramaciotti, and U. Rizzo, “A patent-based analysis of the evolution of basic, mission-oriented, and applied research in European universities,” *Journal of Technology Transfer*, 2023, doi: 10.1007/s10961-023-10001-5.
- [45] V. Sibuyi and F. Emuze, “Reducing Pathogens in Municipal Projects,” *Journal of Engineering, Project, and Production Management*, vol. 13, no. 3, 2023, doi: 10.32738/JEPPM-2023-0025.
- [46] M. Belhaj Soulami and S. Loulidi, “Moroccan call centers operators’ work motivation and job satisfaction: An empirical and bidirectional analysis,” *Problems and Perspectives in Management*, vol. 21, no. 4, pp. 591–604, Dec. 2023, doi: 10.21511/ppm.21(4).2023.44.
- [47] E. Rangaswamy, N. Nawaz, S. B. S. Mohamed, and G. V. Joy, “A study on entrepreneurial innovation among entities in Singapore,” *J Innov Entrep*, vol. 13, no. 1, 2024, doi: 10.1186/s13731-024-00362-y.
- [48] D. K. Chanie, K. Malhotra, and M. Aggarwal, “Assessment of financial and social disclosure level of Ethiopian commercial banks,” *Humanit Soc Sci Commun*, vol. 11, no. 1, p. 402, Mar. 2024, doi: 10.1057/s41599-024-02804-0.
- [49] R. Pariona, A. Pacheco, F. Ccama, R. Reyes, and F. Lema, “Evaluation of Environmental Management and Conservation of Natural Resources in Tourism Enterprises in Ayacucho, Peru: Workers’ Perceptions,” *Diversity (Basel)*, vol. 15, no. 6, Jun. 2023, doi: 10.3390/d15060764.
- [50] A. Lotfata, M. Moosazadeh, M. Helbich, and B. Hoseini, “Socioeconomic and environmental determinants of asthma prevalence: a cross-sectional study at the U.S. County level using geographically weighted random forests,” *Int J Health Geogr*, vol. 22, no. 1, Dec. 2023, doi: 10.1186/s12942-023-00343-6.
- [51] N. M. Megits and D. Meyer, “An economic analysis of the impact of the russian war in Ukraine on the poland-u.s. trade,” *Journal of Eastern European and Central Asian Research*, vol. 10, no. 7, pp. 1135–1147, 2023, doi: 10.15549/jeeacar.v10i7.1426.
- [52] J. C. Montes, K. C. Vasquez, D. A. Ludeña, A. L. Pantaleon, J.C. Farias, F. Suarez, E. O. Escalona and M. A. Arbulu, “Market Diversification and Competitiveness of Fresh Grape Exports in Peru,” *Sustainability (Switzerland)*, vol. 16, no. 6, 2024, doi: 10.3390/su16062528.