

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES
Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ECONOMÍA



**“AGROEXPORTACION : ASPECTOS ECONÓMICOS Y SOCIALES
QUE SURGEN ALREDEDOR DE LAS ZONAS AGROEXPORTADORAS
EN EL PERÚ: 1990 - 2011”**

TÉSIS

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

PRESENTADO POR:

Bach: En Economía : Melva Lizeth Valdivia Muñoz

ASESOR

Eco. M. Cs. Luis Octavio Silva Chávez

CAJAMARCA - PERÚ

2014

DEDICATORIA

Dedico esta tesis principalmente a Dios, por haberme dado la vida y la salud y permitirme llegar hasta este momento tan importante de mi formación profesional, de igual manera a mis padres quienes han velado por mí durante este arduo camino para convertirme en una profesional.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar doy infinitamente gracias a Dios por darme y conservarme la vida, protegerme y guiarme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida y por darme la fuerza y valor para culminar esta etapa de mi vida.

Agradezco también el apoyo y la confianza que me han brindado mis padres, que sin duda alguna en el trayecto de mi vida me ha demostrado su amor, corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos.

Agradezco también por su apoyo a mi Asesor de Tesis Eco.
M. Cs. Luis Octavio Silva Chávez

Y por último a todas las personas que estuvieron con migo y me apoyaron.

PRESENTACIÓN

SEÑORES MIEMBRO DEL JURADO

El reglamento de grados y títulos de la Escuela Académico Profesional de Economía de la Facultad de Ciencia Económicas, Contables y Administrativas de la Universidad Nacional de Cajamarca, establece entre una de sus opciones para obtener el Título Profesional de Economista: elaborar, presentar y sustentar un trabajo de investigación; en tal sentido pongo a vuestra consideración para su dictamen y calificación, la tesis titulada: **“AGROEXPORTACION: ASPECTOS ECONÓMICOS Y SOCIALES QUE SURGEN ALREDEDOR DE LAS ZONAS AGROEXPORTADORAS EN EL PERÚ: 1990-2011”**

En el presente trabajo muestra como la agroexportación genera empleo e incrementa los niveles de ingreso en las zonas donde las empresas realizan sus actividades de producción de productos agrícolas destinadas al mercado externo.

Por lo expuesto líneas arriba, asumiré con interés, humildad y sobre todo con mucha responsabilidad, las críticas, observaciones y sugerencias para que el informe final siga su curso de perfectibilidad.

La autora

INDICE

CAPÍTULO I:

PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1.1 El Problema de Investigación.....	01
1.1.1 Selección y delimitación del problema.....	01
1.1.2 Formulación del problema de investigación	02
1.1.3 Justificación del estudio	02
1.1.4 Limitaciones de la investigación	04
1.2 Objetivos de la Investigación.....	04
1.2.1 Objetivo general	04
1.2.2 Objetivos específicos	05
1.3 Marco Teórico.....	05
1.3.1 Antecedentes del problema.....	05
1.3.2 Bases Teóricas	06
1.3.2.1 Las Teorías del Comercio Internacional.....	06
1.3.2.2 Ventajas y desventajas del comercio internacional.....	14
1.3.2.3 Comercio exterior y pobreza.....	15
1.3.2.4 Comercio Exterior e Ingresos.....	17
1.3.2.5 Rasgos estructurales de la Agricultura Peruana.....	19
1.3.2.6 Los tipos de agricultura que existen en el país.....	22
1.3.3 Glosario de término Básicos.....	30
1.4 Hipótesis.....	33
1.4.1 Operacionalización de las variables.....	33
1.5 Metodología de la Investigación.....	34
1.5.1 Tipo de Investigación.....	34
1.5.2 Métodos de Investigación.....	34
1.5.3 Técnicas de investigación.....	35

CAPÍTULO II

LA AGROEXPORTACION EN EL PERÚ

2.1 Hechos Estilizados.....	36
2.1.1 Las Exportaciones Peruanas.....	40
2.2 Agroexportación en el Perú.....	46
2.2.1 Exportaciones Agrícolas y Agroexportación.....	47
2.2.2 Principales Productos de Agroexportación.....	50
2.2.3 Perfil de los productos de Agroexportación.....	54
2.2.4 Mercados Externos y Acuerdos Comerciales.....	70
2.2.5 Política Sectorial.....	72
2.3 La Libertad e Ica: Dos Valles Agroexportadores Exitosos.....	75
2.3.1 Costa Norte: La Libertad.....	75
2.3.2 Costa Sur: Ica.....	76

CAPÍTULO III

GENERACIÓN DE EMPLEO Y NIVELES DE INGRESO EN LA AGROEXPORTACIÓN

3.1 Empleo Directo.....	78
3.2 Características De La Mano De Obra.....	81
3.3 Ingresos Y Condiciones Laborales.....	83
3.4 Empleo y pobreza rural.....	90

CAPÍTULO IV
ALGUNOS CASOS EMBLEMÁTICOS EN EL PERÚ

4.1 La Libertad: Espárragos.....	101
4.1.1 Actividad Productiva Y Exportaciones.....	102
4.1.2 Características de las Empresas Agroindustriales.....	105
4.1.3 Niveles de Educación de la Mano de Obra.....	109
4.1.4 Ingresos y condiciones laborales.....	111
4.2 Ica: Uvas.....	114
4.2.1 Actividad Productiva Y Exportaciones.....	116
4.2.2 Mano De Obra Local Y Género	119
4.2.3 Ingresos Y Condiciones Laborales.....	122
CONCLUSIONES.....	125
RECOMENDACIONES.....	127
BIBLIOGRAFÍA.....	128
ANEXOS.....	132

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1.	PBI POR SECTORES: 1990-2012	20
Gráfico N° 2.	TAMAÑO DE LAS ACTIVIDADES AGROPECUARIAS.....	22
Gráfico N° 3.	PERÚ: PBI 1990-2011.....	37
Gráfico N° 4.	PEA OCUPADA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD:2001	40
Gráfico N° 5.	PERU: EXPORTACIONES TRADICIONALES 1990-2011.....	41
Gráfico N° 6.	PERU: EXPORTACIONES NO TRADICIONALES 1990-2011....	42
Gráfico N° 7.	PERU: EXPORTACIONES 1990-2012.....	43
Gráfico N° 8.	PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN	
	AGROINDUSTRIALES.....	53
Gráfico N° 9.	AGROEXPORTACIONES APEC 2011.....	71
Gráfico N° 10.	EXPORTACIONES AGROPECUARIAS MERCOSUR.....	72
Gráfico N°11.	PEA OCUPADA SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD 2009-2012.....	78
Gráfico N°12.	PERÚ: REMUNERACION MÍNIMA VITAL.....	85
Gráfico N°13.	PERÚ: EVOUCION DEL INGRESO LABORAL PROMEDIO.....	91
Gráfico N°14.	ESTRUCTURA PRODUCTIVA.....	115
Gráfico N°15.	PERÚ: PRODUCCIÓN NACIONAL DE UVA AÑO 2007.....	116

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1. DISTRIBUCIÓN DE LA PEA OCUPADA SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL 2011.....	39
Cuadro N° 2. EXPORTACIONES NO TRADICIONALES: PRINCIPALES DESTINOS.....	45
Cuadro N° 3. EXPORTACIONES AGRÍCOLAS TOTALES.....	48
Cuadro N° 4. REMUNERACION MINIMA VITAL (RMV) TRABAJO AGRARIO Y ACUICOLA.....	84
Cuadro N° 5. INCIDENCIA Y DISTRIBUCIÓN DE LA POBREZA EN EL PERÚ: 2001-2010 POBREZA TOTAL.....	96
Cuadro N° 6. INCIDENCIA Y DISTRIBUCIÓN DE LA POBREZA EN EL PERÚ: 2001 2010 POBREZA EXTREMA.....	97
Cuadro N° 7. EMPLEO DE LOS HOGARES RURALES 2010.....	99
Cuadro N° 8. INGRESO DE LOS HOGARES RURALES 2010.....	100
Cuadro N° 9. SUPERFÍCIE COSECHADA DE UVA: 2010.....	117

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación analiza la agroexportación en el Perú considerando los aspectos económicos y sociales que surgen en las zonas donde las empresas dedicadas a la actividad agrícola para exportación se instalan. El aspecto económico y social se analiza a través de las variables empleo y niveles de ingresos, debido a que el auge de la agroexportación en la economía peruana genera un impacto en las condiciones económico-sociales de la sociedad.

El objetivo de la investigación es analizar e interpretar el fenómeno económico y social de la agroexportación que surgió en el Perú durante el período 1990-2011 y determinar efectos en las zonas agroexportadoras de estudio.

La actividad agroexportadora del País ha tenido una dinámica sin precedentes en las dos últimas décadas, se evidencia una mayor inversión en las actividades agroexportadoras, nuevas empresas ingresan en esta actividad, así como las áreas cultivadas se expanden debido a que la demanda internacional es creciente por estos productos.

Se tiene un modelo de desarrollo agrícola internacional nuevo, con rasgos tradicionales y modernos de producción agrícola. Este dinamismo debe ser aprovechado para beneficiar a los agentes económicos, el mecanismo de transmisión debe ser el empleo y los niveles de ingreso. La agroindustria por su naturaleza es intensiva en mano de obra en todas las etapas de su cadena productiva por lo que la generación de empleo debe ser sostenido y con condiciones laborales aceptables. Es así que se analiza el empleo y el ingreso de la mano de obra, sus condiciones de temporalidad, las condiciones laborales, las condiciones de vida de la población local, el impacto de las actividades económicas relacionadas con otras actividades económicas.

En el Perú, la costa ha sido la zona favorable por excelencia para el desarrollo de este boom agroexportador, por lo que la investigación ha escogido dos regiones que lideran este auge agroexportador: La Libertad e Ica, con sus productos emblemáticos: espárragos en La Libertad y uvas en Ica.

El presente trabajo de investigación busca identificar y analizar variables y determinantes que permitan potenciar los efectos favorables del dinamismo de la agroexportación en el empleo e ingresos.

El trabajo de investigación se divide en cuatro capítulos: el Capítulo I contiene la selección, delimitación y planteamiento del problema de investigación, la correspondiente justificación, el objetivo general, los objetivos específicos y el marco teórico en el que se inscribe nuestra investigación científica.

El capítulo II incluye los hechos estilizados de la economía peruana, la evolución de las exportaciones peruanas con sus componentes exportaciones tradicionales y no tradicionales, la agroexportación en el Perú durante el período 1990-2012.

El Capítulo III analiza la generación y los niveles de ingreso en la agroexportación, las características del empleo en la agroindustria, los niveles de ingreso y las condiciones laborales, la dimensión de la pobreza en las dos regiones estudiadas.

El capítulo IV se hace el estudio de las dos regiones emblemáticas de la agroexportación en la economía peruana: La Libertad e Ica, con sus dos productos de agroexportación: espárragos y uva, determinando sus actividades productivas y sus niveles de exportación, niveles de empleo.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1.1 EL PROBLEMA

1.1.1 SELECCIÓN Y DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

En el Perú la actividad exportadora ha crecido significativamente en las dos últimas décadas, en especial en sus productos agrícolas no tradicionales. En un contexto de apertura comercial generalizada y de creciente dinamismo de la actividad económica cabe preguntarse cuánto de ese crecimiento económico y exportador ha elevado el bienestar de la población. En términos económicos, se esperaría que este dinamismo económico y comercial se trasladara al resto de la economía a través de mayor empleo directo e indirecto, mayores ingresos y, en última instancia, de menor pobreza. Al parecer tales efectos no están necesariamente garantizados. Además, dadas las características del nuevo modelo de acumulación vía el comercio agroindustrial, es destacable el surgimiento de efectos diferenciados en empleo, ingresos y condiciones laborales en general.

Diversos factores han jugado a favor de los productos peruanos en el mercado mundial, que han llegado a posicionarse en el primer lugar en casos como el de los espárragos en 2008. Estamos frente a un modelo de desarrollo agrícola internacional nuevo, aunque con rasgos convencionales, que se constituye en una forma moderna de vínculo vía comercio internacional. ¿Cómo aprovechar este dinamismo para trasladarlo a la población en general, a los agentes económicos del país? para que estos efectos sean sostenibles, evidentemente el mecanismo tiene que ser el empleo, sea este directo o indirecto, pero sostenido y en condiciones laborales aceptables. Al respecto, la

agroindustria es promisoría, por la naturaleza intensiva en mano de obra prácticamente en todas las etapas de su cadena productiva directa e indirectamente. En el caso peruano, la costa ha sido la zona favorable por excelencia para el desarrollo de este *boom agroexportador*.

El horizonte de estudio abarca los años comprendidos entre 1990 y 2011 y se consideraran dos valles agroexportadores exitosos: La Libertad e Ica.

1.1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuáles son los aspectos Económicos y Sociales que surgen alrededor de las zonas agroexportadoras en el Perú: 1990 - 2011?

1.1.3 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

La crisis económica generalizada que vivió el Perú durante la década de los 80 puso de manifiesto el agotamiento definitivo del modelo de desarrollo de crecimiento cerrado¹, basado en el proteccionismo excesivo, que alentaron una industrialización ficticia y descuidaron las potencialidades del sector agropecuario. A partir de los inicios de los 90 se dio un proceso de cambios estructurales en la economía, el presidente Fujimori puso en marcha programas de shock y adoptó un paquete de medidas de estabilización y ajuste basado en la liberalización económica, privatización y desregulación. La Reforma de la apertura comercial externa se inició en agosto de 1990, las restricciones cuantitativas fueron virtualmente eliminadas, al reducirse el número de partidas de importaciones prohibidas de 539 a 25 y suspenderse la exigencia previa y los dictámenes de no competencia. Se llevó a cabo la reestructuración del Arancele General de Aduanas, al establecerse un sistema de tres tasas arancelarias: 15% aplicable a los bienes intermedios,

¹ Tras el proceso hiperinflacionario de 1990, el Perú había encabezado el comercio y las normas de inversión proteccionistas dentro del Pacto Andino.

25% a los bienes de capital y 50% a los bienes de consumo². Hacia el mes de marzo de 1991, las barreras no arancelarias habían sido desmanteladas y se había establecido una estructura impositiva dual bajo la cual el 87% de las partidas estaba sujeto a un arancel de 15% y el resto a un arancel del 25%. En este sentido, el Perú se había sumado rápidamente a otros países de mercados emergentes en la región, donde la liberalización unilateral del comercio se había adoptado como una herramienta para promover la estabilización macroeconómica.

La ventaja que tiene el Perú, concordante con su ubicación geográfica, hace factible producir durante todo el año diversidad de productos agrícolas, esto permite vislumbrar que el país tiene un potencial mundial en las exportaciones de productos agropecuarios. El desarrollo de la agroexportación es un elemento clave para la transformación económica del Perú, específicamente, en lo que se refiere a la capacidad de generar ingresos y empleo. La agroexportación juega un rol fundamental en la economía nacional en los siguientes aspectos:

- Genera empleo descentralizado, contribuyendo a disminuir los flujos migratorios a las ciudades.
- Incrementa los niveles de ingreso y el nivel de vida de las regiones.
- Genera divisas.
- Desarrolla nuevas actividades industriales y de servicio que agregan valor a la producción agrícola generada inicialmente.
- La biodiversidad: el Perú representa 83 zonas de vida de las 114 reconocidas mundialmente, esto permite aprovechar económicamente cualquier planta o animal y nos asegura cierta exclusividad en la producción de determinados cultivos y variedades.

² Seminario Bruno, "Reformas Estructurales y Políticas de estabilización", pgs. 122 y 123. 1995

El propósito de la presente investigación es dar a conocer como se ha desarrollado la agroexportación desde el año 1990 hasta el 2011, dentro del marco implementado de las reformas estructurales aplicadas por los distintos gobiernos de turno. Asimismo, la investigación busca, en última instancia, identificar variables y determinantes que permitan analizar los efectos favorables de la agroexportación en el empleo y niveles de ingresos, como posible forma de reducir la pobreza.

Su estructura y contenido servirá a estudiantes y otros profesionales, como base para elaborar otros trabajos de investigación relacionados con nuestro tema.

1.1.4 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Una gran limitación, para el presente trabajo de investigación, es que no se cuenta con información homogenizada, trabajamos con fuentes de información secundaria publicada por distintas instituciones públicas: Ministerio de Agricultura, Banco Central de Reserva (BCRP), Instituto Nacional de Estadística (INEI), e instituciones privadas: Centro de Investigaciones Económicas y Sociales (CIES), Instituto de Estudios Peruanos (IEP).

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

La presente investigación tiene como finalidad analizar los aspectos Económicos y Sociales que surgen alrededor de las zonas agroexportadoras en el Perú: 1990 - 2011.

1.2.2 Objetivos Específicos.

- Establecer la fundamentación teórica del comercio de agro exportación en el Perú para los años 1990 -2011.
- Describir y analizar la generación de empleo y el nivel de ingresos en la agroexportación de la economía peruana en el período de estudio.
- Describir algunos casos emblemáticos de empresas agroexportadoras en el Perú.

1.3 MARCO TEÓRICO

1.3.1 Antecedentes del problema

Dávila Silva Luz y Herrera Díaz Jairo³, en su investigación sostienen que los factores limitantes para exportar, inciden sobre todo en el costo de comercialización del producto, esto debido principalmente a la mala calidad de la infraestructura vial de nuestro departamento y de la infraestructura nacional que une al principal puerto internacional (Puerto del Callao), que es donde se centralizan la mayoría de las operaciones de exportación, así como también la burocratización en materia aduanera que incrementa el tiempo y costo de las operaciones.

El financiamiento al agricultor en los últimos años ha sido y sigue siendo un gran problema, debido a que es escaso, costoso, y debido a que la producción agrícola no es rentable por lo que no responde para financiar la producción.

³ Dávila Silva Luis y Herrera Díaz Jairo. 2004. "Problemática para incursionar en la Exportación de productos Agrarios del Departamento de Cajamarca". Tesis para optar el título profesional de Contador Público. Universidad Nacional de Cajamarca.

Camacho Ramírez Juan Carlos y Odiaga Quevedo Demetrio Antonio⁴, en su investigación plantean que en el período 1995-2004, no obstante haberse incrementado nuestras exportaciones en términos absolutos, pasando de 889.4 millones de dólares a 1195 millones de dólares, las importaciones de los países miembros de la ALADI se incrementaron más rápidamente, pasando de 2530.8 millones de dólares a 3028 millones de dólares, dando como resultado una balanza comercial negativa en todo el período de estudio de -1641.4 millones de dólares en 1995 a -1833 millones de dólares en el 2004.

Para el período 1995-2000 el, intercambio comercial del Perú con los países miembros de la ALADI fue creciente durante los primeros años incrementándose en un 5.7% y en 13.6% en los años 1996 y 1997. En los años siguientes (bienio 1998-1999) se registró una caída significativa de alrededor del 13% en ambos años; recuperándose el intercambio comercial en el año 2000 con un crecimiento del 28.1%. Y a tasa menores entre el 2001 y 2004.

1.3.2 Bases Teóricas

1.3.2.1 Las Teorías del Comercio Internacional

El Mercantilismo

El mercantilismo⁵ es el conjunto de ideas económicas que consideran que la prosperidad de una nación-estado depende del capital que pueda tener. El capital, está representado por los metales preciosos (oro y plata) que el

⁴ Camacho Ramírez Juan Carlos y Odiaga Quevedo Demetrio Antonio. 2006. "Evolución del Comercio Exterior Peruano y el Proceso de Integración Latinoamericana en la Experiencia ALADI (1995-2005)". Tesis para optar el título profesional de Economista. Universidad Nacional de Cajamarca.

⁵ Este pensamiento económico se desarrolló entre los siglos XVI y XVII en Europa. Sus representantes son Jean Bodin, Antoine de Montchrétien, William Petty, Jean Baptiste Colbert.

estado tiene en su poder. Los metales preciosos se incrementan mediante una balanza comercial positiva con otras naciones (que las exportaciones sean superiores a las importaciones). El mercantilismo sugiere que el gobierno dirigente de una nación debería buscar la consecución de esos objetivos mediante una política proteccionista sobre su economía, favoreciendo la exportación y desfavoreciendo la importación, sobre todo mediante la imposición de aranceles

En el aspecto económico, la doctrina mercantilista plantea en conseguir una balanza comercial superavitaria, es decir, que las exportaciones superasen a las importaciones. Esta política se derivaba en que la riqueza se medía en términos de oro y plata. Los países podían aumentar su riqueza por tres vías:

- Extrayendo metales preciosos de su territorio.
- Obteniéndolos de las colonias.
- Mediante el comercio internacional.

Si un país exporta más de lo que importa, y los pagos se efectúan con metales preciosos, como era el caso en esa época, entonces dicho país consigue metales preciosos por el excedente comercial alcanzado. Por el contrario, un déficit comercial genera una pérdida de metales preciosos y, en consecuencia, un empobrecimiento del país.

Escuela Clásica⁶.

Teoría de las ventajas absolutas

Adam Smith, en la “La Riqueza de las Naciones”, emprende un ataque frontal contra el proteccionismo mercantil, originando así “*la teoría clásica del comercio Internacional*”. Parte del concepto de libertad natural para aludir al conocido mecanismo de la mano invisible.

⁶ Doctrina más influyente en la ciencia económica, cuyos principales exponentes son: Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus, John Stuart Mill, entre otros más reconocidos economistas. Su comienzo se nota en 1776 con la publicación de la gran obra de Smith “Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”.

La naturaleza de los beneficios proporcionados por el comercio exterior se obtiene por dos vías:

- La salida del excedente: según la cual el comercio internacional supera la estrechez del mercado nacional y brinda la posibilidad de exportar la producción no absorbida por el mercado interno.
- Productividad: la cual establece que el comercio internacional, al ampliar la extensión del mercado, promueve el incremento de la productividad mediante la división del trabajo.

Su principal aporte a la teoría del comercio internacional fue el de **las ventajas absolutas**.

Teoría anunciada por Adam Smith (1723-1790), según la cual cada país se especializa en producir aquellas mercancías para las que tenga ventaja absoluta, medida ésta por el menor coste medio de la producción en términos de trabajo con respecto a los demás países. De este modo, al seguir este principio todos los países saldrían ganando con el comercio y se lograría la misma eficiencia a nivel internacional. En esta teoría, Adam Smith trató de generalizar el principio de la división del trabajo al marco internacional.

Las ventajas de este intercambio mutuo es que cada país se especializa en un solo bien. Las ganancias del comercio se demuestran en términos del ahorro de la mano de obra y/o en el aumento en la producción global. El comercio definido por Smith dependía en su totalidad de que un país tuviera ventaja absoluta en producción.

Teoría de las ventajas comparativas

David Ricardo y John Stuart Mill, son los dos nombres que aportaron a la teoría del comercio internacional: valores internacionales, costos

comparativos, demanda recíproca y mecanismo de ajuste de la balanza de pagos.

La principal aportación de Ricardo a la teoría del comercio internacional consiste en la teoría de las ventajas comparativas.

Según David Ricardo, puede afirmarse que las ganancias del comercio son válidas aun cuando un país no tenga ventaja absoluta sobre otro. Siempre que los precios relativos de los productos intercambiados difieran, puesto que un país podía ser relativamente más eficiente que otro en un producto determinado; situación a la que denomino principio de la ventaja comparativa.

La ley de la ventaja comparativa en términos de costos de oportunidad dice que el costo de un bien es la cantidad de un segundo bien a cuya producción debe renunciarse con el fin de liberar factores de producción o recursos en una cantidad apenas suficiente para producir una unidad adicional del primer bien.

Las ventajas comparativas de los productos agroalimentarios del Perú se sustentan principalmente en las condiciones naturales del país, caracterizadas principalmente por la gran diversidad de ecosistemas, climas, especies y la disponibilidad de recursos hídricos. El Perú cuenta con las siguientes ventajas comparativas⁷:

- Muchos sistemas favorables. Diversidad de pisos ecológicos y de recursos naturales.
- Cercanía a la Línea Ecuatorial que asegura intensa radiación solar propicia para la alta calidad de los productos.
- Climas bastante estables.

⁷ Ministerio de Agricultura. Portal Agrario: "Como Exportar".

- La costa es el único trópico seco en el mundo, con clima estable y condiciones de invernadero natural.
- Larga temporada de cosecha.
- Agricultura de riego en la costa.
- Disponibilidad de mano de obra
- Bajo costo de la tierra.

Escuela Neoclásica⁸

Rompe con su predecesora en la sustitución de la teoría del valor-trabajo por una teoría del valor basada en la utilidad de los bienes y en el modelo del equilibrio general. Su principal aporte constituye la elaboración de un modelo de especialización internacional: el modelo de especialización en factores de producción, denominado modelo de Heckscher – Ohlin. Plantea que los países se especializan en la producción de bienes que incorporen el factor de producción más abundante de cada país. Así, los países en desarrollo, con abundancia de mano de obra y recursos naturales, deben especializarse en la producción de bienes intensivos en trabajo y en recursos naturales.

Teoría de Heckscher – Ohlin

Esta teoría contempla los siguientes supuestos (Ohlin, 1971)⁹.

- Para producir un determinado bien se usa la misma técnica y tecnología en los diferentes países.
- No existe barrera al comercio, asumiendo un mercado de competencia perfecta de bienes, pues la presencia o ausencia de esta condición puede modificar los principios básicos del comercio.

⁸ La economía Neoclásica se formó a partir de 1870 a 1910. Sus máximos representantes son William Stanley Jevons y Alfred Marshall.

⁹ Ohlin, Bertil. "Comercio Interregional e Internacional", Barcelona, Oikos, 1971.

- Se asume la no-movilidad interregional de los factores, lo cual garantiza que existan diferentes dotaciones de factores productivos entre países lo que trae ventajas en la producción de los bienes que utilizan el factor abundante en la economía.
- Existe perfecta movilidad de factores dentro del País.

La teoría Heckscher – Ohlin (1933) se enfoca en la diferencia de la dotación de factores entre países, por la intensidad que se usan estos factores para producir mercancías. El comercio internacional tiene lugar cuando la ley de los costos comparativos opera, o sea cuando existen diferencias en los costos de producción; dichas diferencias se expresan en términos del factor abundante de la economía, de esta forma un país tiene una ventaja en la producción de bienes que requiere el factor abundante en la economía.

Existe una relación de causalidad de las diferencias de los costos de los factores de producción sobre las diferencias de los precios de los bienes. Las ventajas en la producción inciden en la formación de los precios porque la diferencia en la escasez relativa de los factores, ocasiona desigualdades en los precios relativos de los factores de producción y en consecuencia, de los bienes. Es así como, los precios de algunos bienes serán más bajos en un país que en otro. (Ohlin, 1933:30).

La nueva Teoría del Comercio Internacional

A finales de los años 70 varios autores plantearon modelos de comercio internacional que incluían elementos dinámicos tales como las economías de escala, la competencia imperfecta o la existencia de externalidades. Afirmaban que las economías de escala operaban en el comercio intraindustrial, mientras que el comercio interindustrial se podía seguir explicando por las ventajas comparativas. La consecuencia sería que la nueva teoría es relevante para el comercio entre países desarrollados, cuyo

comercio es en gran medida intraindustrial, mientras que el comercio Norte-Sur podía seguir siendo explicado por las ventajas comparativas.

Estudios sobre exportaciones no tradicionales en el Perú

Daniel Schydrowsky¹⁰ (1983) analiza tres determinantes del valor de las exportaciones no tradicionales que son:

- Las tasas CERTEX¹¹
- El tipo de cambio real.
- Demanda del mercado interno.

Concluye que las exportaciones no tradicionales son sensibles a los instrumentos promocionales como el CERTEX, las cuales incrementan la rentabilidad de las empresas, porque son un mecanismo de fomento a las exportaciones.

Si la demanda interna se incrementa, entonces disminuye las exportaciones al destinarse mayor cantidad de la producción de bienes al mercado interno, mientras que si se da un decrecimiento de la demanda interna, conduciría a que los productores vendan sus bienes en el mercado internacional, en consecuencia, por lo antes mencionado concluye que la demanda interna tiene una relación inversa con las exportaciones.

Carlos Paredes (1988) hace un estudio para el sector manufacturero; en este estudio se construye una función de exportación del sector manufactura, en la cual se considera como principales variables explicativas; el precio relativo de las exportaciones y la incertidumbre respecto al tipo de cambio. Utilizando un modelo de serie de tiempo obtiene como resultado que la variable dependiente, nivel de exportaciones de

¹⁰ SCHYDROWSKY Daniel. "La Promoción de exportaciones no tradicionales en el Perú". (pág.23). 1983

¹¹ Certificados de reintegro tributario a las exportaciones no tradicionales. Son mecanismos de fomento a nuevos rubros de exportación, como las exportaciones no tradicionales.

manufactura, tiene una relación positiva con el precio relativo de las exportaciones y una relación negativa con la incertidumbre del tipo de cambio, mostrando de esta forma una inestabilidad en este sector

Mario Tello (1989). Considera que los instrumentos promocionales son un mecanismo determinante para incrementar el nivel de exportaciones, por lo que realiza un estudio entre los años 1970 – 1988, donde señala que los instrumentos promocionales se pueden clasificar en tres grupos; aquellos que inciden en los costos, aquellos que inciden en los factores internos, aquellos que inciden en los ingresos exportadores.

Mario Tello (2003) realiza una investigación acerca de la capacidad de exportación del Perú, donde los resultados estadísticos realizados muestran que la cantidad exportable del país reacciona ante 3 factores que son: la demanda interna, los términos de intercambio y el tipo de cambio real, que es el más importante según los autores antes mencionado, pero en este estudio tiene poca significancia; por otro lado la variación de la demanda interna está asociada negativamente con. Sostiene 4 objetivos estratégicos: desarrollo de la oferta exportable, desarrollo de mercados, facilitación del comercio y generación de una cultura exportable.

Ferrari (1990) realiza un estudio de las exportaciones peruanas, donde compara las exportaciones tradicionales con las no tradicionales e identifica los determinantes del comportamiento de las exportaciones a través de un modelo econométrico de serie de tiempo. Los resultados indican que las exportaciones peruanas tradicionales no han sido sensibles a las variaciones de la tasa de cambio real, en cambio las no tradicionales si lo han sido. ~

1.3.2.2 Ventajas y desventajas del comercio internacional

De acuerdo a una escuela de pensamiento (Sachs y Werner, 2005), la apertura es favorable para el crecimiento económico, según estos autores, los países más abiertos al comercio internacional crecen más que los menos abiertos. De esta manera, la reducción de la pobreza observada en las últimas décadas, el crecimiento económico y la creciente globalización del comercio, serian parte de un mismo fenómeno.

Sin embargo, hay otros economistas menos convencidos de las bondades del comercio internacional. Autores como Rodrik (1995), Stiglitz (2006), entre otros, advierten que las relaciones encontradas entre apertura comercial y crecimiento pueden ser espurias, debido a la dificultad de contar con un indicador exógeno de apertura comercial. Asimismo, dichos autores afirman que el liderazgo de las exportaciones, no la eliminación de las barreras comerciales, el que actúa como fuerza motora del crecimiento.

Si se considera la competitividad como habilidad para competir en os mercados tal como existen actualmente, las ganancias del comercio han sido significativamente superiores para los agricultores de países desarrollados y menores para los de países en desarrollo. Tweeten señala como principal causa de este resultado a las políticas comerciales de impuesto y de subsidios de todos los países que han frenada la subida de precios agrícolas.

Ventajas:

- A través del comercio internacional, los mercados se expanden, aumenta la especialización y mejoran las economías de escala.

- La producción, la renta y el empleo de un país se ven impulsados por su actividad exportadora.
- El consumo se incrementa a consecuencia de las transacciones internacionales.
- El comercio acentúa la competencia en los diferentes mercados, lo cual obliga a las empresas de cada país a reducir costes y precios y a modificar sus funciones de producción para incorporar nuevas tecnologías que afecten positivamente a sus costes y calidades
- Efecto más importante: La transmisión de tecnología.

Desventajas:

- Las ventajas comparativas son cambiantes y generan difíciles procesos de ajuste.
- La importancia creciente del comercio internacional de servicios hace aparecer nuevos problemas (por ejemplo, en el comercio de servicios financieros uno de los principales problemas es la desnacionalización del ahorro).

1.3.2.3 Comercio Exterior y Pobreza

La teoría convencional destaca los efectos positivos y negativos que el comercio exterior puede tener en el empleo e ingresos de la mano de obra. En los países en desarrollo, los efectos netos dependerán en buena medida de las características de su proceso de desarrollo, en especial de las características de sus mercados de trabajo. Y la pobreza subyacente entre los productores agrícolas también puede mitigar los efectos favorables del comercio. Es pertinente, entonces, preguntarse ¿cómo se vinculan comercio y empleo?

Se parte del supuesto de que la apertura comercial beneficia a todos los países, aunque haya ganadores y perdedores al interior de los mismos (Cagatay 2001), los que deben ser compensados vía políticas sociales y fiscales. Específicamente, sobre el empleo, Fontana (2007) sostiene que el comercio no es neutral al género y que los efectos de la apertura son contrapuestos. Con la apertura comercial, los precios relativos se modifican, lo que redistribuye los factores productivos entre sectores económicos. Dado que estos sectores usan los factores, y específicamente la mano de obra –femenina y masculina– con diferente intensidad, estos cambios inducirán también a variaciones en empleo e ingresos laborales en cada sector económico. Por tanto, el comercio puede reducir brechas de género en el mercado si los sectores que finalmente se expanden son intensivos en mano de obra femenina. Adicionalmente, la apertura, la inversión directa extranjera y la mayor competencia con el exterior pueden afectar las decisiones de las empresas en cuanto a salarios relativos, provisión de servicios sociales, actividad de microempresas locales, etc., entre trabajadores según género (Teodaro 2003). El impacto final de la apertura dependerá, de muchos otros factores, tales como desigualdades sociales, capacidades tecnológicas, habilidades, políticas macroeconómicas e industriales, geografía, infraestructura, etc.

Las mujeres se benefician más con la apertura en los países cuyas ventajas comparativas se da en actividades intensivas en mano de obra no calificada y abundante (Fontana 2007). Así, ocurre específicamente en las exportaciones agrícolas no tradicionales, donde las mujeres constituyen la mayor parte de la mano de obra. Según Williams (2003), las mujeres de países en desarrollo dependen de la agricultura, sea pequeña o comercial. Sin embargo, ellas son principalmente trabajadoras estacionales o de tiempo parcial. Otros

efectos asociados a la apertura son el cambio en la asignación del tiempo en los hogares, que afecta el trabajo de la mujer dentro y fuera del hogar, el control de sus ingresos, la canasta de consumo familiar, etc. La evidencia muestra que las mujeres que trabajan en exportaciones agrícolas tienen mayores ingresos y mejor control de los mismos a favor de sus familias

La apertura y las reformas institucionales han sido clave para el crecimiento nacional y regional, así como para reducir la pobreza, de modo que es indispensable que las políticas se orienten a mitigar los efectos adversos y a fortalecer las ganancias que pueden obtener las mujeres, tanto en empleo e ingresos (en sectores dinámicos y no solo informales) como en sus capacidades y relaciones sociales. Por el lado de las negociaciones internacionales, dado que los países en desarrollo han reducido sus barreras en mayor proporción que los principales jugadores del mercado mundial, ahora se requieren políticas para revertir esta situación. Los acuerdos regionales de comercio pueden fortalecer los beneficios de la apertura cuando van acompañados de políticas complementarias orientadas a atender disparidades locales previas. Así, la reducción de aranceles reduce ingresos fiscales que pueden reducir, a su vez, gasto social, aunque el mayor volumen de exportaciones puede generar ingresos locales y fiscales adicionales que mitiguen el efecto inicial.

1.3.2.4 Comercio Exterior e Ingresos

Si el comercio internacional favorece el crecimiento económico, entonces, contribuye al descenso de la pobreza. Pero, ¿cuál es el efecto del comercio internacional sobre la distribución del ingreso?

Para ver éste efecto, debe considerarse que en el Perú la inmensa mayoría de los pobres depende directa o indirectamente de las actividades

agropecuarias para su sustento. Si el comercio internacional beneficia en el agregado a la economía pero perjudica a los productores agropecuarios pobres, entonces, el comercio internacional puede empeorar la distribución del ingreso.

En términos agregados, se pueden distinguir dos tipos de actividades agropecuarias.

- Las actividades agropecuarias transables, de exportables o importables, donde los precios vienen determinados por los precios internacionales, el tipo de cambio y por los aranceles o subsidios, y los excesos de demanda u oferta se enfrentan con más importaciones o exportaciones.
- Las actividades agropecuarias no transables, que producen exclusivamente para el mercado interno y que no enfrentan a la competencia extranjera, donde la oferta está dada en el corto plazo y los precios son flexibles, se ajustan antes los excesos de demanda u oferta.

En este marco, una reducción de los aranceles a los bienes importados afecta no solamente a los precios de paridad de importación y exportación sino también a las distintas funciones de oferta y demanda de bienes agrícolas no transables.

Una reducción de los aranceles hace caer, en primer lugar, los precios de los bienes agropecuarios importables, lo cual beneficia a los consumidores, porque bajan los precios a los que acceden en los mercados; pero perjudica a los productores de bienes importables, al reducir el ingreso por ventas de dichos productores. Como los bienes agropecuarios transables son sustitutos con los bienes agropecuarios no transables (Hopkins, 1994), la reducción del precio de los importables hace caer la demanda por bienes

agropecuarios no transables, deprimiendo sus precios y afectando el ingreso de los agricultores productores de bienes no transables.

De esta manera, una apertura comercial puede perjudicar tanto a los productores agropecuarios de bienes importables, así como a los que producen bienes agropecuarios no transables, localizados principalmente en la Sierra Sur del Perú.

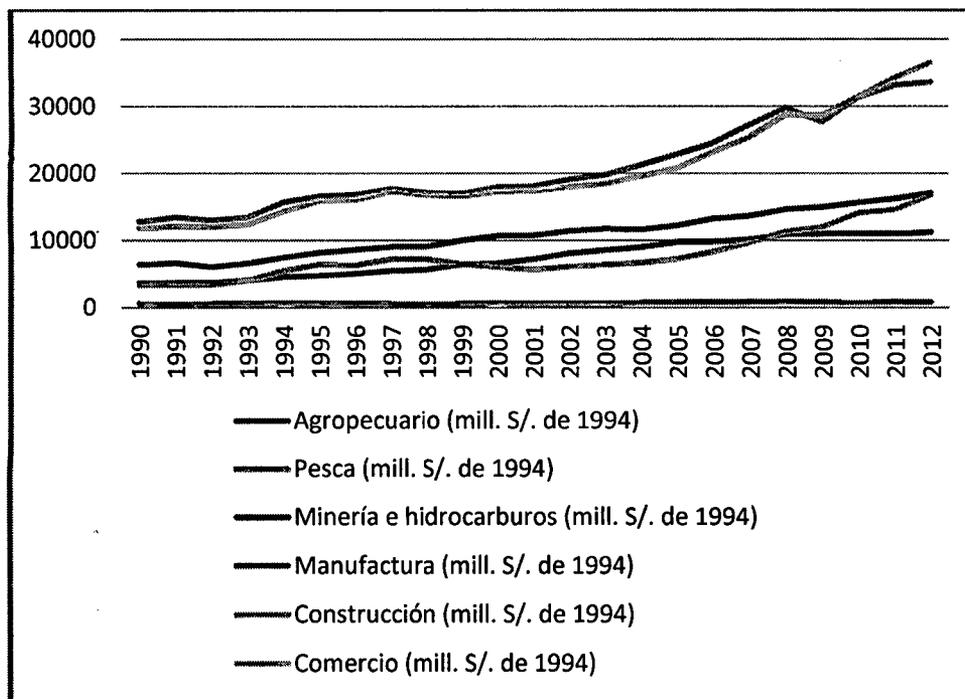
Los beneficiarios con la apertura a las importaciones serían los exportadores agropecuarios, pues la apertura puede abaratar el precio de sus insumos importados para el proceso productivo. La apertura también puede beneficiar a la economía agregada por sus efectos sobre la competitividad de las empresas y las externalidades positivas que gana la economía cuanto más abierta es.

1.3.2.5 Rasgos estructurales de la Agricultura Peruana

1) La Producción Agraria en Declive.

El PBI del sector agropecuario, actualmente tan solo representa el 7.6% del PBI nacional, que constituye la mitad de lo que fue hace cuatro décadas. Descenso productivo preocupante para el desarrollo nacional, si tomamos en consideración que este fenómeno económico-social, ocurre cuando las familias peruanas siguen dedicando el 45% de su presupuesto a la alimentación. A pesar de esta limitante en la generación de valor y de otras adversidades políticas, económicas y sociales, la agricultura peruana, juega sin embargo, un rol fundamental en el desarrollo del país, porque de este sector dependen directamente por lo menos, un tercio del total de la población (27 millones de habitantes); en términos de empleo absorbe cerca del 30% de la Población Económicamente Activa (PEA, cerca de 12 millones); y sigue siendo, el soporte básico de alimentación local, regional y nacional.

GRÁFICO N° 1
PBI POR SECTORES: 1990-2012
(Millones de US\$)



FUENTE: BCRP, Estadísticas Económicas, Series Estadísticas: 1990-2012.
 Elaboración de la autora.

2) Producimos los alimentos básicos de la humanidad y poseemos una gran diversidad de cultivos y crianzas.

De los cultivos más importantes para alimentación humana, el Perú produce masivamente, como es el caso de la papa que se cultiva en la sierra y la costa (con 330 variedades reconocidas), del maíz que se cultiva en la sierra y la selva (amiláceo y duro, con más de 300 variedades) y el arroz que se cultiva en la costa y la selva; así como tenemos condiciones para ampliar la producción del trigo, en sus distintas variedades; que se cultivan en 19 regiones de las 25 que existen en el país, principalmente en los valles interandinos.

A estos cultivos hay que añadir la gran variedad de: hortalizas (espárragos, cebolla, tomate); tubérculos (además de la papa, producimos la yuca, el camote); menestras (variedades de frijoles); frutas (650 especies , entre ellas, el mango, uva, limón); cultivos industriales (azúcar, café, algodón, palma aceitera); los granos andinos de alto valor proteico (quinua, maca, tarwi, kiwicha y otros); y cerrando este círculo agrícola, producimos la hoja de coca.

3) La predominancia de la pequeña producción en la nueva tenencia de la tierra.

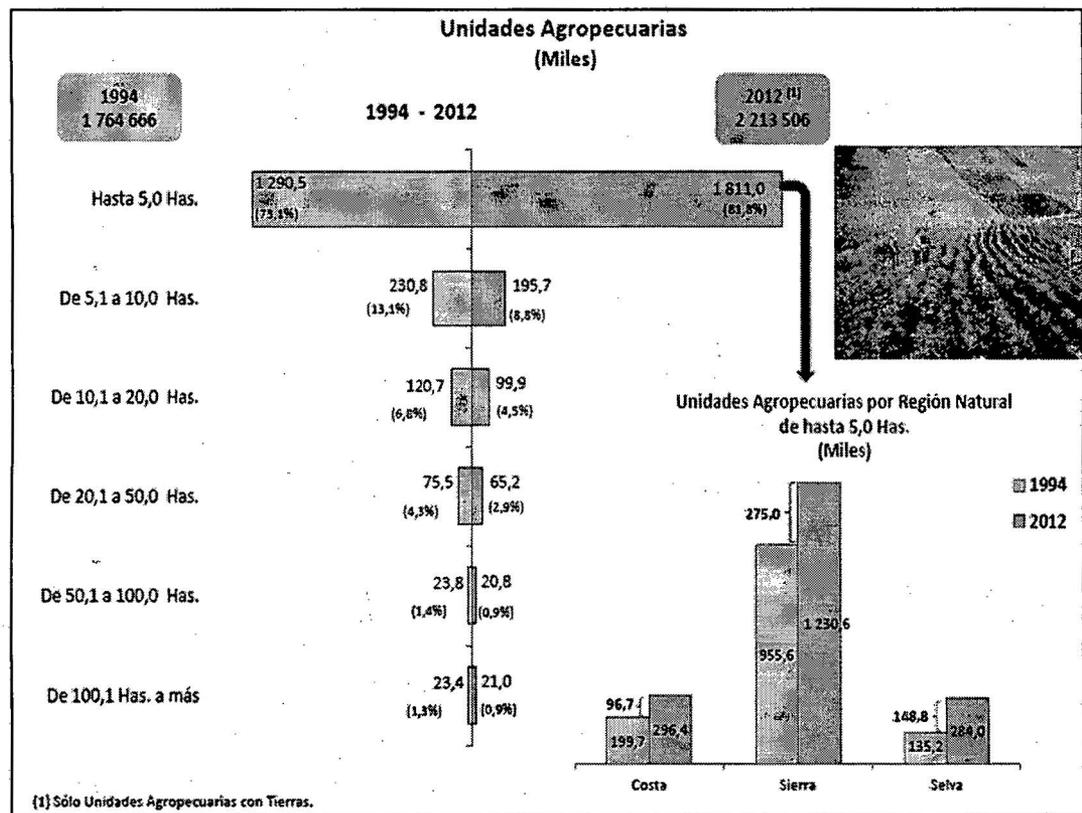
En las últimas 4 décadas del siglo XX, como fruto de la reforma agraria (1969), se ha producido una gran transformación de la estructura de la propiedad y tenencia de la tierra.

Se puede señalar con pertinencia que en el Perú - a diferencia de otros países - no hay latifundio; y lo que en la actualidad prevalece, es la predominancia de la pequeña producción en Unidades Agropecuarias (UAs) de 5 Has.

Según el Censo Nacional Agropecuario del 2012 las unidades agropecuarias que existen en el país son 1811 que representa el 81.8% con respecto al total nacional, tal como nos muestra el siguiente gráfico.

GRÁFICO N° 2

TAMAÑO DE LAS UNIDADES AGROPECUARIAS



FUENTE: INEI. IV Censo Nacional Agropecuario-2012.

1.3.2.6 Los tipos de agricultura que existen en el país.

La agricultura peruana tiene como punto de partida la diversidad, es decir, no es una sola unidad y existen diversas agriculturas que varían según el piso ecológico, el mercado que abastecen y que han dado lugar a diversas maneras de organizar el territorio. Sin embargo, se puede hacer una tipología general que corresponde a otro rasgo estructural de la agricultura peruana.

1) Agricultura que destina su producción al mercado externo.

Características:

- a) A diferencia de décadas pasadas en las que la agroexportación se concentraba en el azúcar, algodón y lanas; ahora fruto de una

nueva relación entre la industria y la agricultura en los marcos de un nuevo orden agrícola mundial, de cambios científicos - tecnológicos que generan en los laboratorios los sustitutos y los Organismos Genéticamente Modificados (OGMs - semillas), que han dado lugar a una nueva división internacional del trabajo; **la agro exportación peruana, se concentra en aquellos productos que no producen los países desarrollados y que tienen una demanda específica (los llamados nichos de mercado). Así, desde estos parámetros de intercambio, actualmente los productos estrella son el espárragos, frutas (uvas y mangos), cebollas y otros;** a las cuales hay que incorporar la exportación tradicional del café, que sigue constituyendo el producto de exportación de mayor trascendencia.

- b) Este tipo de agricultura viene creciendo, tiene algunos niveles de innovación tecnológica y es la única que ofrece rentabilidades y beneficios que fundamentalmente se concentran en los eslabones superiores de las cadenas agroexportadoras, aunque varían según los ciclos de los precios internacionales. Sin embargo, esta agricultura de exportación no tradicional, que en lo fundamental sigue siendo de producción primaria con escaso valor agregado, tiene un débil impacto en el desarrollo de la agricultura peruana, ya que sólo comprometen a 70 mil hectáreas de más de dos millones y medio que se cultivan anualmente en el país y sus beneficiarios (empresas agro exportadoras), solo constituyen el 0.17 % del total que existen en el país.

- c) Se encuentra liderado por la organización empresarial agroexportadora, cuyos núcleos de dirección están dispuestos a sacrificar a cualquier precio la agricultura interna del país para

conseguir ventajas en los mercados externos (APTDEA¹² y ahora en el TLC). En este tipo de agricultura se encuentra también una importante capa de pequeños productores, que están ubicados en los eslabones inferiores de las llamadas cadenas agroexportadoras. En los últimos tiempos vienen crecientemente fortaleciendo su organización gremial, una de cuyas finalidades es cambiar las condiciones de sobre explotación y de inequidad, que sufren en estas cadenas. Un ejemplo de ello, es la lucha de los productores algodoneros con la finalidad de frenar la importación del algodón subsidiado norteamericano y su batalla contra las desmontadoras y las empresas textiles, que siempre buscan pagarles el precio más bajo.

2) Agricultura cuya producción se destina a los mercados urbanos del país.

Sus características básicas, son:

- a) Está comprometida en la producción de alimentos de consumo masivo urbano como azúcar, arroz, hortalizas, papa, cebollas, frutas, leche, carnes, entre otros; y en la producción de insumos para la agroindustria, aunque cada vez en menor proporción. Se ubica principalmente en la costa y en menor medida la en selva y en la sierra. Este tipo de agricultura ha venido creciendo en el curso de las últimas décadas, ha realizado esfuerzos inconclusos de innovación tecnológica; y desde 1989 a la fecha, su rentabilidad es cercana a cero, por la caída sistemática de los precios en chacra. Su evolución depende de los ciclos de la economía en

¹² La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA), fue un sistema de preferencias por los cuales Estados Unidos otorgaba acceso libre de aranceles a una amplia gama de las exportaciones de los países andinos, como una compensación económica por la lucha contra el tráfico de drogas. Fue promulgada el 31 de octubre del 2002.

general, que como se sabe tiene fases de expansión y de recesión; y por ello, al igual que el conjunto de la agricultura, es bastante sensible a la evolución de la capacidad adquisitiva de la población.

- b) Se le conoce también con el nombre de agricultura comercial y en esa medida, compite en primera línea con las importaciones de alimentos y de insumos agropecuarios. Se encuentra también enfrentada por el control del mercado de insumos agropecuarios con una agroindustria monopólica procesadora de alimentos y que es alta y crecientemente dependiente de insumos que provienen de la importación subsidiada. Desde la década de los 90s hasta la fecha, no sólo esta acosada y sufre los estragos de las importaciones subsidiadas; sino que no cuentan con políticas sectoriales sostenidas que mejoren los precios en chacra y que reduzcan los costos productivos, sobre todo de los pequeños productores.

Es bueno hacer notar, que los estragos que producen las importaciones subsidiadas como sustitutos directos a la producción nacional del azúcar, los lácteos y el arroz, son menores respecto a otros productos de este tipo de agricultura. Por un lado, debido a que han contado con un nivel de protección parcial que se deriva del arancel Ad Valoren (AV)¹³, sobretasas y los derechos específicos variables; aunque estas medidas de frontera no logran del todo corregir las distorsiones que generan los precios internacionales subsidiados. Es adecuado informar que desde 1991, se aplica los derechos específicos variables y en el 2001 fueron remplazados por el sistema de la Franja de precios.

- c) En este tipo de agricultura, hay que acotar también, que los

¹³ Un arancel es el tributo que se aplica a los bienes, que son objeto de importación o exportación. Es "ad valoren" (al valor), como un porcentaje del valor de los bienes.

estragos de la importación subsidiada es desigual en el conjunto de productores de la producción del azúcar, lácteos y el arroz; debido a que los pequeños productores si sufren casi todos los rigores de los estragos de la importación; en especial las UAs menores de 5 has, que son los últimos eslabones de las cadenas productivas ligadas al abastecimiento de los mercados urbanos; no sólo porque tienen escaso financiamiento de la banca comercial y no son beneficiarios de planes de innovación tecnológica; sino porque los intermediarios aprovechando su posición de dominio en estas cadenas, a los pequeños productores les pagan en chacra, el menor precio posible.

En esta situación se encuentran los pequeños sembradores de caña de azúcar que existen en los valles de Lambayeque, la Libertad, del norte chico de Lima y El tambo en Arequipa. Siempre según el censo del 94, en esta misma situación se encuentran 30,035 pequeños productores de arroz, que están sobre explotados, y que constituyen el 41.1% del total que hay en este sector (72,095). En el caso de la producción de leche, que pese a que 850 mil UAs cuentan con ganado vacuno, sólo un pequeño porcentaje de cerca de .72 mil 475 UAs comercializan su producción lechera y que apenas constituyen el 8.5%. De esta escasa cantidad, apenas 15 mil productores eran proveedores de plantas industriales. Estos últimos productores son los que tienen mejores condiciones para afrontar los estragos de la importación de lácteos subsidiados; los demás, que constituyen el 91.5%, están en la precariedad y abastecen principalmente los mercados locales, vendiendo también con precios precarios, que se refleja en el estancamiento de la producción y los precios de la carne, leche y del queso serrano.

- d) En esta agricultura, existe una importante capa de medianos productores, que están dotados de una organización por línea de producto (arroz, leche, maíz amarillo), que también viene fortaleciéndose y que tienen capacidad de negociación oficiosa con el MINAG. Asimismo existe también una extensa y masiva capa de pequeños productores, que están en condición de sobre explotación, tanto respecto a su producción como a sus ingresos. Su fuerza de trabajo es familiar, su producción es especializada y está destinada hacia el mercado. En medio de ellos, existe una amplia gama de trabajadores rurales.

3) Agricultura cuya producción se destina a los llamados mercados restringidos. Algunas de sus características son:

- a) Este tipo de agricultura al tener principalmente como base fisiográfica la sierra peruana, se desarrolla en los valles interandinos, mesetas, praderas y en las zonas de puna, que son partes que conforman la unidad de la montaña andina peruana. Se puede afirmar que tiene una agricultura de ladera que se combina consustancialmente con actividades pecuarias que hacen un uso extensivo de pampas y pajonales.
- b) En este tipo de agricultura están la gran mayoría de los productores que no bajan del 70 % del total que existen en el país. Su forma principal de organización es territorial, donde el eslabón más importante de ella, es la **comunidad campesina**. En el Perú, hay cerca de 5,818 comunidades campesinas que se ubican principalmente en la sierra sur y en el centro del país.
- c) Su producción agropecuaria, medida en términos macro e incluso regional, se encuentra estancada, con bajos rendimientos, sin la

adecuada innovación tecnológica, donde los recursos productivos y naturales tienen un fuerte grado de deterioro; como consecuencia de la falta de políticas diferenciadas (económicas y sectoriales) **que atiendan al núcleo motor y trascendente de este tipo de agricultura: La Economía Campesina Comunera.**

A diferencia del pequeño productor de la costa y en menor medida de la selva, su producción no es especializada y su mano de obra es familiar. Tiene un amplio portafolio de cultivos y crianzas y gran parte de su producción la destina al autoconsumo; aunque es necesario distinguir que las actividades pecuarias están más integradas a los circuitos comerciales de los mercados locales, regionales e incluso nacionales, en tanto que constituye su principal fuente de ingresos. **Su forma de relación con estos mercados restringidos, corresponde a la producción mercantil simple, cuya lógica es intercambiar bienes, para obtener ingresos que le permitan satisfacer necesidades que están más allá de las alimenticias; antes que la ganancia en los términos y la lógica de la producción capitalista.**

- d) Como resultado de las políticas de ajuste estructural y del recrudescimiento del centralismo, las agriculturas de este tipo de economías, no solo se han descapitalizado a una velocidad inusitada por falta de inversión pública (productiva y social), sino que se han desvalorizado en extremo sus PBIs, al haberse producido una violenta caída de los precios en chacra. Este fenómeno económico - social, ha desembocado en el desarrollo, por lo menos, de dos tendencias:
- La desvalorización de la producción agropecuaria ha traído como contrapartida, el incesante desarrollo de actividades no

agrarias (comercio, servicios, artesanía y otros), que engrampándose con las migraciones al interior de las regiones, han dado lugar también a un crecimiento inusitado de los centros poblados, que constituyen los nuevos focos rurales que concentran las demandas de educación, salud, vivienda, vías de comunicación, entre otros.

- Se incrementa, aún más, las tendencias hacia el autoconsumo de la producción agrícola, lo que amplían un margen de juego a los alimentos industriales en las ciudades intermedias. Sin embargo, es necesario recalcar, que nada de lo señalado líneas arriba, desnaturaliza la importancia estratégica de proyección de vida, que tiene para el campesino, la tierra y la producción de alimentos.

En ese contexto, arrastrados por las políticas del libre mercado y liberalización comercial, la relación de intercambio campo-ciudad, ha caminado y ha sido abiertamente desfavorable para la economía de la familia campesina y sus ingresos han caído sistemáticamente en las últimas décadas; lo cual constituye una de las causas principales de por qué la pobreza se concentra en este ámbito.

- e) Finalmente, es bueno resaltar que este tipo de agricultura, también sufre los todos los impactos de la importación de alimentos y de insumos agropecuarios, como son los casos, entre otros, del consumo del pollo que afecta a miles de pequeños productores de vacuno de la sierra; y el trigo duro importado que aplasta a la producción de trigo blando, la cual esta principalmente en manos de los pequeños productores serranos.

Como también es correcto poner en primer plano, que en este tipo de agricultura, por raíces históricas, culturales y de derecho propio, el campesino vía las comunidades campesinas tiene el control de su

tierra y territorio; y por ello, ha entrado en conflicto con la agresión de la gran minería transnacional, que a demás de llevarse nuestros recursos sin que haya una justa retribución para el desarrollo de nuestros pueblos, tampoco desarrolla verdaderos planes de recuperación y potenciación ambiental.

1.3.3 Glosario de términos básicos

Alimentos Transgénicos

Son los que se obtienen a partir de la modificación del material genético de plantas y animales. Para ello se identifica a los genes responsables de los caracteres deseables de un individuo y se los transportan a otro mediante técnicas especiales. El resultado es un Organismo Genéticamente Modificado igual a su antecesor, pero con el agregado de esa ventaja adicional. El conjunto de técnicas que posibilita estas modificaciones se agrupa bajo la denominación genérica de "Biotecnología" o "Ingeniería Genética".

Bienes Transables

Se refiere a la capacidad de un bien o de un servicio de ser comercializable internacionalmente.

Bienes no Transables

Los bienes no transables, son aquellos que solo pueden consumirse en la economía en que se producen; no pueden importarse ni exportarse. Su presencia afecta a cada una de las características de la economía, desde la determinación de los precios hasta la estructura de la producción.

Cadenas Productivas

Es un conjunto de agentes económicos interrelacionados por el mercado desde la provisión de insumos, producción, transformación y comercialización hasta el consumidor final.

Cuando estos agentes económicos están articulados en términos de tecnología, financiamiento y/o capital bajo condiciones de cooperación y equidad, entonces nos encontramos frente a una Cadena Productiva Competitiva capaz de responder rápidamente a los cambios que ocurran en el mercado internacional, transfiriendo información desde el productor último eslabón de la cadena hasta el mismo predio del productor agropecuario.

Comunidad Campesina

Las Comunidades Campesinas son organizaciones de interés público, con existencia legal y personería jurídica, integrados por familias que habitan y controlan determinados territorios, ligadas por vínculos ancestrales, sociales, económicos y culturales, expresados en la propiedad comunal de la tierra, el trabajo comunal, la ayuda mutua, el gobierno democrático y el desarrollo de actividades multisectoriales, cuyos fines se orientan a la realización plena de sus miembros y del país. Constituyen Anexos de la Comunidad, los asentamientos humanos permanentes ubicados en territorio comunal y reconocido por la Asamblea General de la Comunidad.

Derecho Antidumping

Es un derecho especial que se aplica para proteger a la industria nacional de algún daño causado por la venta de bienes objeto de dumping.

Exportaciones

Las exportaciones en economía hacen referencia a cualquier bien o servicio vendido o enviado con fines comerciales a un país extranjero. En otras palabras, la exportación es el tráfico de bienes y servicios propios de un país con el fin de ser usados o consumidos en otro país. Este tráfico puede generar numerosos y variados fenómenos fiscales dado que, cualquier producto enviado más allá de las fronteras de un país, está sometido a

diversas legislaciones y puede estar sometido a acuerdos específicos que dan lugar a condiciones concretas según el país de destino

Economía Internacional

Es la rama de la Ciencia Económica que tiene por objeto el estudio de los movimientos económicos que realiza un país con el resto del mundo, y que puede ser de muy distinta índole: comerciales, financieras, tecnológicas, turísticas, etc.). La Economía Internacional como rama de la ciencia económica se divide en dos grandes grupos: La teoría del Comercio Internacional y la Teoría de las Finanzas Internacionales.

Comercio Internacional

Intercambio de bienes y servicios entre dos o más países o regiones económicas y que configuran un mercado mundial.

Modelos de Comercio internacional

Son las diferentes teorías que explican el proceso de funcionamiento del comercio internacional:

Modelo de ventajas Absolutas

Modelo de Ventaja Relativas

Modelo de Heckscher - Ohlin

Población Económicamente Activa

Se refiere a todas las personas en edad de trabajar, que se encuentran ejerciendo o buscando algún puesto de trabajo en la actualidad. A pesar de que se considera ideal empezar a trabajar una vez cumplida la mayoría de edad (18 años), la ley peruana hace una clasificación que indica qué tipo de labores pueden desempeñar los menores de edad. De esa manera, el Código de Niños y Adolescentes, en el Artículo 53, referido a la Edad mínima para el trabajo, indica que:

Para el caso del trabajo por cuenta ajena o que se preste en relación de dependencia: 14 años para labores agrícolas no industriales. 15 años para labores industriales, comerciales o mineras. 16 años para labores de pesca industrial. Para el caso de las demás modalidades de trabajo, 12 años.

Producto Bruto Interno

Es el total de bienes y servicios finales, generados por una economía en un período de tiempo (generalmente un año), dentro de los límites geográficos de un país; y puede realizarse a precios de mercado y a costo de factores. El PBI es un concepto geográfico, y nos permite comparar el tamaño relativo de una economía con el resto de las economías del mundo.

1.4 HIPÓTESIS

Los aspectos Económicos y Sociales que surgen alrededor de las zonas agroexportadoras en el Perú en el periodo de 1990 – 2011, son el aumento en los niveles de ingreso y empleo e incremento de las exportaciones debido a la implementación de empresas agroexportadoras.

1.4.1 Operacionalización de la Hipótesis

VARIABLE PRINCIPAL	VARIABLES SECUNDARIAS	INDICADORES	MEDICION
AGROEXPORTACION	Empleo Ingresos	<ul style="list-style-type: none"> • PBI • Empleo por genero • Niveles de ingreso. • Niveles de exportaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • US\$ • PERSONAS. • S/. • US\$.

1.5 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1 Tipo de Investigación

La investigación es de naturaleza bibliográfico-descriptiva ex post facto. Bibliográfico-descriptiva, porque se utiliza en su desarrollo, información de fuentes secundarias contenidas en diversas publicaciones como: textos, libros, enciclopedias, revistas especializadas, MEMORIAS DEL BCRP, INEI, etc. y es una investigación ex post facto, porque las variables seleccionadas ya ocurrieron generando información estadística que fue utilizada en el presente trabajo de investigación.

1.5.2 Métodos de Investigación

Entre los métodos que no podemos prescindir en el desarrollo del trabajo de tesis están los siguientes:

- a) **Método Deductivo-Inductivo**, se hace una caracterización general del impacto de la agroexportación en el PBI, su relación con la generación de empleo y niveles de ingresos de los agentes que participan en la agroexportación.
- b) **Método Analítico-Sintético**: Las variables macroeconómicas, son desagregadas en sus componentes, para relacionarlas finalmente con la variable principal que queremos determinar: impacto de la agroexportación.
- c) **Método Histórico**, la información estadística relacionada con las variables seleccionadas corresponden al período 1990-2011 desde una visión macroeconómica.

1.5.3 Técnicas de investigación:

- **Recolección de datos:** El fichaje bibliográfico de fuentes secundarias explicitadas en libros, textos, revistas especializadas, publicaciones varias, información del Instituto Nacional de Estadística e Informática; Banco Central de Reserva, Ministerio de Economía y Finanzas, Internet, entre otras.
- **Tratamiento de datos:** El ordenamiento de la información se realiza de manera secuencial y concatenada. Los cuadros y gráficos muestran las evidencias cuantitativas de verificación de la Agroexportación en la generación de empleo y niveles de ingresos.
- **Forma de análisis de datos:** La información y los datos recopilados de nuestras fuentes primarias y secundarias, fueron procesadas a través de cuadros y gráficos, de modo tal que facilite el proceso de análisis e interpretación de los mismos.

CAPÍTULO II:

LA AGROEXPORTACIÓN EN EL PERÚ

La Agroexportación en el Perú ha mostrado una gran dinámica en las dos últimas décadas. Algunos productos agroindustriales han encontrado creciente demanda en el mercado internacional, constituyéndose en dinámicos productos de exportación no tradicional. El dinamismo de las exportaciones agroindustriales ha respondido al juego de múltiples determinantes, de corto y largo plazo, de dentro y fuera del país, y en los que la política económica ha puesto de manifiesto su potencial para la generación de empleo e ingresos.

En la década actual se ha visto un boom agroexportador sin precedentes, paralelo a un contexto de expansión económica agregada y de exportaciones, tal como lo muestran diversos estudios sobre la agroindustria peruana. Surge, entonces, el interés por explorar los efectos que este dinámico contexto macroeconómico ha tenido en la mano de obra. Los efectos de este dinamismo agroexportador peruano pueden reflejarse en el empleo de la mano de obra, en los ingresos y en las condiciones laborales.

2.1 LOS HECHOS ESTILIZADOS

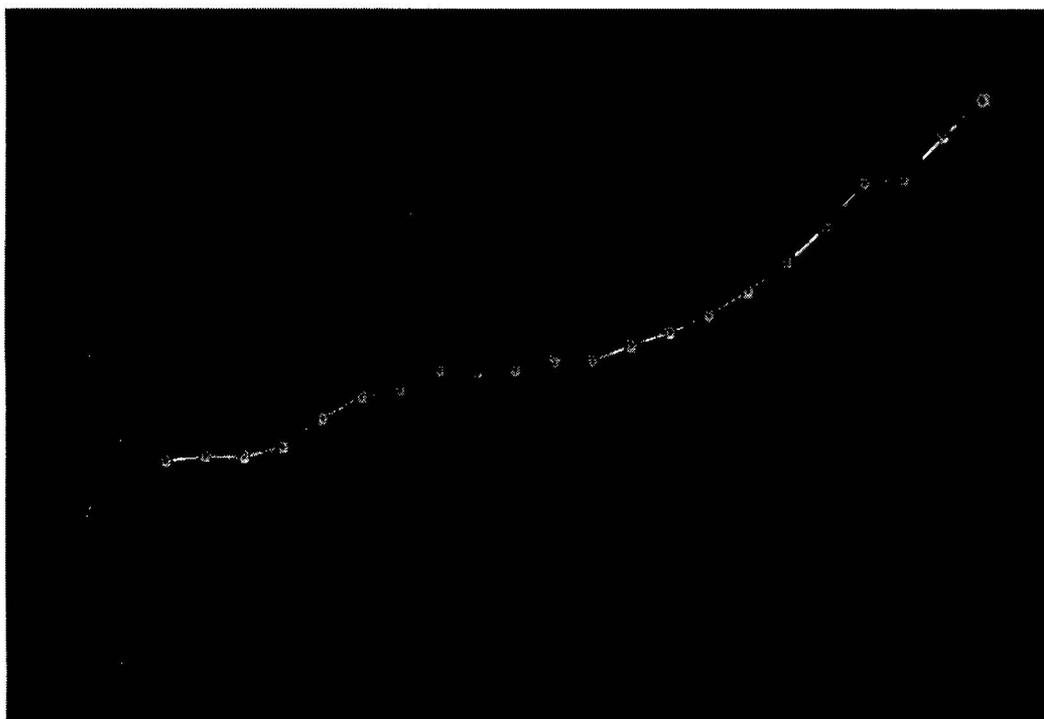
En las dos últimas décadas, el Perú se ha caracterizado por un acelerado crecimiento del PBI. Como lo muestra el gráfico N° 3, el crecimiento de la actividad económica ha sido netamente positivo. Más allá de variaciones estacionales, es notoria la tendencia ascendente del PBI entre 2003 y el 2011.

La tasa promedio de crecimiento para el periodo 2002 – 2011 se situó en el 6,8%. En este contexto, la inflación se ha mantenido bajo control¹⁴ y las finanzas públicas han arrojado un saldo superavitario, reduciendo el peso de

¹⁴ La tasa de inflación en el año 2011 fue del 4.74%.

la deuda pública. Por su parte, el sector exterior ha mostrado cifras equilibradas y el tipo de cambio del nuevo sol ha registrado un comportamiento estable con una ligera tendencia a la apreciación.

GRÁFICO N° 3
PERU: PBI 1990-2011
(Millones de S/ de 1994)



FUENTE: MEMORIA BCRP, 1997, 2003, 2006, 2011.
Elaboración de la autora.

En el año 2009 se produjo una marcada desaceleración de la actividad económica como consecuencia de los efectos de la crisis financiera internacional¹⁵. El crecimiento del PIB se redujo del 9,8% en 2008 al 0,9% en 2009, debido principalmente a la pronunciada caída de la demanda externa, con la consecuente disminución de la producción industrial, un fuerte proceso

¹⁵ Los problemas del mercado inmobiliario estadounidense, especialmente en el sector de las hipotecas de alto riesgo, desaceleraron el nivel de actividad mundial y causaron desconfianza en el sistema financiero internacional.

de ajuste de los inventarios y una reducción significativa de la inversión privada, producto de la menor demanda y de la incertidumbre sobre el futuro de la economía mundial que reinaba a finales de 2008 y durante 2009. Como consecuencia de ello, tras haber acumulado superávits fiscales en los últimos años, en el año 2009 hubo un déficit del 1,9% del PIB, explicado por la aplicación de un plan de estímulo económico y por la reducción de los ingresos impositivos.

En los últimos años la situación del empleo ha ido mejorando en el Perú aunque siempre mostrando índices más modestos que el crecimiento económico. Esta mejora se expresa en el incremento porcentual del empleo adecuado en desmedro del subempleo, así como del empleo formal frente al informal. En el 2011, la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada en nuestro país fue de 15 millones 307 mil 327 personas, siendo que, en lo referido a la categoría ocupacional, más un tercio – exactamente el 35,2% - tuvo la condición de trabajador independiente, en tanto que otro tercio estuvo compuesto por los asalariados privados - categoría compuesta por la suma de obreros y empleados - con un porcentaje ascendente a 34,7%. El tercer bloque con presencia significativa en la PEA ocupada correspondió al trabajo familiar no remunerado, que alcanzó un 13%.

CUADRO N° 1
DISTRIBUCIÓN DE LA PEA OCUPADA
SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL 2011

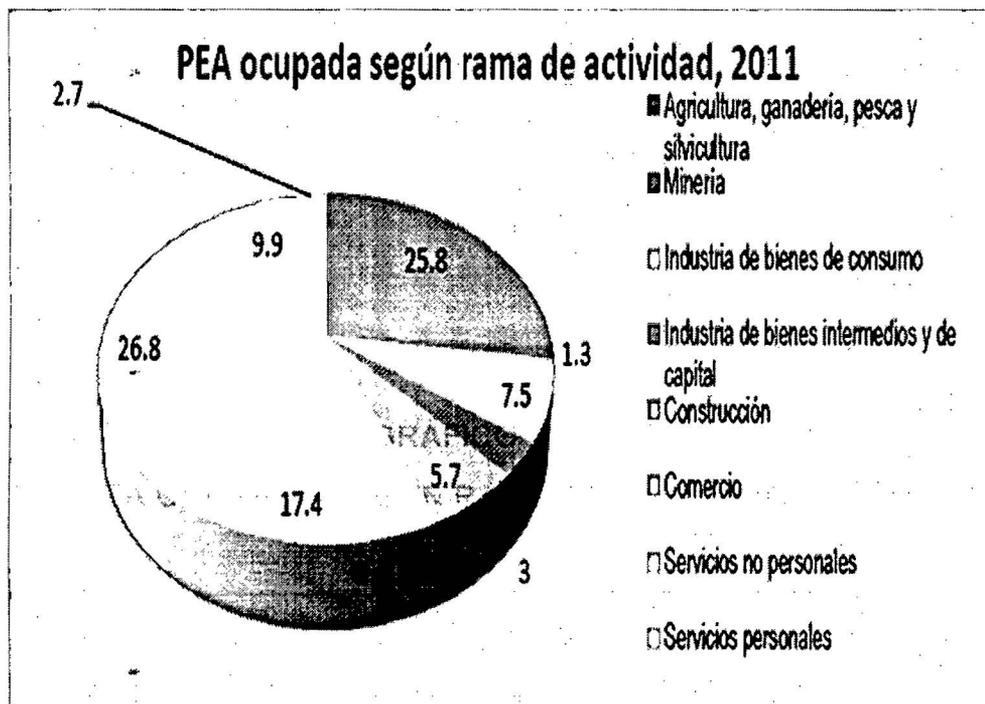
	Personas	Porcentaje
Empleador	812,113	5.3
Empleado privado	2 408,366	15.7
Empleado público	1 155,458	7.6
Obrero privado	2 901,001	19.0
Obrero público	192,473	1.3
Independiente	5 380,341	35.02
Trabajador familiar no remunerado	1 989,963	13.0
Trabajador del hogar	416,151	2.7
Otros	51,461	0.3
TOTAL	15 307,327	100

Fuente: ENAHO del INEI DEL 2011

Elaboración de la autora

Los sectores de actividad con mayor incidencia en la composición de la PEA ocupada fueron servicios (26.8%); agricultura, ganadería, pesca y silvicultura (25,8%) y comercio (17,4%), tal como se puede apreciar del gráfico siguiente:

GRÁFICO N° 4
PEA OCUPADA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD: 2011

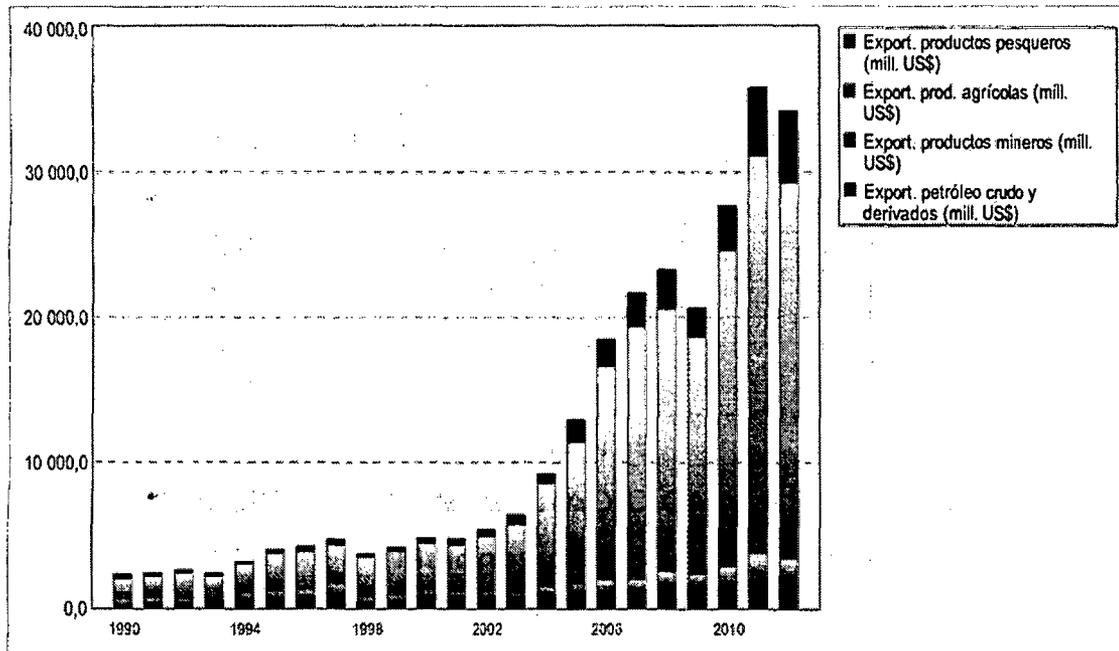


Fuente: ENAHO del INEI DEL 2011.
 Elaboración de la autora

2.1.1 Las Exportaciones Peruanas

Históricamente el Perú ha sido un país exportador, sustentado típicamente en sus productos primarios. Tal como lo muestra el gráfico N° 5 las exportaciones peruanas han provenido de productos que tradicionalmente han sido exportados: mineros, pesqueros, agrícolas y petróleo.

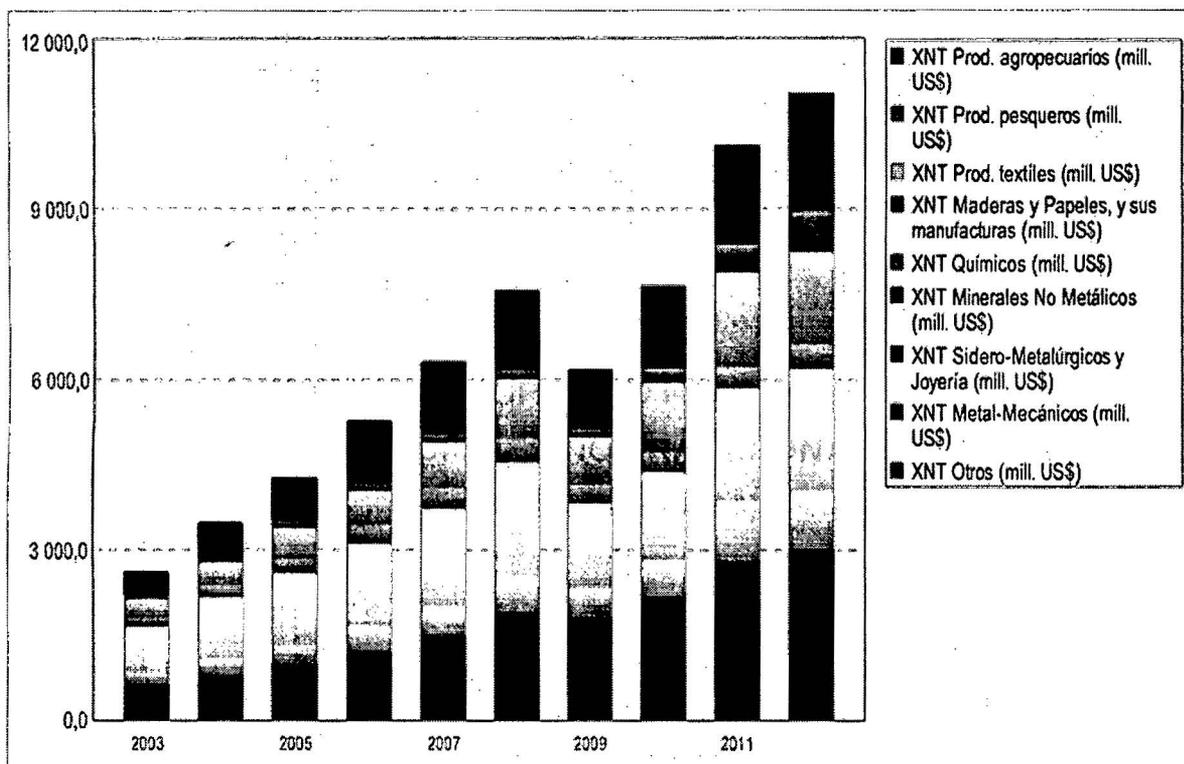
GRÁFICO N° 5
PERÚ: EXPORTACIONES TRADICIONALES 1990-2011
(Millones de US\$)



Fuente: MEMORIA BCRP, 1997, 2003, 2006, 2012.
 Elaboración de la autora.

Las exportaciones no tradicionales, por su parte, han mantenido su participación alrededor de 25% del total de exportaciones, con altibajos a lo largo de la década. Las exportaciones textiles y la agroexportación son los dos principales rubros de las exportaciones no tradicionales, dando cuenta de más del 50% de su valor.

GRÁFICO N° 6
PERU: EXPORTACIONES NO TRADICIONALES 1990-2011
(Millones de US\$)



Fuente: MEMORIA BCRP, 1997, 2003, 2006, 2011
 Elaboración de la autora

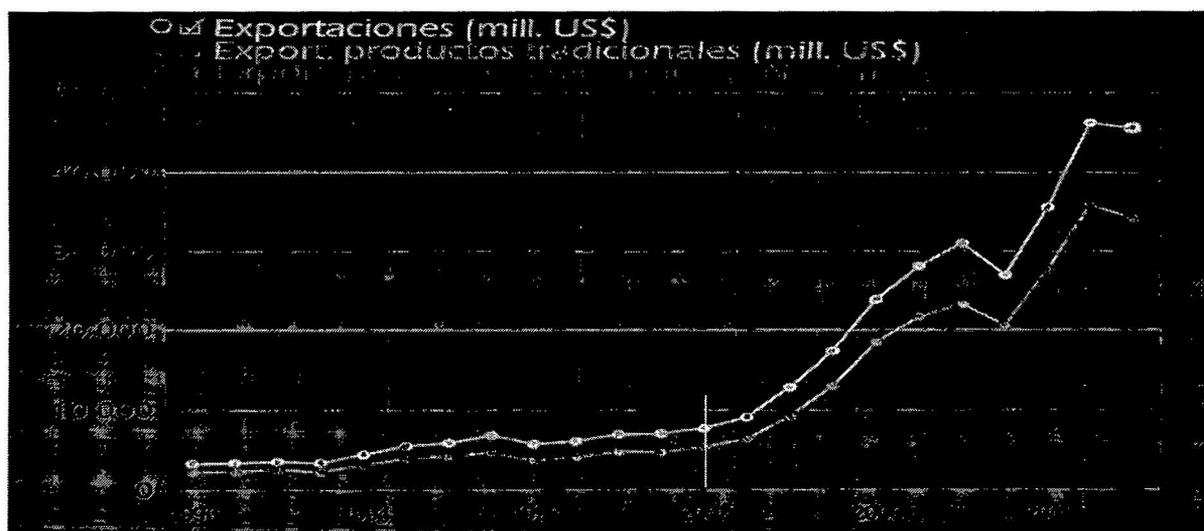
Frente a la dinámica actividad económica del país, el sector exportador se muestra como uno de sus pilares fundamentales, al crecer consistentemente a tasas por encima del 10% por año. Como muestra el gráfico N° 7, el crecimiento de exportaciones ha fluctuado significativamente en estos años, con tasas anuales de hasta 40% en 2004, y tasas cada vez menores, aunque positivas, en el resto de la década. Este patrón de crecimiento de las exportaciones refleja en buena medida las tendencias de la demanda externa hacia nuestros productos tradicionales. A ello ha contribuido el patrón de crecimiento de nuestras exportaciones, fundamentalmente de productos primarios, lo que refleja los cambios experimentados por la demanda

internacional. Por su parte, las exportaciones no tradicionales también han experimentado tasas de crecimiento positivas, pero moderadas y menos fluctuantes.

Las exportaciones sumaron US\$ 46 268 millones en el año 2011, monto superior en 30.1 % al del año anterior. Destacó el incremento del volumen exportado de los productos no tradicionales, en particular de los sectores agropecuario, pesquero y químico, así como los mayores precios promedio de los productos tradicionales. Las cotizaciones de los principales commodities se elevaron ante diversos factores, en particular, por los elevados niveles de liquidez internacional.

El volumen embarcado de bienes tradicionales aumentó 5.2 % favorecido por mayores envíos de harina de pescado y café. El alto precio del café, asociado a problemas de oferta en los países productores –Brasil y Colombia-, impulsó los mayores embarques de este producto, en tanto que la mayor cuota de extracción de anchoveta fue un factor determinante en el incremento del volumen exportado de harina de pescado¹⁶.

GRÁFICO N° 7
PERU: EXPORTACIONES 1990-2011
(MILLONES DE US \$)



Fuente: MEMORIA BCRP 2011
Elaboración de la autora.

¹⁶ (MEMORIA BCRP 2011, pág. 70).

Es claro el quiebre en 2004, año de máximo crecimiento: 40% de las exportaciones tradicionales, aproximadamente el 30% de las exportaciones no tradicionales. Posteriormente, el dinamismo cae más rápidamente en las primeras, tan es así que en 2008 las tradicionales crecen poco más de 10%, frente a 20% de las demás. La evolución de las exportaciones no tradicionales refleja diversos efectos favorables, incluida la consolidación de la actividad productiva interna, lo que puede haber amortiguado los efectos adversos del exterior. También la baja elasticidad de la demanda internacional por nuestros productos textiles y de agroexportación han reducido considerablemente los recientes efectos adversos del mercado internacional. El caso de los productos de agroexportación es consistente con estas observaciones: excepto en el 2003, la exportación de estos productos ha crecido alrededor de 25% por año en la década, mostrando una tendencia ascendente hacia el 2011.

El principal mercado de destino de los productos no tradicionales fue Estados Unidos, con US\$ 2 342 millones, seguido por Venezuela y Colombia, con US\$ 893 millones y US\$ 825 millones, respectivamente. A nivel de regiones, las ventas a los Países Andinos ascendieron a US\$ 3 356 millones, superiores en US\$ 700 millones a las ventas hacia Norteamérica. En el caso de Estados Unidos, los productos más vendidos fueron las camisetas (US\$ 294 millones), espárragos frescos (US\$ 177 millones), camisas de punto (US\$ 169 millones) y fosfatos de calcio (US\$ 105 millones). Respecto a las ventas a los Países Andinos, los productos que más destacaron fueron alambón de cobre (US\$ 270 millones), camisetas (US\$ 148 millones), ácido sulfúrico (US\$ 86 millones) y laminados flexibles (US\$ 80 millones)¹⁷.

¹⁷ (MEMORIA BCRP 2011, pag. 72).

CUADRO N° 2
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES: PRINCIPALES DESTINOS
(Millones de US\$)

	Año			VAR. % 2011/2010
	2009	2010	2011	
Estados Unidos	1573	1939	2342	20.8
Venezuela	588	487	893	83.2
Colombia	556	690	825	19.6
Ecuador	377	492	616	25.1
Chile	328	429	595	38.8
España	326	390	485	24.4
Países bajos	291	339	431	27.2
Bolivia	303	365	428	17.4
Brasil	120	256	353	38.0
China	182	254	331	30.3
Francia	142	195	232	19.1
México	111	143	218	53.0
Italia	105	126	188	49.7
Alemania	106	151	178	18.1
Reino Unido	111	144	169	17.6
Resto	967	1243	1845	48.5
TOTAL	6186	7641	10130	32.8
Nota:				
Países Andinos	2152	2463	3356	36.3
Norteamérica	1742	2151	2657	23.5
Unión Europea	1183	1529	1969	28.8
Asia	437	601	862	43.4
Mercosur	195	356	516	45.0

1/ Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Venezuela.

2/ Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay.

Fuente: MEMORIA BCRP 2011.

Este crecimiento hasta el 2011 se ha dado en medio del proceso de globalización de la economía mundial, de múltiples acuerdos y Tratados de Libre Comercio (TLC) del Perú¹⁸, así como de reformas internas que han dado lugar a significativos cambios para sectores productivos específicos. Parte de los cambios han significado nuevas oportunidades, en especial para productos y exportaciones no tradicionales.

2.2 AGROEXPORTACIÓN EN EL PERÚ

El sector agropecuario se constituye en uno de los principales sectores generadores de divisas del Perú y uno de los más tradicionales rubros de la economía peruana. La Calificación de **productos agropecuarios tradicionales** elaborada por Aduanas comprende al café, azúcar, algodón, lanas, pieles, melazas y otros. Dentro del rubro de **productos agropecuarios no tradicionales** se encuentran los espárragos, mangos, harina de marigold, uvas, paprika, entre otros.

El sector exportador no tradicional de productos agrícolas ha observado un importante dinamismo durante los últimos años, en especial entre 2003 y 2011, como se vio en el gráfico N° 7. El sector agroexportador muestra una significativa diversificación de sus productos y de los mercados internacionales de destino. Este dinamismo del sector ocurre en un contexto mundial en el cual existe una creciente preferencia hacia el consumo de productos naturales y exóticos, y en un contexto local en el que se acrecientan los acuerdos comerciales con países desarrollados, principales demandantes de estos productos. Productores e inversionistas agrícolas locales se han involucrado en un proceso de reingeniería para incorporar nuevos productos al portafolio de cultivos agroexportadores, desde la etapa productiva hasta su exportación.

¹⁸ En febrero del 2009 se firmó el Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos.

2.2.1 Exportaciones Agrícolas y Agroexportación

El Perú históricamente ha exportado variados productos agrícolas: algodón, azúcar, cacao, café, etc. que han sido los productos bandera de la exportación agrícola tradicional peruana a lo largo del presente siglo. Al año 2011, las exportaciones agrícolas tradicionales alcanzaron US\$ 1 672 millones de US\$, lo que significó un crecimiento casi nueve veces en relación al valor alcanzado en 1990 (cuadro N° 3). En las últimas dos décadas el principal producto agrícola de exportación tradicional ha sido el café, con alrededor del 80% del valor de las exportaciones agrícolas tradicionales. Sin embargo, estas exportaciones tradicionales han ido disminuyendo su participación dentro del total de exportaciones agrícolas peruanas. Los datos muestran cómo las exportaciones agrícolas tradicionales han cedido ante el creciente dinamismo de los productos de agroexportación. Múltiples causas, incluida la crisis internacional en los sectores agrícolas tradicionales, explican en parte estos resultados. Las exportaciones agrícolas no tradicionales alcanzaron US\$ 2 830 millones en el 2011, reflejando un incremento aproximado de 24 veces su valor de 1990 (cuadro N° 3).

Estos productos agroindustriales son fundamentalmente costeros, lo que habla de la adecuación de la agricultura de la costa peruana a los cambios en la demanda internacional y, en última instancia, a un nuevo modelo de desarrollo agrícola.

CUADRO N° 3
EXPORTACIONES AGRÍCOLAS TOTALES

AÑOS	VALORES FOB DE EXPORTACIONES AGRÍCOLAS (Millones de US\$)		
	TRADICIONAL	NO TRADICIONAL	TOTAL
1990	174	119	293
1991	202	150	321
1992	112	167	279
1993	83	187	270
1994	247	226	473
1995	346	275	621
1996	297	323	620
1997	412	340	752
1998	323	302	625
1999	282	406	688
2000	249	394	643
2001	207	437	644
2002	216	550	766
2003	224	624	848
2004	325	801	1126
2005	331	1008	1339
2006	574	1220	1494
2007	460	1512	1972
2008	686	1931	2617
2009	639	1825	2464
2010	975	2190	3165
2011	1672	2830	4502

Fuente: MEMORIA DEL BCRP, años: 1998, 2001, 2011

Elaboración de la autora.

¿Qué variables explican estos cambios?

Aspectos Internos:

Existen organismos gubernamentales que promocionan las exportaciones, siendo una de ellas la COMISION PARA LA PROMOCION DE EXPORTACIONES (PROMPEX) dependiente del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, cuya *misión* es: “Facilitar y promover las exportaciones peruanas, fomentando la iniciativa privada y contribuyendo con la generación de empleo”. Teniendo las siguientes funciones:

- Promover el incremento y desarrollo de la oferta exportable de bienes y servicios, a partir de las ventajas comparativas y competitivas del país.
- Identificar y desarrollar iniciativas exportadoras.
- Fomentar la apertura de nuevos mercados, así como consolidar y diversificar los existentes.
- Orientar directa e indirectamente a las empresas exportadoras con información relacionada al proceso de exportación.
- Proporcionar lineamientos claros y oportunos para el normal desarrollo de las actividades institucionales, cautelando que la ejecución de las mismas se realicen con eficiencia, legalidad y oportunidad.

Aspectos Externos

Son fundamentalmente cambios en la demanda internacional los que dan lugar a estos nuevos patrones de exportación, aunados a nuevos elementos institucionales que afectan específicamente a la agroindustria comercial. Gómez (2008) llama la atención sobre las unidades de la agricultura comercial moderna, organizadas como agronegocios competitivos flexibles, innovadores, con buenas prácticas ambientales y laborales, con rápida respuesta al mercado e inversión en tecnología. Estas unidades surgen en un entorno social que favorece “un nuevo

modelo de desarrollo agrario que reposa ya no en el sistema de hacienda sino sobre todo en pequeños y medianos fundos, y en nuevos productos con fines de exportación, articulados a las agroindustrias locales y transnacionales (...), pero también la baja rentabilidad de la agricultura orientada al mercado interno (...), explicable en buena medida por la exigua capacidad de compra de la población urbana, parte de la cual vive en condiciones de pobreza, empuja a un sector de agricultores e industriales a producir para el mercado externo”¹⁹.

Otros elementos relacionados con el mercado internacional y con acuerdos internacionales también ayudan a explicar estos cambios a favor de la agroindustria. Una gran oportunidad futura para la exportación agroindustrial vendría de la mano de la apertura de nuevos mercados. Esto se lograría gracias a los TLC ya firmados con grandes clientes potenciales como EE.UU., China y la UE, y al levantamiento de restricciones de exportación vinculadas a medidas fitosanitarias. La importancia de China como cliente de la agroindustria crecerá, sobre todo para las frutas (actualmente, China compra cerca del 1% de las exportaciones agroindustriales peruanas). La UE y los EE.UU. seguirán siendo los principales mercados.

2.2.2 Principales Productos de Agroexportación

La agricultura representa cerca del 8% del PIB peruano. Se distingue la agricultura moderna de la tradicional. La agricultura tradicional está principalmente orientada al mercado interno y al autoconsumo, tiene bajos niveles de tecnificación y de productividad, y ocupa a un gran número de trabajadores de bajos ingresos. La agricultura moderna está orientada al mercado externo, tiene un nivel relativamente alto de tecnificación, de

¹⁹ VALCARCEL M. “Nuevas relaciones sociales entre los productores, la industria agroexportadora y las ONG en el sector agrario peruano. Estudio del sistema de producción de espárragos entre 1980 y 2000”. (pág. 45). 2003

inversión en maquinaria y tecnología, altos rendimientos y la producción está principalmente en manos de grandes o medianas empresas, ubicadas en la costa del país.

La oferta de productos agroindustriales era incipiente a inicios de los años 90, pero desde entonces ha crecido fuertemente, sobre todo en esta década. En 2009, las exportaciones agroindustriales sumaron cerca de 1 630 millones de US \$, representando cerca del 7% de las exportaciones peruanas totales. Con ello, la industria cerró una década en que las exportaciones agrícolas crecieron en promedio un 18% anual²⁰. La mayor inversión y tecnificación (observada desde los años 90) ha influido de manera significativa en la productividad. La apertura comercial y el mejor acceso a los mercados globales han sido los principales impulsores de este proceso de inversiones.

La Oferta peruana de exportaciones agrícolas no tradicionales es muy variada. Los principales productos agroindustriales de exportación son el espárrago fresco y congelado, el espárrago en conserva, la uva, la páprika, el pimiento y similares en conserva, el café orgnico²¹, el aguacate, el mango, las alcachofas en conserva, el banano orgánico.

Las legumbres y las frutas han llegado a ser los productos agroindustriales de mayor valor exportado, incluso respecto del total de exportaciones del país (6%). Factores geográficos, económicos locales y del contexto internacional han contribuido al dinamismo exportador de estos productos específicos a lo largo de la presente década.

Perú tiene una rica diversidad climática, pues cuenta con 84 de los 108 climas existentes en el mundo. La costa peruana es especialmente

²⁰ Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Lima. "El sector de la agroindustria en Perú". (pág.10). 2010.

²¹ El café es considerado como un producto tradicional. Sólo se considera el café orgánico dentro de la exportación agroindustrial.

privilegiada para el desarrollo de estos cultivos de agroexportación, al tener disponibles alrededor de 250.000 hectáreas a lo largo de 53 valles. La frontera agrícola en estas zonas se ha expandido en años recientes, en base a inversiones privadas de largo alcance, como en la costa norte (Chavimochic), o la creciente diversificación productiva del agro de Ica. La disponibilidad del agua ha añadido condiciones favorables para la agroexportación: este recurso es abundante entre diciembre y abril, y el resto del año se puede usar agua del subsuelo y de reservorios. La baja fluctuación de temperatura a lo largo del día también ha facilitado el manejo adecuado del clima en la actividad productiva costeña en general. Un aspecto favorable externo ha sido también que la estacionalidad del ciclo productivo de estos productos peruanos de agroexportación sea opuesta a la del hemisferio norte, facilitando varias temporadas de cosecha por año.

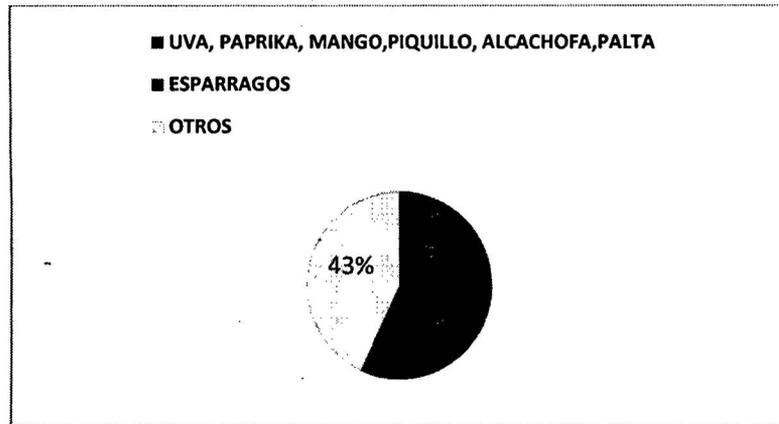
¿Cuáles son los principales productos agroindustriales de exportación?

Tal como lo muestra el Gráfico N° 8, la diversidad de estos productos es alta a lo largo de estos años. Es remarcable la predominancia del espárrago, constituyéndose en un producto agroindustrial emblemático del Perú. Otros productos como la páprika, la uva, el mango, la palta y la alcachofa han acrecentado gradualmente su presencia en la canasta de agroexportaciones.

Así mismo los productos de agroexportación han evolucionado favorablemente, teniendo una gran dinámica en cuanto a sus exportaciones, el siguiente gráfico muestra la evolución de las exportaciones de los productos agroindustriales entre el año 2004 y 2009.

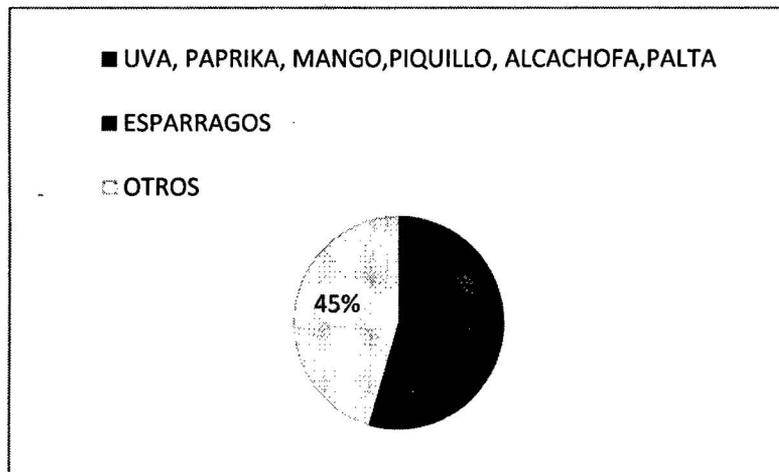
GRÁFICO N° 8
PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION AGROINDUSTRIALES
(US\$ millones)

AÑO 2004



Fuente: OECEEP.
Elaboración de la autora.

AÑO 2009



Fuente: OECEEP.
Elaboración de la autora

2.2.3 Perfil de los Productos de Agroexportación

ESPÁRRAGO EN CONSERVA (ASPARAGUS ACUTIFOLIUS)

El espárrago en conserva es el producto agroindustrial procesado de mayor valor de exportación: 114 millones de dólares en 2009 (aproximadamente 33.000 Tm. netas, 54.000 Tm. en bruto). Cerca de las dos terceras partes de la producción de espárrago en conserva utiliza espárrago blanco. El resto utiliza espárrago verde. Es un cultivo semipermanente: la planta tiene una vida de 10 años aproximadamente.

En 2009 el valor de exportación cayó un 35%. Esto sucedió por una caída en volúmenes (del 19%) a la par de una caída en precios de exportación (del 23%). La caída en precios se debió, en parte, a los efectos de la crisis financiera internacional: por un lado, los principales destinos de exportación estuvieron entre las economías más afectadas en 2009, y además la capacidad de almacenamiento llevó a que el canal de comercialización redujera inventarios²².

FICHA DEL PRODUCTO

Principales destinos: España (52 millones de dólares, 44% del total), EE.UU. (24 millones de dólares, 21% del total), Francia (21 millones de dólares, 18% del total), Alemania (5 millones de dólares, 4% del total).

Principales exportadores: Camposol (38 millones de dólares, 33% del total), Virú (33 millones de dólares, 28% del total), Danper (14 millones de dólares, 12% del total), Talsa (9 millones de dólares, 7% del total).

²² Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Lima. "El sector de la agroindustria en Perú". (pág. 36). 2010.

Lugares de producción: el espárrago destinado a la producción en conserva se cultiva principalmente en La Libertad.

Estacionalidad: se produce todo el año, con una producción ligeramente mayor en el cuarto trimestre.

Ranking mundial (producción, exportación y competitividad): Perú es el segundo productor de espárrago en el mundo (4% del total), después de China. Es el primer país exportador (38% del total) y el tercer país más competitivo en su producción (12 Tm. /ha.), superado solo por Filipinas e Irán. El principal competidor es China, cuya productividad (5 Tm. /ha.) es sustancialmente inferior a la peruana.

Productividad por departamento: La Libertad (12,5 Tm. /ha.), Ica (10,9 Tm. /ha.), Lima (9,9 Tm. /ha.).

PÁPRIKA (CAPSICUM ANNUUM L.)

En 2009 se exportaron cerca de 100 millones de dólares de páprika (aproximadamente 53.000 Tm.) Se exporta sobre todo en estado seco, pero también en estado fresco y en trozos. Este condimento se utiliza, entre otros, como colorante industrial natural. A diferencia de la mayoría de los principales productos de agroexportación, para la páprika la micro o pequeña producción es importante: entre las principales exportadoras, se utiliza mucho el acopio.

Tanto el volumen exportado como los precios de exportación cayeron en 2009 (8% y 13% respectivamente). Esto sucedió debido a la crisis internacional, que provocó una reducción de inventarios de la páprika en polvo.

Este producto está en observación en Europa, pues algunos envíos han presentado niveles de microtoxinas (hongos) superiores al permitido. Este problema puede derivar de la dificultad de controlar la calidad debido al sistema de acopio. La intermediación en el acopio también genera evasión de impuestos por parte de los intermediarios. Esta carga recae en las empresas exportadoras. Los exportadores piden que se exonere a este producto del IGV.

Ficha del producto

Principales destinos: EE.UU. (38 millones de dólares, 38% del total), España (37 millones de dólares, 37% del total), México (19 millones de dólares, 19% del total).

Principales exportadores: las principales empresas exportadoras fueron Corporación Miski (7,2 millones de dólares, 7% del total), Perú Spices (6,9 millones de dólares, 7% del total), Campo Real (6,1 millones de dólares, 6% del total) y Norpal (5,6 millones de dólares, 6% del total).

Lugares de producción: Arequipa (20.000 Tm., 44% del total), Ica (9.000 Tm., 18% del total), Lima (6.000 Tm., 13% del total), La Libertad (5.000 Tm., 10% del total).

Estacionalidad: se produce todo el año, pero la temporada de mayor producción es el período marzo-julio.

Ranking mundial (producción y competitividad): Perú es el tercer país productor (6% del total) tras China e India, el tercer exportador y el quinto en rentabilidad (el primero de América Latina).

Productividad por departamento: Ica (6,4 Tm. /ha.), Arequipa (5,9 Tm. /ha.), La Libertad (5,4 Tm. /ha.), Lima (3,9 Tm. /ha.).

PIMIENTO PIQUILLO Y SIMILARES EN CONSERVA (CÁPSICUM)

En 2009 se exportaron 79 millones de dólares de pimiento del piquillo (o similares⁴) en conserva (aproximadamente 32.000 Tm. neto, 49.000 Tm. en bruto). La exportación de este producto ha crecido fuertemente en la última década (en el año 2000 se exportaron sólo 2.000 Tm. en bruto). La variedad más utilizada hasta 2008 fue el pimiento del piquillo. Pero en 2009, la producción de piquillo cayó mientras la producción de pimiento morrón siguió creciendo, con lo cual ambas variedades fueron usadas en cantidades similares. Es un cultivo transitorio.

El valor de exportación de pimiento en conserva se mantuvo estable en 2009 a pesar de la crisis internacional. Esto fue gracias, entre otros, a que Perú está ganándole mercado a España en EE.UU. (debido a los menores precios y a la preferencia arancelaria de la que goza Perú). Esto permitió que los precios de exportación crecieran ligeramente (4%) compensando así la ligera caída en el volumen exportado (-3%).

FICHA DEL PRODUCTO

Principales destinos: España (33 millones de dólares, 33% del total) y EE.UU. (32 millones de dólares, 32% del total).

Principales exportadores: Gandules (28 millones de dólares, 35% del total), Camposol (16 millones de dólares, 21% del total), Eco-Acuícola (11 millones de dólares, 14% del total), Virú (9 millones de dólares, 12% del total).

Lugares de producción: Lambayeque (28.000 Tm., 60% del total), Piura (11.000 Tm., 24% del total), La Libertad (8.000 Tm., 16% del total).

Estacionalidad: el período de mayor producción es septiembre-diciembre, y también es importante el período enero-marzo.

Ranking mundial (rendimientos): Perú es, en general, el país de mayores rendimientos en Latinoamérica para los capsicum. Es el octavo exportador mundial (el primero en América del Sur).

Productividad por departamento: La Libertad (29 Tm. /ha.), Lambayeque (21 Tm. /ha.), Piura (19 Tm. /ha.).

ALCACHOFA EN CONSERVA (CYNARA SCOLYMUS)

En 2009 Perú exportó 74 millones de dólares en alcachofa (cerca de 20.000 Tm. netas y 30.000 Tm. en bruto). Este producto ganó importancia en el periodo 2003-2006, en el que la producción creció a un ritmo promedio del 150% anual. Las variedades sin espinas son las utilizadas por la industria conservera. Es un cultivo transitorio.

Los volúmenes de producción cayeron un 14% en 2009 debido a factores climáticos. En la industria peruana, el 2009 destacó por volúmenes de exportación sustancialmente más bajos de las empresas Camposol y AIB, que están retirándose del cultivo de alcachofa. Paralelamente, las exportaciones a EE.UU. cayeron, mientras aumentaron las exportaciones hacia Europa (que ofrece mejores precios). Con ello y con la caída en volúmenes, el precio promedio de exportación aumentó en un 9%, compensando una parte de la disminución de la producción: el valor total de exportación cayó un 10%.

FICHA DEL PRODUCTO

Principales destinos: EE.UU. (45 millones de dólares, 60% del total), España (16 millones de dólares, 22% del total), Francia (8 millones de dólares, 10% del total).

Principales exportadores: Danper (26 millones de dólares, 34% del total), Virú (26 millones de dólares, 34% del total), Eco Halcón (6 millones de dólares, 9% del total), Camposol (5 millones de dólares, 7% del total).

Lugares de producción: Arequipa (35.000 Tm., 28% del total), Ica (32.000 Tm., 26% del total), Lima (21.000 Tm., 16% del total), La Libertad (19.000 Tm., 15% del total).

Estacionalidad: período agosto-diciembre.

Ranking mundial (producción y competitividad): Perú es el tercer productor mundial (10% del total), tras Italia (34%) y España (15%). Es el cuarto en productividad, y el segundo en América Latina después de Argentina.

Productividad por departamento: Cajamarca (24 Tm. /ha.), Arequipa (22 Tm. /ha.), Ica (20 Tm. /ha.), La Libertad (19 Tm. /ha.), Lima (14 Tm. /ha.).

ESPÁRRAGO CONGELADO (ASPARAGUS ACUTIFOLIUS)

Perú exportó 23 millones de dólares (9.400 Tm.) de espárrago congelado en 2009. Los volúmenes de exportación han aumentado en un promedio del 4% anual en esta década. Casi toda la producción de congelado utiliza espárrago verde. Por ello, a diferencia del espárrago en conserva, China (concentrada en producción de espárrago blanco) no es un competidor

importante. Es un cultivo semipermanente: la planta tiene una vida cercana a los 12 años.

En 2009 los volúmenes de exportación cayeron fuertemente (más del 30%), con lo que los volúmenes de exportación de la industria regresaron a niveles del 2005. Las ventas a Europa cayeron más que las ventas a EE.UU. Los precios se mantuvieron estables.

FICHA DEL PRODUCTO

Principales destinos: EE.UU. (13 millones de dólares, 55% del total), España (3 millones de dólares, 12% del total), Italia (3 millones de dólares, 11% del total).

Principales exportadores: IQF (15 millones de dólares, 61% del total), AIB (3 millones de dólares, 11% del total), Camposol (3 millones de dólares, 10% del total).

Lugares de producción: La Libertad (50% del total), Ica (38% del total).

Estacionalidad: se exporta todo el año. La producción aumenta en el segundo semestre.

Ranking mundial (producción y competitividad): Perú es el segundo productor de espárrago en el mundo (4% del total), tras China. Es el tercer país más competitivo en su producción (12 Tm. /ha.), superado sólo por Filipinas e Irán. El principal competidor es China, cuya productividad (5 Tm. /ha.) es sustancialmente inferior a la peruana.

Productividad por departamento: La Libertad (12,5 Tm. /ha.), Ica (10,9 Tm. /ha.), Lima (9,9 Tm. /ha.).

ESPÁRRAGO FRESCO (ASPARAGUS ACUTIFOLIUS)

El espárrago fresco es el principal producto de exportación agroindustrial peruano. Perú exportó 255 millones de dólares en 2009 (120.000 Tm. aproximadamente). Éste es uno de los cultivos con el que empezó el boom agroindustrial a finales de los años 90. Se utiliza sobre todo espárrago verde y se exporta por vía aérea. Es un cultivo semipermanente.

En 2009 el valor de la exportación de este producto creció un 20% respecto a 2008. Si bien la producción peruana de espárrago decreció durante 2009²³, el menor uso de espárrago para conserva y congelado benefició al espárrago fresco: los volúmenes de exportación aumentaron un 10%, manteniendo la tendencia creciente que mostró durante todos los años de la última década. La menor disponibilidad de aviones de carga generó un aumento de los fletes con lo cual, si bien el precio en EE.UU. mostró ligeros aumentos, esto no se canalizó a las empresas productoras. El precio en Europa sigue siendo superior al de EE.UU., aunque los canales de comercialización están más consolidados y presentan mayores facilidades para la exportación a EE.UU.

FICHA DEL PRODUCTO

Principales destinos: EE.UU. (156 millones de dólares, 61% del total), Holanda (40 millones de dólares, 16% del total), España (22 millones de dólares, 9% del total).

Principales exportadores: Beta (21 millones de dólares, 8% del total), Camposol (18 millones de dólares, 7% del total), Drokasa (17 millones de dólares, 6% del total), Danper (16 millones de dólares, 6% del total), Santa

²³ La crisis financiera internacional originada en EE UU generó un debilitamiento financiero de algunos productores de espárragos.

Sofía (15 millones de dólares, 6% del total), Chapi (10 millones de dólares, 4% del total), Athos (9 millones de dólares, 4% del total).

Lugares de producción: La Libertad (50% del total), Ica (38% del total).

Estacionalidad: se produce todo el año, con una producción ligeramente mayor en el cuarto trimestre.

Ranking mundial (producción, competitividad, comercio): Perú es el segundo productor mundial (4% del total), el principal exportador (38% del total) y el tercer país de mejores rendimientos (12 Tm. /ha.) El principal competidor en el mercado estadounidense es México (en el primer semestre del año).

Productividad por departamento: La Libertad (12,5 Tm. /ha.), Ica (10,9 Tm. /ha.), Lima (9,9 Tm. /ha.).

UVA (VITIS VINIFERA)

Es un producto que ha ganado recientemente mucha importancia en la cesta de agroexportación: en 2009 Perú exportó 134 millones de dólares de uva (70.000 Tm. aproximadamente), lo que significó un crecimiento del 55% respecto al 2008. Con ello la uva se convirtió en el segundo producto agroindustrial de mayor valor de exportación (tras el espárrago). El fuerte crecimiento reciente se explica por las inversiones realizadas en el norte del país (Piura) en la variedad Red Globe. Perú (y en particular Piura) tiene para la producción de uva una ventana de oportunidad (noviembre-enero) en la cual el mercado mundial está relativamente desabastecido y los precios son más altos. Estas inversiones también apuntan a abastecer a China durante las celebraciones de su Año Nuevo, donde la demanda de fruta (y de uva en particular) es muy fuerte. La uva es un cultivo permanente.

Tanto los volúmenes como los precios promedios de exportación aumentaron en 2009, aunque el principal efecto se concentró en el cuarto trimestre de 2009 (momento en el que empezaron a madurar las inversiones en el norte). Problemas con las cosechas de la competencia (Sudáfrica, California, Chile y Brasil, debido a temperaturas más bajas de lo normal) mejoraron los precios. Se espera que en 2010, la exportación supere los 150 millones de dólares.

FICHA DEL PRODUCTO

Principales destinos: EE.UU. (39 millones de dólares, 29% del total), Holanda (23 millones de dólares, 17% del total), China (19 millones de dólares, 15% del total), Rusia (11 millones de dólares, 8% del total), Reino Unido (11 millones de dólares, 8% del total).

Principales exportadores: El Pedregal (25 millones de dólares, 19% del total), Drokasa (18 millones de dólares, 14% del total), Beta (16 millones de dólares, 12% del total), Complejo Agrícola del Sur (8 millones de dólares, 6% del total), Don Ricardo (7 millones de dólares, 5% del total).

Lugares de producción: Ica (45% del total), Lima (23% del total), La Libertad (18% del total), Piura (6% del total).

Estacionalidad: el principal período de producción es octubre-febrero.

Ranking mundial (producción, competitividad, comercio): Perú es el noveno país en productividad mundial (segundo en Latinoamérica, tras Brasil). Según estimaciones, estaría en el puesto 30 en producción mundial en 2010 y cerca del puesto 15 en exportación (tendría tan solo el 3% de la exportación mundial, aproximadamente).

Productividad por departamento: La Libertad (25 Tm. /ha.), Ica (17 Tm. /ha.), Lima (16 Tm. /ha.), Piura (10 Tm. /ha.).

PALTAS

Es otro de los cultivos (junto con la uva) en los que se han concentrando las inversiones recientes. La principal variedad exportada es la llamada Palta Hass. En buena medida, las inversiones realizadas en años pasados respondían a una apuesta porque el Perú consiguiera superar las barreras fitosanitarias impuestas por EE.UU. (donde el precio es sustancialmente superior que en Europa, sobre todo en el cuarto trimestre del año). A inicios del 2010, EE.UU. dio el visto bueno al ingreso de la Palta Hass peruana, con lo cual la campaña 2010 fue la primera en contar con este mercado. Es un cultivo permanente.

En 2009 el valor de exportación cayó un 10%, (dentro de lo cual la caída del volumen exportado fue del 7%). Esto se debió principalmente al ciclo natural de la planta y al fuerte nivel de producción de 2008, que “agotó” una parte importante de las plantaciones (esto se sintió sobre todo en la producción de Camposol, principal productor de aguacate del país). Las inversiones en este producto, sin embargo, son sólidas: en La Libertad e Ica han sido instaladas durante 2009 cerca de 2.000 has. nuevas (el 15% del terreno cosechado en 2008). La entrada a EE.UU. va a dar sustento a las inversiones recientes y determinará un fuerte crecimiento para la exportación de este producto.

FICHA DEL PRODUCTO

Principales destinos: Holanda (32 millones de dólares, 50% del total), España (18 millones de dólares, 27% del total), Francia (6 millones de dólares, 9% del total).

Principales exportadores: CPF (12 millones de dólares, 18% del total), Camposol (8 millones de dólares, 12% del total), Solcace (4 millones de dólares, 7% del total), Verdeflor (4 millones de dólares, 6% del total).

Lugares de producción: Lima (28% del total), La Libertad (19% del total), Junín (15% del total).

Estacionalidad: se produce todo el año, pero el período marzo-julio es el de mayor producción.

Ranking mundial (producción, competitividad, comercio): Perú ocupa el séptimo puesto en producción mundial (cerca de 3% del total), el sexto en exportación (con cerca de 4% del total mundial) y el decimonoveno en rendimientos.

Productividad por departamento: La Libertad (12 Tm. /ha.), Lima (11 Tm. /ha.), Ica (11 Tm./ha.), Junín (6 Tm. /ha.).

MANGO (MANGIFERA INDICA)

Es uno de los primeros productos que en la década de los 90 dio inicio al fuerte crecimiento del sector agroindustrial moderno. En 2009 Perú exportó 76 millones de dólares de mango fresco (y adicionalmente cerca de 5 millones de dólares de mango en conserva). Es un cultivo permanente, de vida cercana a los 30 años. El mango peruano ha logrado recientemente el ingreso a Japón, gracias a la eliminación de las barreras sanitarias en ese país.

En 2009 el valor exportado de mango creció cerca de un 20%, debido sobre todo a la mala cosecha en el cuarto trimestre de 2008 (que se extendió al

primer trimestre de 2009, dado que ambos trimestres del año corresponden a una misma cosecha). En el cuarto trimestre de 2009 los rendimientos se recuperaron, y se exportaron cerca de 28 millones de dólares (33.000 Tm.) Es el mayor volumen que se ha exportado en dicho periodo del año.

FICHA DEL PRODUCTO

Principales destinos: Holanda (41 millones de dólares, 51% del total), EE.UU. (24 millones de dólares, 29% del total), Reino Unido (5 millones de dólares, 6% del total).

Principales exportadores: Sunshine Export (12 millones de dólares, 15% del total), Camposol (5 millones de dólares, 6% del total), FLP (4 millones de dólares, 5% del total).

Lugares de producción: Piura (71% del total).

Estacionalidad: período noviembre-marzo.

Ranking mundial (producción, competitividad, comercio): ocupa el puesto decimosexto en producción mundial (cerca de 1% del total), el cuarto en exportación (7% del total aproximadamente) y el decimosexto otra vez en rendimiento.

Productividad por departamento: La Libertad (12 Tm. /ha.), Lima (11 Tm. /ha.), Ica (11 Tm./ha.), Junín (6 Tm. /ha.).

BANANO ORGÁNICO (MUSA ACUMINATA)

Perú es el primer exportador de banano orgánico del mundo: US \$ 51 millones en 2009 (83.000 TM aproximadamente). El término orgánico se refiere a los cultivos que no usan abonos no orgánicos, y que no utilizan químicos para el control de plagas. La exportación de este producto, incipiente en el año 2000, ha mantenido una tendencia creciente (40% promedio anual desde 2001) que ni siquiera se revirtió con la crisis internacional (creció un 13% en 2009).

La variedad "Cavendish Valery" es la que más se produce (una de las especies más comunes en el comercio mundial).

FICHA DEL PRODUCTO

Principales destinos: Holanda (US \$ 28 millones, 54% del total), EEUU (US \$ 12 millones, 24% del total), Japón (US \$ 6 millones, 12% del total).

Principales exportadores: Corporación Peruana de Desarrollo Bananero (US \$ 17 millones, 34% del total), Bio Costa (US \$ 12 millones, 23% del total), Hualtaco (US \$ 7 millones, 13% del total)

Lugares de producción: Piura

Estacionalidad: Se produce todo el año, con un ligero incremento de producción en el período febrero-junio.

MANDARINA (CITRUS RETICULATA)

Perú exportó en 2009 cerca de 23 millones de dólares de mandarina (23.000 Tm.) No tiene una participación relevante en el mercado mundial de este

producto, pero es visto con mucha potencialidad. Países de Europa como Francia, Alemania y Reino Unido se encuentran entre los principales compradores. La temporalidad de su cosecha genera una ventana de oportunidad para la exportación a los países del hemisferio norte. Este es un factor que podría ser aprovechado en los años próximos. En 2009 el volumen de exportación creció levemente (4%), pero gracias a mejores precios, el valor de las exportaciones creció más de un 30%.

FICHA DEL PRODUCTO

Principales destinos: Reino Unido (8 millones de dólares, 34% del total), EE.UU. (5 millones de dólares, 22% del total), Canadá (5 millones de dólares, 20% del total)

Principales exportadores: Consorcio de Productores de Fruta (9 millones de dólares, 40% del total), Procesadora Larán (7 millones de dólares, 30% del total).

Lugares de producción: Lima (55%), Junín (21%), Ica (15%).

Estacionalidad: la principal temporada es marzo-agosto.

CAFÉ ORGÁNICO

El café verde tipo arábica es el principal producto de exportación agrícola de Perú (cerca de 580 millones de dólares en 2009, unas 195.000 Tm.) La mayor parte de este café es recolectado de manera no industrial, y es exportado en estado verde, sin tostar y sin el alto nivel de valor agregado que tienen los productos de la agroindustria. El café orgánico pasa por un proceso de producción más cuidadoso que el resto del café, y representa cerca del 10% de la producción y exportación total de café. Es necesaria una

certificación por parte del Organic Crop Improvement Association International de Perú para poder usar el término “orgánico”, y que consiste en un sistema de producción en el que no intervienen abonos no orgánicos, fungicidas o insecticidas. Debe cultivarse a la sombra, con presencia en suelo de microorganismos y elementos esenciales con materia orgánica.

Perú exportó 60 millones de dólares de café orgánico en 2009 (estimado), lo que lo situó como el primer exportador de café orgánico del mundo.

FICHA DEL PRODUCTO

Principales destinos: Alemania (18 millones de dólares, 31% del total), EE.UU. (15 millones de dólares, 26% del total), Bélgica (9 millones de dólares, 15% del total), Suecia (8 millones de dólares, 13% del total). (Datos estimados).

Principales exportadores: Central de Cooperativas Cafetal (18 millones de dólares, 23% del total), Cooperativa Cafetalera La Florida (9 millones de dólares, 11% del total), Cooperativa Valles Sandia (7 millones de dólares, 6% del total), Corporación de Productores Café Perú (7 millones de dólares, 6% del total) (Datos estimados).

Lugares de producción: Junín (26% del total), Cajamarca (18% del total), San Martín (18% del total), Cusco (12% del total), Amazonas (12% del total).

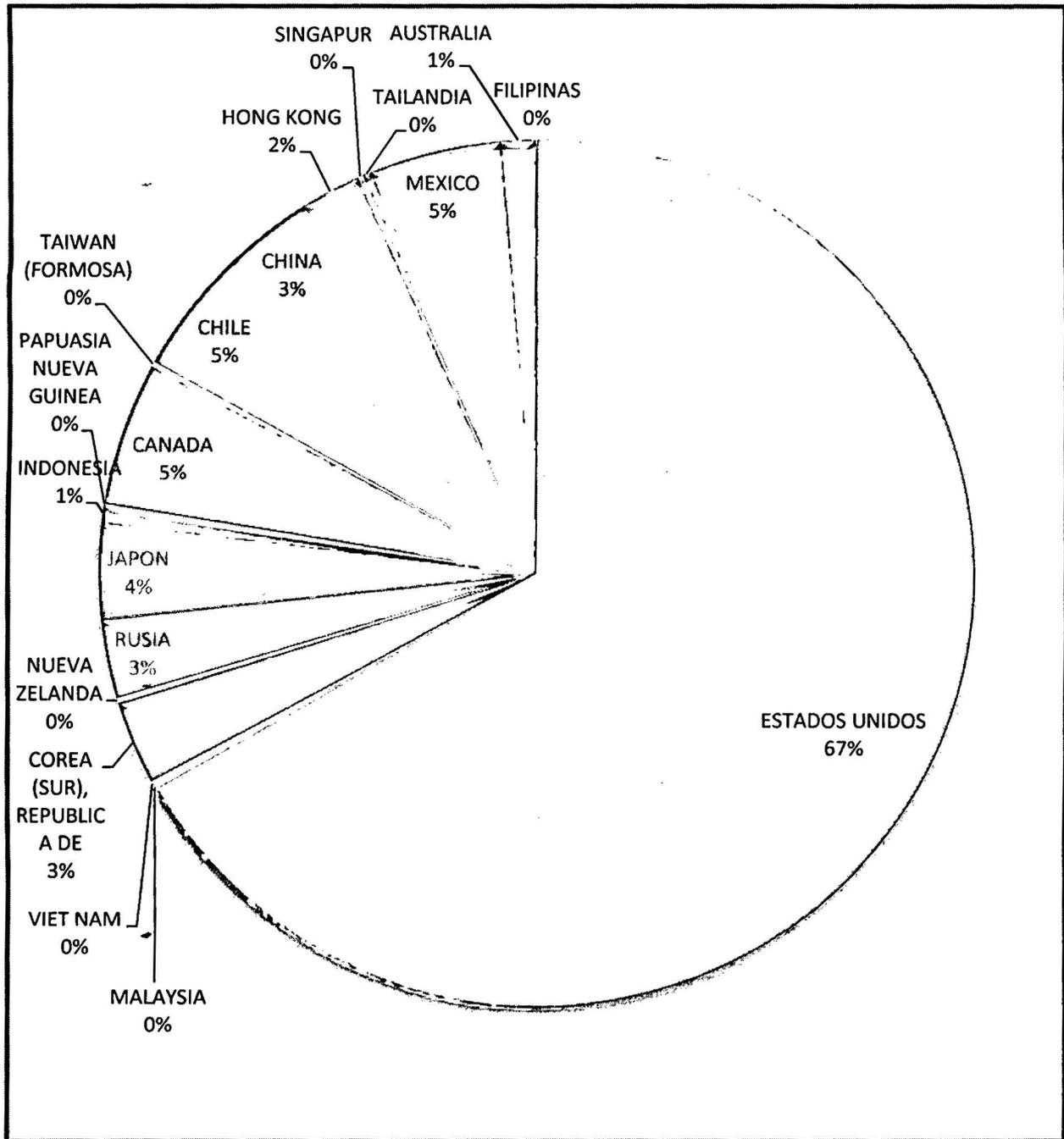
Estacionalidad: se produce en el período abril-agosto.

2.2.4 Mercados Externos y Acuerdos Comerciales

Este dinamismo de la producción agroindustrial, favorecido por las condiciones de oferta en sus zonas de producción, es sostenido por la creciente demanda internacional por estos bienes. El carácter precio-aceptante de las exportaciones peruanas, típico también en la agroindustria, refleja que esta expansión agroindustrial es determinada por la gran expansión de la demanda externa hacia nuestros productos. Según el gráfico N° 9, de los principales países de destino de nuestros productos agroindustriales en el 2011, el mercado norteamericano ha sido el más importante demandante al comprar alrededor de 30% de nuestras agroexportaciones agrícolas (principalmente espárrago fresco). España (por espárragos en conservas) y los países bajos (por espárragos frescos, paltas y uvas) fueron los otros dos destinos internacionales más importantes en los últimos años. Los cinco principales mercados de destino (incluidos Francia y Ecuador) de las exportaciones agroindustriales representan el 62%. el restante 50% de las exportaciones agroindustriales se dirigieron hacia otros 125 países en el mundo: “la expansión de la agroexportación no tradicional responde al mayor dinamismo en el mercado internacional de alimentos, principalmente del grupo de frutas y hortalizas, el cual registró el mayor valor de exportación mundial Polonia, México, India y China están incrementando significativamente la demanda de frutas y hortalizas”²⁴.

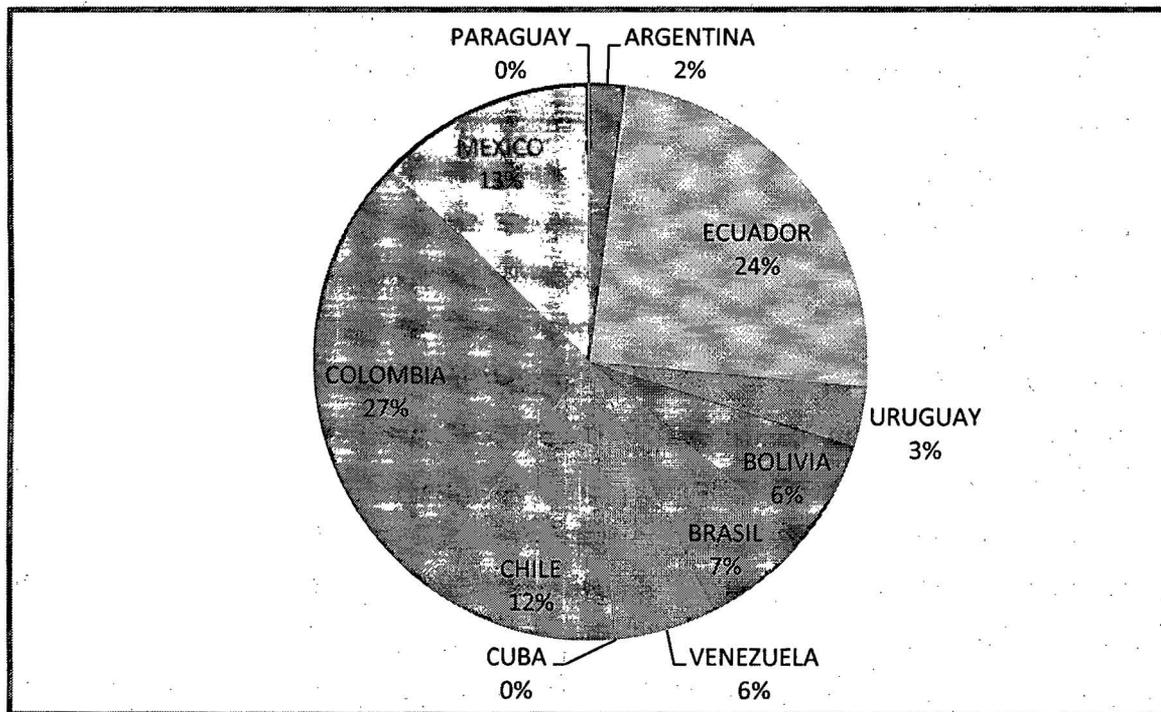
²⁴ GOMEZ R. “Agricultura comercial moderna en el Perú. El caso de la agricultura de exportación no tradicional: 1995-2007”. CIES. Lima 2007.

GRAFICO N° 9
AGROEXPORTACIONES APEC 2011



FUENTE: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Lima.

GRAFICO N° 10
EXPORTACIONES AGROPECUARIAS MERCOSUR
(Miles de US\$)



FUENTE: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Lima.

2.2.5. Política Sectorial

El entorno de políticas también ha jugado un rol preponderante en el desarrollo de la agroexportación. Desde el año 2000, las autoridades han percibido el desarrollo agrícola como enmarcado en una política de desarrollo competitivo y sostenible, focalizado en los sectores dinámicos. A este esquema correspondía fundamentalmente la agricultura moderna. La política agraria se ha diseñado acorde con esta perspectiva, y a ella se han sujetado los objetivos de competitividad, la generación de empleo y la reducción de la pobreza. El rol del estado ha sido básicamente de apoyo, impulsando las cadenas de valor de los productos específicos. "Uno de los cambios más

significativos en la política agraria es la introducción del enfoque de cadenas productivas y la importancia que se otorga a la innovación tecnológica como medio para mejorar la competitividad”.

Entre las principales políticas generales implementadas hacia la agricultura se encuentran los incentivos tributarios diversos, tales como la ley de promoción al Agro, el arancel cero a la importación de insumos agrícolas específicos, la depreciación acelerada de la infraestructura hidráulica, la recuperación del impuesto a las ventas pagado sobre compras específicas, entre otros. Medidas adicionales incluyen las políticas de seguros por siniestros, la ley de Desarrollo y Fortalecimiento de organizaciones Agrarias, las políticas de infraestructura y titulación, y el apoyo a iniciativas de mejoras sanitarias en la producción para la agroexportación.

El Gobierno ha declarado de interés prioritario la inversión y desarrollo del sector agrario, estableciendo incentivos que son aplicables a las personas naturales o jurídicas que desarrollen cultivos y/o crianzas, con excepción de la industria forestal y las actividades agroindustriales relacionadas con trigo, tabaco, semillas oleaginosas, aceites y cerveza.

Beneficios tributarios:

- El Impuesto a la Renta se determinará aplicando la tasa del 15% sobre la renta neta.
- Las personas jurídicas podrán depreciar, a razón del 20% anual, el monto de las inversiones en obras de infraestructura hidráulica y obras de riego.
- Durante la etapa pre productiva y durante un plazo máximo de 5 años, las personas naturales o jurídicas podrán recuperar anticipadamente el Impuesto General a las Ventas, pagado por las

adquisiciones de bienes de capital, insumos, servicios y contratos de construcción.

- Los beneficios tributarios se aplican hasta el 31 de diciembre del año 2021.

Ley de Amazonía

Con la finalidad de promover el desarrollo sostenible e integral de la Amazonía, se han establecido condiciones tributarias especiales para favorecer la inversión privada:

- Los contribuyentes ubicados en la Amazonía, dedicados principalmente a las actividades económicas agropecuaria, acuicultura, pesca y turismo, aplicarán para efectos del Impuesto a la Renta correspondiente a rentas de tercera categoría, una tasa del 10% o 5%, dependiendo de su localización geográfica.
- Los contribuyentes de la Amazonía que desarrollen principalmente actividades agrarias y/o de transformación o procesamiento de los productos calificados como cultivo nativo y/o producto alternativo al cultivo de la coca, en dicho ámbito, estarán exoneradas del Impuesto a la Renta.

Con referencia al Impuesto General a las Ventas y al Impuesto Selectivo al Consumo, las empresas ubicadas en los departamentos de Loreto, Ucayali y Madre de Dios se encuentran exoneradas por las ventas que realicen en dichos departamentos para el consumo en éstos.

Ley de exoneraciones alto andinas

Es una ley que tiene por objeto promover y fomentar el desarrollo de actividades productivas y de servicios que generen valor agregado y uso de mano de obra en zonas alto andinas para aliviar la pobreza.

Está destinada a empresas con domicilio fiscal y centro de producción dentro de las zonas geográficas andinas por encima de los 3.200 metros sobre el nivel del mar y que se dediquen a piscicultura, acuicultura, agroindustria o plantaciones forestales, entre otras. Las exoneraciones que otorga esta ley son las siguientes:

- Impuesto a la renta correspondiente a rentas de tercera categoría.
- Tasas arancelarias a las importaciones de bienes de capital con fines de uso productivo.
- IGV a las importaciones de bienes de capital con fines de uso productivo.

2.3 LA LIBERTAD E ICA: DOS VALLES AGROEXPORTADORES EXITOSOS

2.3.1 COSTA NORTE: LA LIBERTAD

En el norte del Perú, los terrenos de la parte costera de la región de La Libertad muestran los niveles más altos de productividad agrícola. El valle de Virú y las zonas de Chao y Moche constituyen el área agrícola más rica del norte, destinada fundamentalmente a cultivos de agroexportación. Esta amplia disponibilidad de tierras tiene menos de dos décadas, y se ha originado en gran medida por el proyecto de irrigación Chavimochic, implementado a fines de los años ochenta para resolver problemas de agua y expandir la frontera agrícola (Marshall 2008). Hasta entonces, solo estaba disponible el valle de Virú, separado del valle y ciudad de Trujillo por una gran faja costera de desierto y tierras eriazas. El proyecto de irrigación iniciado por el gobierno de Alán García ha reconvertido estas grandes extensiones de desierto en una "gran alfombra verde" de nuevas áreas agrícolas altamente productivas, que fueron vendidas a empresas nuevas en la zona.

Hoy los antiguos valles han quedado conectados con estos nuevos territorios, aunque con distintos recursos, diferentes cultivos y diferentes relaciones entre los agentes económicos. Según Marshall (2008), las nuevas tierras son explotadas por las grandes empresas modernas de la agroindustria, en tanto que los pequeños agricultores se han mantenido en los valles. Ellos se vinculan a través de diferentes tipos de contratos para la compra-venta de la producción de los pequeños hacia los grandes productores. Múltiples relaciones extra comerciales se han establecido, incluidos conflictos entre las poblaciones involucradas. Dada la actual ausencia del estado en la provisión de servicios públicos básicos, las empresas agroindustriales han asumido este rol, en especial a favor de sus trabajadores y sus familias.

El producto bandera de la zona es el espárrago, el mismo que ha sido cultivado en la zona desde la década de 1950, cuando fue traído desde E.E.UU. por un empresario trujillano, quien empezó a exportarlo en los años sesenta (Valcárcel 2003). Su difusión ha sido rápida hacia otras regiones y productores, incluso pequeños y medianos, frente a la creciente demanda internacional desde entonces.

2.3.2 COSTA SUR: ICA

En la costa sur del Perú, el valle de Ica tiene terrenos de gran productividad agrícola. Sin embargo, esa región es altamente heterogénea en términos económicos y sociales. La caída de los precios del algodón de hace unas décadas ha favorecido la creciente sustitución hacia productos de agroexportación en general (Valcárcel 2003). Actualmente, como señala Bernedo (2007), Ica tiene tres áreas distintas: el distrito central, que es el más desarrollado, el resto urbano de desarrollo medio e integrado al distrito central, y las poblaciones rurales menores, en situación desfavorable, débilmente vinculadas al resto de Ica.

Pese a sus recursos y potencialidades, Ica muestra bajos niveles medios de bienestar, a juzgar por sus indicadores de Desarrollo Humano. Hoy, Ica muestra el fortalecimiento de una agricultura no tradicional exportadora, en parte por su alto nivel de productividad, en parte porque su agricultura es susceptible a la modernización, para competir a nivel internacional²⁵. Además, las condiciones climáticas promisorias y el desarrollo de sus actividades agrícolas, minería y servicios, han hecho de Ica un valle agrícola dinámico para varios productos, siendo especial su producción de uvas por la variedad ofrecida, lo que ha atraído incluso a una creciente inversión extranjera.

²⁵ CHACALTANA J. "Desafiando el desierto: realidad y perspectivas del empleo en Ica". (pág. 37). 2007.

CAPÍTULO III:

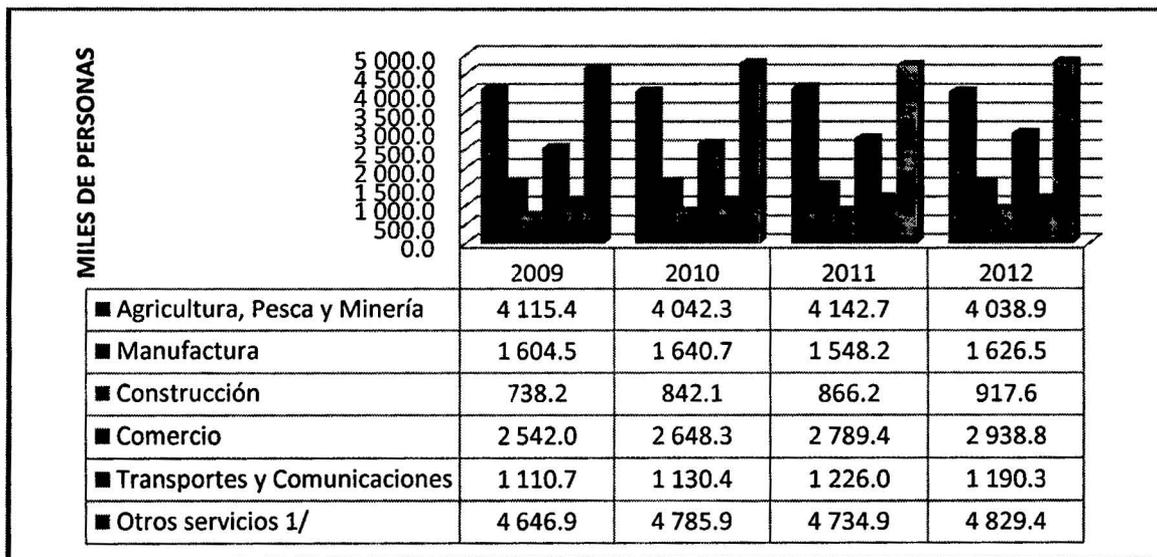
GENERACIÓN DE EMPLEO Y NIVELES DE INGRESO EN LA AGROEXPORTACIÓN

3.1 NIVEL DE EMPLEO

Prácticamente no existe información estadística continua sobre el empleo agroexportador de manera representativa. En base a las encuesta de Hogares, el INEI (2009) reporta que el 33% de la PEA ocupada del país trabajaba en actividades agrícolas, pesqueras y mineras. Entre 2009 y 2011, aunque el nivel de la PEA ocupada nacional creció, la ocupada en actividades agrícolas, pesqueras y mineras prácticamente se mantuvo. Por tamaño de empresa, el 77% de la PEA del país trabajaba en microempresas, pero entre 2009 y 2011 el empleo creció diferenciadamente a tasas bajas entre las microempresas (alrededor de 2% anual) y a tasas significativamente altas entre las más grandes (casi 7% por año)²⁶.

GRÁFICO N° 11

PEA OCUPADA SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD 2009-2011



1/ Otros Servicios lo componen las ramas de actividad de Electricidad, Administración Pública, Defensa, Planes de Seg. Social, Hoteles y Restaurantes, Inmobiliarias y Alquileres, Enseñanza, Gas y Agua, Intermediación Financiera, actividades de Servicios Sociales y de Salud, otras activ. de serv. Comunitarias, sociales y personales y hogares privados con servicio doméstico.

Fuente: INEI, Encuesta Nacional de Hogares
Elaboración de la autora.

²⁶ INEI. Encuesta Nacional de Hogares. 2009

En términos generales, de acuerdo al MINAG, “la agricultura emplea 26% de la PEA nacional y 65,5% de la PEA del área rural. En contraste con su capacidad de generar empleo, es uno de los sectores con menor productividad de mano de obra debido al bajo nivel educativo de la fuerza laboral en el ámbito rural”. En el Perú rural coexisten diversos tipos de unidades productivas, incluidos campesinos, pequeños y medianos productores, cooperativas agrícolas y otras formas asociativas, así como grandes empresas, incluidas las agroindustriales²⁷. En el caso específico de las áreas agroindustriales, “diversos actores sociales están pues detrás de la construcción del nuevo modelo agroexportador. Se trata de un lado, de un empresariado nativo no necesariamente con tradición en inversiones en el agro, y de empresas transnacionales; y de otro, de miles de asalariados agrícolas, obreras fabriles y pequeños y medianos agricultores” (Valcárcel 2003).

La característica que tiene el empleo en la agroindustria es que por su naturaleza es una actividad intensiva en mano de obra, por lo que la expansión de la agroexportación conlleva a una expansión de la demanda laboral en las áreas locales. Así se observa efectivamente que el empleo se ha incrementado masivamente en años recientes. Sin embargo, a nivel agregado la limitada disponibilidad de información no permite inferencias más generales. Al respecto, con similar preocupación, Yamada y Chacaltana (2007) estiman la evolución del empleo en cultivos y actividades de agroexportación, entre 2001 y 2006, en base a la encuesta de variación del empleo del Ministerio de Trabajo. Los autores concluyen que “el empleo registrado en estas actividades asociadas a la agroexportación, ha pasado de alrededor de 7 mil en

²⁷ TRIVELLI, C., ESCOBAL, J y REVESZ. “Pequeña Agricultura Comercial: dinámica y retos en el Perú”. (pág. 88).

2001 a casi 35 mil en 2006, es decir, este indicador se ha multiplicado por cinco en tan solo cinco años (siendo las hortalizas y el envasado y el procesamiento de las mismas las de mayor demanda laboral); por tanto, se demuestra que la agricultura peruana no necesariamente tiene que significar empleo de mala calidad, siempre que se maneje de manera moderna y competitiva” (Yamada y Chacaltana 2007).

Más allá de la cantidad de puestos de trabajo, ¿qué podemos decir del empleo en la agroindustria, cuya actividad productiva es temporal, aun cuando los períodos de temporalidad pueden ser reducidos? La actividad productiva al inicio de la cadena agroindustrial es de naturaleza temporal, y por tanto al menos parte de su demanda derivada por mano de obra también lo será. En las etapas iniciales de la cadena, la mano de obra opera en el campo, en las actividades de siembra y cosecha, y esas actividades son temporales. Así, el ciclo del espárrago es de alrededor de cuatro meses, con distintas características durante el año: alta productividad y baja calidad de enero a abril, baja productividad y alta calidad de mayo a setiembre. Además, entre agosto y diciembre se obtiene la mayor cosecha de espárrago verde, base principal para las exportaciones en conservas. Similares características presenta la uva peruana.

En la medida que las tierras sean altamente productivas, y la producción sea organizada para ser realizada de manera continua, la demanda laboral también será sostenida. Esa ha sido la tendencia reciente entre los productores de espárragos y de uvas, cuya creciente demanda internacional ha estimulado a los empresarios a invertir en proyectos de corto y de largo plazo para expandir su frontera agrícola. Recientemente la producción de ambos productos se realiza prácticamente a lo largo de todo el año, en especial en los valles de La Libertad e Ica, gracias a innovaciones implementadas. En el caso de

otros productos agroindustriales, la temporalidad de la producción es más marcada y no ha podido ser revertida, lo que repercute en su demanda por mano de obra que trabaja en el campo, que también es temporal.

Sobre las otras etapas de la cadena agroindustrial, asociadas al dinamismo de la primera, su demanda de mano de obra dependerá también del nivel de tecnificación y de productividad en estas etapas posteriores, que incluyen: procesamiento, embalaje y envío para su comercialización. Diversos estudios refieren casos específicos de grandes empresas agroindustriales de La Libertad y de Ica que han demandado la mayor cantidad de la PEA ocupada en estas etapas de la actividad, contratando mano de obra de mayor nivel educativo de las áreas locales, y con menor temporalidad que los trabajadores del campo.

3.2 CARACTERISTICAS DE LA MANO DE OBRA

Con la agroexportación, no solo el número de trabajadores empleados aumenta, sino que probablemente todo el mercado de trabajo local se redefine. El incremento ocurre tanto en el empleo directo como indirecto, en las actividades asociadas o complementarias a la agroexportación. Ica y La Libertad así lo demuestran, con una gran expansión del comercio, de los servicios personales y de la construcción en zonas aledañas, e incluso en las áreas urbanas cercanas.

Se han desencadenado procesos migratorios hacia los polos de atracción, a las regiones agroindustriales, específicamente hacia las empresas locales. Si este fenómeno fuera masivo, la población y el mercado de trabajo de estas zonas se hubieran redefinido significativamente. Sin embargo, según resultados de CEDEP (2009), el

80% de la población del país vive en su lugar de nacimiento; más aun, las regiones expulsoras sigue siendo la sierra,. Es decir, el censo 2007 no identifica un impacto migratorio significativo que pueda ser asociado al *boom* exportador de las regiones agroindustriales. Tanto Ica como La Libertad tienen un saldo migratorio neto de prácticamente 0% (-0,5% y -0,1%, respectivamente). Siempre es posible que estos datos agregados no reflejen lo que ocurre específicamente en las zonas de agroexportación.

La información disponible, bastante agregada, muestra significativas diferencias de edad, educación, experiencia laboral y género, entre la PEA en agroindustria y la PEA de otras actividades. Según Jaramillo (2004), la PEA rural en el Perú muestra bajos niveles de educación y experiencia; aun menores son estos niveles para la PEA agrícola. Para inicios de 2000, el autor sostenía que “la costa rural muestra mejores indicadores que la sierra o la selva, aunque bastante inferiores a los de las áreas urbanas. Esto se debe en parte a que la porción de la PEA rural ocupada en la agricultura en esta región es menor que en las otras regiones. no obstante, medido en función del nivel educativo formal, el capital humano ocupado en la agricultura costeña es bastante pobre (y recomienda) mayor inversión en servicios de capacitación, asistencia técnica y apoyo a la gestión de los diferentes aspectos del negocio agrícola (y) elevar la capacidad competitiva de los agricultores, mejorando su habilidad para tomar decisiones y gestionar el negocio agrícola, elevando así la productividad y rentabilidad de las exportaciones” (Jaramillo 2004).

Parte de estas características de baja calificación aún están presentes actualmente entre productores pequeños de agroindustria; es el caso del banano, referido por Fairlie (2008): los trabajadores son varones adultos, con educación máxima de solo primaria (40%) o secundaria

(30%), en tanto que los que acceden a ventajas como el Comercio Justo, tienen educación superior.

3.3 INGRESOS Y CONDICIONES LABORALES

Los ingresos laborales en la agroindustria, como es de esperar, son mayores a los pagados en el resto de actividades, aunque carecemos de datos representativos de salarios por zonas y actividades. En base a los resultados de las encuestas a Hogares del INEI, el ingreso laboral mensual promedio de un trabajador formal en Ica era superior a su similar nacional y a sus coterráneos informales. Ello en paralelo a la magnitud de la pobreza (alrededor de 20% en 2005). Si se hace una extensión de estas observaciones para La Libertad y otras regiones agroindustriales se podría concluir que en los años recientes no solo el número de trabajadores agroindustriales ha ido en aumento, sino que además sus salarios se han acrecentado de manera continua, y que esta tendencia se mantendrá en tanto la actividad agroindustrial siga creciendo. Así, “el ingreso neto anual de los productores de banano orgánico es 50% superior al de los productores de banano convencional” (Fairlie 2008). Probablemente ello contraste con el resto de la PEA rural y agrícola. Sostiene Jaramillo: “los ingresos en la agricultura son inferiores a los de cualquier otra actividad económica rural porque los niveles promedio de educación formal de los agricultores deben ser los más bajos de toda la PEA rural.

Es necesario reflexionar sobre las condiciones laborales e institucionales en torno a las cuales ha operado la mano de obra de la agroindustria peruana en estos años. Un primer aspecto tiene que ver con la temporalidad del empleo, ya descrita anteriormente. Esta temporalidad de los contratos laborales -opuesta a un concepto de estabilidad laboral- genera ingresos temporales, lo que afecta las decisiones

laborales y de consumo de los trabajadores agroindustriales y sus familias.

Quizá el elemento más importante que ha afectado a los ingresos y a las condiciones laborales en la agroindustria es el marco legal vigente, el contexto institucional en el que ha operado la actividad, incluidas las disposiciones específicas diseñadas para el sector, en especial las referidas a sus aspectos laborales.

El ministerio de Trabajo implementó una remuneración mínima vital que ha tenido la siguiente evolución:

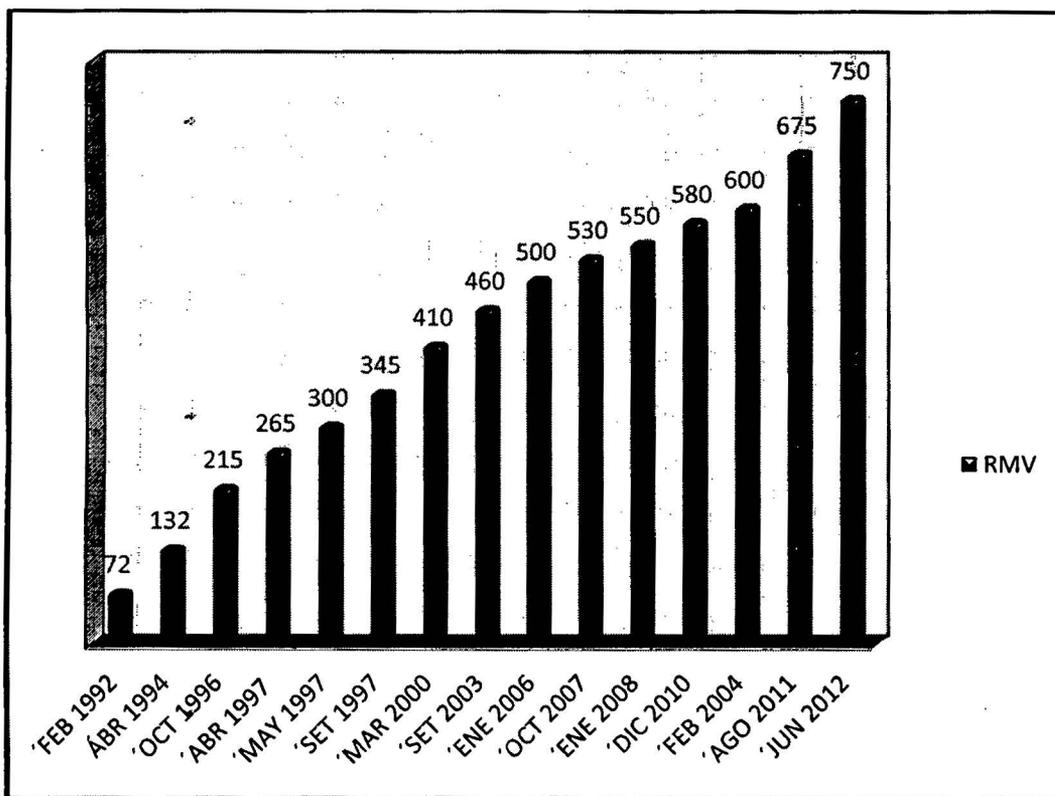
CUADRO N° 4
REMUNERACIÓN MÍNIMA VITAL (RMV)
TRABAJO AGRARIO Y ACUICOLA

FECHA	MONTO EN NUVOS SOLES (S/)
Del 01-01-2008 (D.S. N° 022-2007-TR)	643.80
Del 01-02-2011 Hasta 14-08-2011 (D.S. N° 011-2010-TR)	702.33
Del 15-08-2011 Hasta el 31-05-2011 (D.S. N° 011-2011-TR)	790.12
A partir del 01-06-2012 (D.S. N° 007-2012-TR)	877.90

Fuente: Informativo Caballero Bustamante.
Elaboración de la autora.

En tanto que a nivel nacional el monto de la Remuneración Mínima Vital tuvo la siguiente evolución, tal como lo muestra el gráfico N° 12:

GRÁFICO N° 12 PERU: REMUNERACIÓN MÍNIMA VITAL



Fuente: Informativo Caballero Bustamante.
Elaboración de la autora.

En la actualidad, el marco normativo para el sector agrario está conformado por la Constitución que en su artículo 88° establece que el Estado “apoya preferentemente el desarrollo agrario”; la Ley de Promoción del Sector Agrario (Ley N° 27360) en vigencia desde el 31 de octubre del año 2000 y su Reglamento aprobado por Decreto Supremo N° 049-2002-AG. Además, son aplicables algunas disposiciones del TUO de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral y la Ley de Modernización de Seguridad en Salud, así como dos convenios de la OIT ratificados: el convenio número N° 99, sobre los métodos de fijación de los salarios mínimos en la agricultura; y el convenio número 101, sobre vacaciones pagadas en la agricultura.

La Ley N° 27360 y su reglamento es de aplicación a los siguientes sectores:

- a. Los empleadores, ya sean personas naturales o jurídicas que desarrollen principalmente actividades de cultivo o crianza, con excepción de la industria forestal.
- b. Los empleadores que realicen principalmente actividad agroindustrial, fuera de la provincia de Lima y la provincia Constitucional del Callao, siempre que utilicen principalmente productos agropecuarios producidos directamente o adquiridos de las personas que desarrollen cultivos y/o crianzas, señalados en el punto anterior, en áreas donde se producen dichos productos. No se encuentran incluidas las actividades agroindustriales relacionadas con trigo, tabaco, semillas oleaginosas, aceites y cerveza.
- c. Quienes desarrollen actividad avícola sin utilizar maíz amarillo duro importado en el proceso productivo.

La norma alude a la aplicación del régimen promocional a las empresas agrícolas señaladas anteriormente sin precisar si las disposiciones referidas al régimen laboral pueden ser aplicadas a todos los trabajadores de una empresa o solo a aquellos que desarrollen labores agrícolas. En la práctica, las empresas suelen aplicar el régimen a todos sus trabajadores sin importar si desarrollan efectivamente labores agrícolas.

Esta vigente ley 27360 de promoción a la agroindustria establece incentivos laborales y tributarios: impuesto a la renta: 15%, depreciación anual por inversiones hidráulicas y de riego de 20%, y recuperación anticipada del impuesto a las ventas sobre capital, insumos y servicios en etapa pre productiva. Los incentivos laborales

incluyen la posibilidad de contratar trabajadores por períodos indeterminados o determinados, con jornadas acumulables y pagos de sobretiempo solo en casos extremos, según la actividad agroindustrial lo requiera. Además de estas condiciones de flexibilidad laboral, se establece una remuneración diaria mínima, nominalmente superior al salario mínimo legal vigente en el resto del país (aunque implícitamente incluye la compensación por tiempo de servicios y las dos gratificaciones anuales por fiestas, que ya no son pagados), ajustable con los incrementos de la RMV. Las vacaciones anuales que se reconocen como obligatorias en este sector son de 15 días, salvo acuerdo de las partes por un período mayor. Y en caso de despido arbitrario, la indemnización es equivalente a 15 días por año completo de servicios, con un máximo de 180 días (menor al indicado por el DS 003.97-TR vigente sobre competitividad y productividad laboral). También establece sustituir el régimen de prestaciones de salud hacia el seguro social de salud, con un aporte del empleador por el 4% de la remuneración mensual, y con un aporte mensual del trabajador de tres meses continuos o cuatro meses discontinuos por año.

Es claro que estos incentivos laborales ayudaron a la reducir costos operativos en las empresas agroindustriales, acrecentando así su margen de ganancia. En la medida que la mano de obra fuera temporal, contratada según ciclo productivo, los ingresos anuales de los trabajadores serían menores tanto en términos de remuneraciones como de las condiciones laborales. evidentemente no hay estadísticas que permitan estimar a cabalidad el efecto de estos incentivos en las remuneraciones de la mano de obra directa e indirecta de la agroindustria, así como en los beneficios de las empresas. Sin embargo, la evidencia de múltiples casos en la agroindustria permite concluir que en efecto los incentivos legales se reflejaron en menores costos laborales y, por tanto, en menores salarios, en especial para la

mano de obra que operaba en el campo, remunerados con la RMV legal. Lo que es más difícil de afirmar es si estos menores costos (o mayores ganancias) han retornado a la actividad, con mayor inversión para una mayor actividad agroindustrial, dado que esta es determinada casi exclusivamente por el comportamiento de la demanda internacional. La producción local toma sus decisiones de contratación de mano de obra después y según la escala a la que haya decidido operar, la misma que es definida según el comportamiento de la demanda internacional de sus productos, y no al revés.

Otro aspecto a considerar es la formalidad. Dado el marco legal vigente, se puede afirmar que el empleo que genera la agroindustria de exportación es empleo formal. Más discutible puede ser el carácter “decente” de estos puestos de trabajo. Según miró Quesada y Moreno (2007): “con respecto a las condiciones laborales evaluadas, según el concepto de “trabajo decente” de la OIT, se puede afirmar que existen componentes que se han alcanzado satisfactoriamente, como por ejemplo, que se están generando las oportunidades laborales necesarias para hombres y mujeres con buen trato laboral y protección social en ambientes seguros para trabajar.

De manera más cauta, Gómez (2008) afirma que las empresas de agroexportación tienen pendiente el reto de generar empleo decente de manera generalizada. Al respecto, se distinguen diferentes comportamientos por parte de las empresas, unas que ejercen códigos de buenas prácticas laborales, en tanto otras no. Se podría afirmar que incluso las actividades de responsabilidad social empresarial, asumidas voluntariamente por unas empresas (ejemplo DANPER o CAMPOSOL), juegan a favor de mejores condiciones laborales para los trabajadores y sus familias.

Además, es importante destacar el rol de los representantes de la demanda internacional, quienes supervisan en el campo el cumplimiento de las condiciones mínimas laborales. “Se tiene que valorar el papel que juegan las normas y protocolos internacionales con respecto a las buenas prácticas laborales, como el EUREPGAP, los cuales exigen requerimientos mínimos con respecto a la calidad y al proceso productivo, al cuidado del medio ambiente y a las condiciones laborales mínimas para los trabajadores. Sin ellos los productos no son aceptados por los importadores por lo que su adopción, obtención y cumplimiento por parte de las empresas resultan indispensables para no perder mercado, contribuyendo adicionalmente a mejorar las condiciones laborales en los fundos” (Miró Quesada y Moreno 2007).

Otro ejemplo de estas acciones es el sello de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)²⁸ adoptado por el instituto peruano del espárrago y hortalizas para satisfacer los requerimientos europeos de protección laboral. Se puede añadir que en la búsqueda de nuevos mercados internacionales en general, y de productos agroindustriales en particular, los Tratados de Libre Comercio y otros acuerdos comerciales también han incluido condiciones y estándares mínimos de ingresos y de condiciones laborales.

Otras dimensiones de las condiciones laborales en la agroindustria sobre las cuales se ha llamado la atención se sintetizan bien en lo siguiente: “Sin embargo, también hay otro grupo de empresas agroexportadoras que realizan despidos arbitrarios, desincentivan la formación de sindicatos bajo amenaza de pérdida del trabajo, ejercen prácticas discriminatorias y ofrecen condiciones de trabajo poco

²⁸ Las BPA es el sistema de producción orientado al proceso sostenible del manejo de los productos agrícolas, que permitan la obtención de alimentos inocuos. Busca la conservación del medio ambiente, del bienestar animal y de la seguridad de las personas.

saludables, por lo cual hay denuncias de aumento en enfermedades” (Gómez 2008).

El boom de la agroindustria data de mediados de los noventa. Sin embargo, los primeros sindicatos se forman recién a partir del 2007

3.4 EMPLEO Y POBREZA RURAL

El ámbito laboral peruano es uno de los que presenta mayores desigualdades entre mujeres y hombres. Las mujeres peruanas se han incorporado intensa y sostenidamente a los mercados laborales en las últimas 3 décadas, y en especial desde la liberalización de los mercados de trabajo, sin embargo su condición y situación en ellos muestra el impacto de las barreras de género que persisten en la dinámica social y económica del Perú y que afectan su acceso en mejores condiciones a los mercados de trabajo.

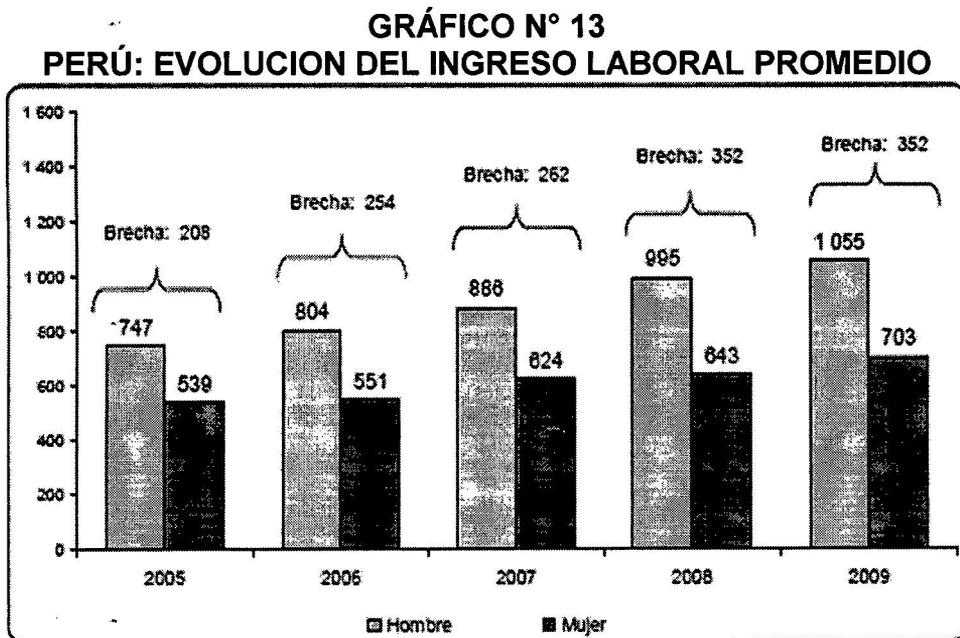
En el período 2005-2009 los sectores que más emplearon a las mujeres fueron; en primer lugar, la agricultura, seguida del comercio al por mayor y menor. En tercer lugar se ubicó el sector de servicios no personales, en cuarto lugar el sector de servicios personales y en quinto lugar el sector de transformación o industria. Esta estructura se mantuvo durante el período sin embargo, se aprecia que algunos de estos sectores perdieron empleo femenino mientras que otros los ganaron, tal es el caso de la agricultura que pasó de emplear al 33,4% de la PEA femenina ocupada en el 2005 a emplear al 29,9% en el año 2009 (MINTRA 2009).

La vigencia del ATPDEA²⁹ ha sido uno de los factores dinamizadores del empleo femenino en el sector de agroexportación en productos como el espárrago, las alcachofas, entre otros, hasta su disolución para dar paso al TLC. La población femenina económicamente activa se ubica principalmente

²⁹ Acuerdo de Preferencias Arancelarias.

en el ámbito urbano (63,2%), solo Lima Metropolitana cuenta con aproximadamente una tercera parte (28,5%) y en el resto urbano se encuentra algo más de otra tercera parte (34,7%). El ámbito rural alberga al 36,8% de la PEA femenina en el Perú.

En el siguiente gráfico se muestra cómo evolucionan los ingresos por sexo en el período 2005-2009. Se puede observar que el promedio de ingresos laborales por trabajo se ha incrementado, sin embargo las brechas de género han crecido sostenidamente contrariamente a lo que establece la normatividad y el marco de políticas que acoge el principio de igualdad de oportunidades. Así, de una brecha de 208 nuevos soles en el año 2005, pasó a 352 nuevos soles en el 2009. Otra constante en el período es que el aumento de los ingresos de las mujeres no va a la misma velocidad que la de los hombres. Así, entre los años 2005 y 2009 el ingreso laboral de los hombres creció a una tasa promedio anual de 9,0% y el de las mujeres fue de 6,9%.



Fuente: INEI-ENAH0 sobre condiciones de vida y pobreza.
Elaboración de la autora.

Un grupo de trabajadoras de alta vulnerabilidad en cuanto a la vigencia de sus derechos laborales es el de las trabajadoras agrícolas. Si bien la información oficial sobre las denuncias laborales de las mujeres en el sector agro exportador no está disponible, se conoce de casos denunciados sobre despido de mujeres trabajadoras embarazadas en el sector de agro exportación, aduciendo “baja productividad” (Asociación Aurora Vivar: 2007b). Las denuncias son pocas en número pero existen y son significativas en tanto permiten conocer cómo funciona la violación de derechos laborales de las mujeres en este sector. Las pocas denuncias responden al hecho que las mujeres tienen temor de denunciar dado que los empleadores les “sugieren” no hacerlo ya que eso las “descalificaría para próximas opciones de empleo” (Asociación Aurora Vivar: 2007b, CEPES: 2009).

En otros casos, no se denuncia porque las mujeres desconocen sus derechos laborales, no cuentan con asesoría adecuada y su derecho a la sindicalización es también materia de violación. La fuerte represión y el despido a los organizadores(as) de los sindicatos ha sido una práctica en este sector de producción (Asociación Aurora Vivar: 2007b, CEPES: 2009).

En cuanto a las actividades agrícola, pecuaria, pesca y silvicultura, una de cada tres mujeres trabaja en estas actividades. En general, las mujeres trabajan a edades ligeramente mayores que los varones, algo posiblemente explicable por su regreso al mercado laboral luego de la crianza. Todos estos resultados son consistentes con las consideraciones de la OIT sobre tendencias mundiales del empleo de las mujeres. La cuestión para la OIT es si la mayor participación laboral femenina está acompañada por mejores condiciones en el mercado, y al parecer ese no es el caso.

Más aún, las diferencias constatadas por género, en un contexto de creciente actividad agroindustrial como el caso peruano de los años recientes, llevan a Jones y Baker (2008) a cuestionar si el mayor ingreso

familiar originado por los nuevos puestos de trabajo va a implicar igual bienestar para todos los miembros de las familias, esto debido a la desigualdad en la división del trabajo. Para analizar estos efectos, las autoras proponen un análisis de género de la apertura comercial y sus efectos en los hogares y sus miembros, a nivel micro, ya que “los efectos sobre las oportunidades de empleo y los salarios tienen consecuencias sobre la oferta laboral de la familia, y es probable que también tengan un efecto diferencial sobre hombres, mujeres y niños” (Jones y Baker 2008). Pese al *boom* agroexportador y la masiva incursión de la PEA femenina, se sigue observando menores remuneraciones para ellas, según las autoras, probablemente debido a la inserción proporcionalmente mayoritaria de las mujeres en las actividades de menor calificación e ingresos.

En línea con la perspectiva anterior, Flores (2008) reflexiona sobre la coexistencia cada vez más distante entre la agricultura moderna y la agricultura de subsistencia en el Perú, y qué hacer al respecto, dada la urgencia de generar mayor inclusión laboral en el contra las mujeres, relacionadas principalmente con la no contratación de embarazadas, así como temporalidad de los contratos de madres, lo que facilita su despido en períodos de descanso temporal.

Según la Federación de mujeres de Ica (2007), todavía existe carencia de compromiso de parte de las empresas para desarrollar a plenitud su responsabilidad social empresarial. Ello a juzgar por las múltiples situaciones que describen a propósito de condiciones de trabajo, salud y otras dimensiones de las trabajadoras: las condiciones de trabajo en estas empresas, en cuanto a su relación con la salud, son inadecuadas en términos de garantizar la reproducción satisfactoria de la fuerza de trabajo.

La pobreza en el Perú es un fenómeno predominantemente rural. El 60% de todos los pobres y el 83% de todos los indigentes del país vive en las áreas rurales, a pesar que solo la tercera parte de la población habita en ellas. Los avances en la reducción de la pobreza de la última década, más que reducir, ampliaron las desigualdades regionales en el país debido a que la reducción fue más acelerada en las áreas urbanas que en las rurales. Actualmente, la pobreza rural es casi tres veces la urbana y la indigencia rural nueve veces, diferencias que son las más altas en América Latina. La desigual reducción de la pobreza, junto al acelerado ritmo de crecimiento económico de la última década, definieron el tipo de crecimiento que predominó en el Perú en los últimos años, un crecimiento pro pobre menos favorable a las áreas rurales que a las urbanas. Si la pobreza rural hubiera disminuido al mismo ritmo que la pobreza urbana entre 2001 y 2010, la pobreza total y extrema del país se hubieran reducido 43 y 38 puntos porcentuales, respectivamente, y no 24 y 28, un escenario que revela la importancia que puede tener un crecimiento más pro pobre a las áreas rurales para reducir aún más la pobreza y la desigualdad en el país.

Un crecimiento que favorece a unos grupos de la población más que a otros está asociado a las diferencias preexistentes entre ellos. La pobreza rural se distingue de la urbana en muchos aspectos importantes. Son distintas las fuentes de ingreso de sus habitantes pobres. Es mayor la presencia de grupos indígenas en las áreas rurales. Los riesgos que enfrentan y las estrategias utilizadas para hacerles frente son distintos. Los pobres urbanos están rodeados de servicios y oportunidades que –aunque tienen acceso limitado a ellos– no están al alcance de los pobres rurales. Las áreas rurales del Perú son, a la vez, un espacio complejo y heterogéneo. Si bien las tres regiones son altamente dependientes de la agricultura, en términos de empleo e ingresos, la sierra es más pobre. Esta región tiene menos capital humano, menos productividad y menos acceso a servicios básicos que la selva y la costa, y la selva menos que la costa. La geografía de cada una también es

heterogénea. Ofrece ventajas diferenciadas para el desarrollo de la agricultura, en términos de calidad del suelo, disponibilidad de agua, disponibilidad acumulada de infraestructura, etc. Diferencias que retan el diseño de intervenciones pro pobres en las áreas rurales del país.

Sobre el papel de la agricultura para reducir la pobreza, el Informe sobre el Desarrollo Mundial 2008 del Banco Mundial “Agricultura para el Desarrollo” muestra cómo la reducción del apoyo a la agricultura por parte de las agencias internacionales y los gobiernos de los países en desarrollo desde finales de los 80s dañó los procesos de crecimiento y reducción de la pobreza de estos países. En este sentido, el informe ayudó a reavivar la discusión sobre el rol que podría tener la política agrícola en estos procesos. Más recientemente, la literatura ha mostrado que la preocupación por la exposición de los hogares a los choques relacionados con el cambio climático y las crisis internacionales (financiera y alimentaria) –que han aumentado la inseguridad alimentaria y la vulnerabilidad a la pobreza– han puesto de regreso al crecimiento agrícola en la agenda del desarrollo.

En esta discusión, sobre el papel de la agricultura para reducir la pobreza, el énfasis ha sido puesto en el crecimiento de la productividad agrícola por razones de efectividad de las inversiones y la sostenibilidad del medio ambiente. Dado los límites de las tierras cultivables, se ha argüido que para satisfacer las necesidades de una población crecientemente urbanizada –que demanda mayores cantidades de alimentos– el crecimiento de la agricultura tendrá que basarse en la intensificación de la producción y la mejora de la eficiencia en el uso de los insumos. Los hallazgos del ECG (2011), basados en las evaluaciones de impacto de los bancos multilaterales de desarrollo y la investigación académica reciente sobre agricultura, indican que el crecimiento de la productividad –a través de la investigación agrícola, acceso a agua, acceso al crédito, acceso y titulación de tierras, transporte, mercado y

desarrollo institucional– es vital para mejorar el desempeño del sector y, por ende, reducir la pobreza.

La reducción de la pobreza de los últimos años no tiene precedentes en la historia económica del Perú. El porcentaje de la población viviendo con gastos por debajo de la línea de pobreza disminuyó 24 puntos en nueve años –de 54.8% a 31.3% entre 2001 y 2010 según datos de las ENAHO (ver cuadro N° 5 y 6).

CUADRO N° 5
INCIDENCIA Y DISTRIBUCION DE LA POBREZA EN EL PERU: 2001-2010
POBREZA TOTAL (%)

	2001	2002	2003	2004	2005	2007	2008	2009	2010
INCIDENCIA									
URBANA	42	42.1	37.2	36.7	31.2	25.7	23.5	21.0	19.1
RURAL	78.4	77.1	69.8	71.0	69.4	64.6	59.8	60.5	54.2
COSTA	62.7	63.4	51.4	50.2	49.1	38.1	34.8	40.6	34.8
SIERRA	83.4	81.8	75.7	77.3	76.5	73.3	68.8	65.9	61.2
SELVA	74.0	71.9	63.8	65.6	62.3	55.3	49.1	57.4	45.6
DISTRIBUCION									
URBANA	49.8	50.6	49.8	49.1	45.6	42.6	42.3	39.4	39.8
RURAL	50.2	49.4	50.2	50.9	54.4	57.4	57.7	60.6	60.2
COSTA	5.8	5.8	5.3	5.2	5.9	4.9	4.9	5.8	5.5
SIERRA	34.7	34.1	35.4	36.0	38.5	42.4	43.1	43.0	44.2
SELVA	9.6	9.5	9.5	9.7	10.0	10.1	9.7	11.9	10.4

Fuente. PERU: Atlas de la Pobreza, departamental, provincial y distrital
Elaboración de la autora.

CUADRO N° 6
INCIDENCIA Y DISTRIBUCION DE LA POBREZA EN EL PERU: 2001 2010
POBREZA EXTREMA (%)

	2001	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
INCIDENCIA									
URBANA	9.9	9.7	6.6	6.3	4.9	3.5	3.4	2.8	2.5
RURAL	51.3	50.4	36.8	38.0	37.1	32.9	29.7	28.1	23.3
COSTA	19.7	25.7	13.7	13.6	14.4	10.5	7.9	9.0	7.7
SIERRA	60.8	57.9	43.9	46.6	46.5	40.8	37.4	33.6	28.5
SELVA	43.7	44.0	30.4	28.0	24.6	23.4	20.7	23.8	17.8
DISTRIBUCION									
URBANA	26.3	26.5	25.0	23.6	19.8	16.4	17.6	15.9	16.9
RURAL	73.7	73.5	75.0	76.4	80.2	83.6	82.4	84.1	83.1
COSTA	4.1	5.4	4.0	3.9	4.8	3.8	3.2	3.9	3.9
SIERRA	56.8	54.9	58.2	60.8	64.6	67.5	67.4	65.5	66.1
SELVA	12.8	13.2	12.8	11.6	10.9	12.2	11.8	14.7	13.1

Fuente. PERU: Atlas de la Pobreza, departamental, provincial y distrital.
 Elaboración de la autora.

Esta disminución, si bien benefició a la población de todos los espacios geográficos del país, no fue homogénea. La pobreza se redujo a un ritmo más acelerado en las áreas urbanas que en las áreas rurales. La tasa de pobreza disminuyó en promedio cada año 8.4% en las áreas urbanas y 4.0% en las rurales en el mismo periodo. Esta reducción desigual de la pobreza hizo que las diferencias rural-urbanas se ampliaran aun más. En el 2001 la pobreza rural era casi el doble que la pobreza urbana (78% versus 42%) y hoy (2010) es casi el

triple (54% versus 19%), mientras que la indigencia rural era entonces 5 veces la indigencia urbana (51% versus 10%) y hoy es 9 veces (23% versus 2.5%). Según datos de CEPAL (2010) y CEDLAC (2011), estos cambios de la pobreza han hecho que el Perú sea el país con el ratio de pobreza rural-urbana más alta en América Latina. La reducción desigual de la pobreza también hizo que la concentración geográfica de este fenómeno sea aun mayor. Actualmente en las áreas rurales –donde reside solo la tercera parte de la población peruana– vive el 60% de todos los pobres y el 83% de todos los indigentes (pobres extremos) del país. A principios de la década estos porcentajes fueron 50% y 74%, respectivamente.

La economía de los hogares rurales en el Perú está asociada fundamentalmente a las actividades agropecuarias. Es la principal fuente de empleo e ingresos. De acuerdo a la ENAHO de 2010, más del 90% de los hogares rurales tiene al menos un miembro con empleo principal o secundario en estas actividades y 3 de cada 4 hogares tienen toda su mano de obra laborando en ellas. El Cuadro N° 7 muestra que la dependencia laboral de las actividades agropecuarias es mayor en la medida que los hogares tienen mayores niveles de pobreza. Casi el 90% de los hogares rurales viviendo en condiciones de pobreza extrema de la sierra y selva tienen la totalidad de sus miembros trabajando en estas Actividades. Según los datos de la ENAHO de 2010, los ingresos laborales provenientes de las actividades agropecuarias también son importantes para los hogares rurales, en particular para los más pobres, pero en menor magnitud que el empleo. El 67% de los ingresos laborales de los pobres rurales provienen de las actividades agropecuarias y solo 33% de las actividades no agropecuarias.

CUADRO N° 7
EMPLEO DE LOS HOGARES RURALES 2011 (%)

	URBANA	RURAL	TOTAL	COSTA	SIERRA	SELVA
AL MENOS 1 MIEMBRO EN ACTIVIDAD PRINCIPAL O SECUNDARIA	13.7	92.0	82.4	93.7	93.1	
AL MENOS 1 MIEMBRO EN ACTIVIDAD PRINCIPAL	10.9	85.9	74.8	87.9	87.6	
TODOS LOS MIEMBROS EN ACTIVIDAD PRINCIPAL O SECUNDARIA	12.4	75.3	61.3	78.8	74.0	
POBRE EXTREMO	42.5	88.7	83.4	89.1	88.0	
POBRE NO EXTREMO	16.8	81.4	71.3	82.2	85.5	
NO POBRE	11.1	67.3	56.6	71.3	66.6	

Fuente. PERU: Atlas de la Pobreza, departamental, provincial y distrital.
Elaboración de la autora.

La información de ingresos laborales, junto con la del empleo, evidencian que en las áreas rurales no solo existen problemas de capacidad para que los hogares diversifiquen sus actividades económicas, sino también para que generen ingresos adecuados desde las propias actividades agropecuarias. El Cuadro N° 8 muestra que en las áreas rurales el ingreso por trabajador proveniente de las actividades no agropecuarias –considerando solo el que se deriva de la actividad principal– es 2.3 veces mayor al ingreso proveniente de las actividades agropecuarias. Reflejando las diferencias de productividad de la mano de obra en las áreas rurales, también se observa que son los pobres y quienes viven en la sierra los que tienen menores ingresos por trabajador. El pobre rural obtiene de la agricultura en promedio 48% menos ingresos que él no pobre, y los trabajadores

que residen en la sierra rural obtienen 50% menos ingresos que los de la costa y 35% menos que los de la selva.

CUADRO N° 8
INGRESO DE LOS HOGARES RURALES 2011

	URBANA	RURAL	TOTAL	COSTA	SIERRA	SELVA
INGRESOS LABORALES DEL HOGAR (%)						
INGRESO AGROPECUARIO RESPECTO AL INGRESO TOTAL	3.8	54.6	52.9	53.9	58.0	
POBRE	11.9	67.4	65.7	66.3	74.3	
NO POBRE	3.0	48.3	49.9	45.0	53.3	
INGRESO POR TRABAJADOR (MILES S/ POR AÑO)						
INGRESO AGROPECUARIO DE LA ACTIVIDAD PRINCIPAL	4.24	2.50	4.08	2.02	3.13	
POBRE	2.66	1.77	2.53	1.62	2.05	
NO POBRE	5.46	3.42	5.03	2.68	4.01	

Fuente. PERU: Atlas de la Pobreza, departamental, provincial y distrital. Elaboración de la autora.

Debido a que la agricultura es la principal fuente de subsistencia de los hogares que residen en las áreas rurales y dado que subsisten en estas áreas capacidades reducidas para diversificar las actividades productivas y generar ingresos adecuados desde las actividades agropecuarias, es fundamental el crecimiento de agricultura y la mejora de su productividad para la reducción de la pobreza rural. En la última década el PBI agropecuario creció a un ritmo que fue 33% menor que el PBI global (4.2% en promedio anual versus 6.3%), un crecimiento agropecuario que además estuvo concentrado en algunas zonas específicas del país ligadas a la producción para el mercado externo.

CAPÍTULO IV:

ALGUNOS CASOS EMBLEMÁTICOS EN EL PERÚ

El presente capítulo presenta la información en las dos zonas de estudio: La Libertad e Ica, para los dos productos en estudio: espárragos y uvas. La información cuantitativa y cualitativa es organizada en términos de las siguientes variables: actividad productiva y exportaciones, mano de obra y género, ingresos y condiciones laborales.

La información sobre agroexportación en general y sobre productos específicos da cuenta de los distintos actores que participan en la cadena de valor, a partir de la cual se puede entender la demanda de mano de obra por parte de las empresas agroindustriales.

4.1 LA LIBERTAD: ESPARRAGOS

La región de La Libertad está ubicada en la costa nor-occidental del país y existen dos tipos de climas, uno semitropical en la zona de costa y otro variado con lluvias en la zona andina. La región sustenta su producción principalmente en agricultura, caza y silvicultura, seguido por el comercio, servicios gubernamentales, transportes y comunicaciones.

En la costa norte del Perú, en la región de La Libertad, los valles de Virú y Moche han experimentado una impresionante transformación en su geografía, específicamente en su capacidad productiva agrícola. La progresiva transformación de sus desiertos en terrenos cultivables y altamente productivos, contrasta con el paisaje que predominara en estos lugares hasta hace poco más de una década. Si bien son múltiples los productos agrícolas producidos, en la presente década han predominado los productos de agroexportación no tradicional, y ha sido el espárrago el producto largamente predominante en estos valles, en términos de producción, de exportación y de empleo. Los resultados de

este estudio, que se reportan a continuación, se refieren principalmente a este producto, aunque hacen referencia a otros productos relacionados también.

4.1.1 Actividad Productiva y Exportaciones

El cultivo del espárrago se inició en el Perú a principios de la década del 50, en el departamento de La Libertad, con la variedad Mary Washington, destinándose la totalidad de la producción a conservas de espárrago blanco. Pero es a partir de los años 80 cuando el espárrago presenta un notable crecimiento, impulsado por la iniciativa de la Asociación de Productores de Ica, que en 1986 inició un Programa de Producción de Espárrago Verde, para su exportación en fresco, basado en la variedad UC 157/F1 con uso de tecnología californiana. Este proyecto contó con apoyo de la AID, que facilitó la realización del estudio en el país y la visita de dos expertos peruanos a las zonas productoras de espárrago en Estados Unidos.

Hasta entonces, prácticamente, toda la producción estaba localizada en los valles de Moche, Virú y Chao, destinada totalmente a conservas y ocupando un área, aproximadamente, de 8000 Ha. La acertada difusión del cultivo basada en los altos rendimientos que sobrepasaron los valores estimados, logró un crecimiento acelerado en muy pocos años. Posteriormente, la realización de la irrigación de Chavimochic en los valles de la costa de La Libertad, ha permitido la incorporación de nuevas hectáreas para la agricultura, especialmente de espárrago.

Las grandes empresas agroexportadoras de La Libertad han producido y exportado una canasta diversificada de productos, en al cual el espárrago es el producto predominante. Dado que la producción de cualquiera de estos productos es estacional, con temporadas altas y bajas de producción, algunas empresas han

programado su actividad productiva según la fecha en que quieren exportar su producto, lo que depende en última instancia de la demanda internacional. Las empresas también están comprometidas en proyectos que le permitan cosechar y tener el producto listo a lo largo del año, ante cualquier pedido inesperado de la demanda.

Además del espárrago y según importancia, los productos de agroexportación de las empresas incluyen alcachofa, pimiento piquillo, palta, mango y papaya. En esta región, la mayor parte de los espárragos son producidos y exportados como conservas, tanto en el caso de los espárragos blancos como verdes; de ahí la importancia de las plantas de procesamiento. Los espárragos frescos, sean verdes o blancos, son los siguientes productos en importancia. En el caso de la alcachofa y del pimiento piquillo, siguientes rubros importantes de la agroexportación liberteña, su demanda externa ha crecido tan aceleradamente que las empresas implementaron nuevos proyectos, buscando nuevas áreas de cultivo e inversiones en su cadena productiva. Varios de estos proyectos fallaron, en parte por la lejanía y cultura laboral de las nuevas áreas involucradas, y en parte por la reducción de la demanda internacional; algunas empresas han innovado la presentación de los mismos (como especias, salsa de untar, etc.), lo que ha tenido buena acogida en la demanda.

En general estos productos son producidos en sus campos, aunque también se acopian por encargo de productores locales de empresas pequeñas y medianas. En La Libertad, los campos de producción se encuentran en las zonas de Alto Moche, Chao y Virú. Si bien la mayor parte de estos terrenos son propios, las empresas agroexportadoras también tienen campos en alquiler, en

especial en fundos localizados en Virú. De manera interesante, están comprometidas en continuar apoyando la irrigación del valle, para lo cual actualmente ya trabaja en la adaptación de miles de nuevas hectáreas, lo que le está permitiendo acrecentar su frontera agrícola y su escala de operaciones a futuro. Su objetivo es fortalecer la producción de uno de sus productos, tal que se pueda posicionar como el mayor productor mundial al año 2010, mientras mantiene diversificada su oferta exportable.

En cuanto a la demanda de sus productos, al menos 95% de su producción es destinado a mercados externos, principalmente EE.UU. y Europa. Sin embargo, se observa cierta especialización según productos. Así, los espárragos blancos, básicamente en conservas, son adquiridos por España, Francia, Holanda y Alemania. Los espárragos verdes, usualmente en forma de frescos, son adquiridos casi íntegramente por EE.UU. Prácticamente todo el pimiento piquillo y la alcachofa va a EE.UU.

Las empresas refieren que para garantizar la calidad de sus espárragos frescos para exportación mantiene una cadena de frío desde el campo hasta el despacho de exportación. Para ello, los productos a exportar son embalados y sellados en contenedores con el frío adecuado. Según el lugar de exportación, el producto es enviado por barco o avión; en este segundo caso desde la planta sale el producto en camión refrigerado, que llega directamente al almacén de frío localizado en el aeropuerto de Lima que tiene la empresa. En la actualidad, existe en el Perú un clúster del espárrago, que incluye al Instituto Peruano del Espárrago y Hortalizas (IPEH), gremio representativo de la industria, y a la Asociación Civil Frío Aéreo, que cuenta con un centro de perecibles con modernas cámaras de frío en el aeropuerto internacional de Callao

Jorge Chávez, a través de las cuales se despacha el 80% del espárrago fresco exportado. En el Perú, se ubican también, la empresa congeladora de espárragos y la planta empacadora más grandes del mundo y toda la industria pertenece a capitales nacionales.

Los espárragos en conserva son de más fácil manejo, y se envían por barco. Los demás productos son embalados con criterios similares. En todas las etapas, garantizar la calidad del producto es prioritario para minimizar el riesgo de rechazo del pedido.

Sobre la venta de sus productos dentro del Perú, solo alrededor del 5% de su producción va a mercados nacionales, principalmente a Trujillo. Los compradores son usualmente fábricas locales de harinas (que compran los subproductos o remanentes), y en menor medida también los comerciantes minoristas, quienes usualmente compran por campaña o fiestas.

4.1.2 Características de las Empresas Agroindustriales

Las protagonistas de la rápida expansión de la exportación de espárragos frescos en el Perú a partir de mediados de la década de 1990 son las empresas agrícolas modernas que introducen nuevas tecnologías e integran los procesos de producción hasta la exportación. Para las empresas agrícolas que recién ingresan a la producción agrícola, hay barreras para obtener los factores de la producción, especialmente terrenos en gran escala y capitales.

En el Perú, la tenencia de terrenos agrícolas en gran escala por parte de las empresas fue restringida desde la época de la reforma agraria de 1969 hasta la década de 1980. Por tal motivo, en la producción de espárragos blancos para conservas, se desarrolló la estructura de

abastecimiento, mediante la cual los medianos y pequeños agricultores producen el cultivo y abastecen de la materia prima a las plantas de procesamiento. Cuando se aplicó la liberalización de la economía en la década de 1990, se eliminó la restricción de la tenencia de terrenos agrícolas a gran escala. Además, los terrenos de gran escala estaban disponibles gracias al proyecto de irrigación Chavimochic en el norte. Con la nueva tecnología de irrigación los terrenos abandonados por la baja productividad fueron convertidos en terrenos altamente productivos.

Además de la liberalización de la propiedad de terrenos agrícolas de gran escala, la liberalización de la economía y su crecimiento estable facilitaron las inversiones del sector agrícola para la exportación. Algunas empresas obtuvieron los capitales de otros sectores, tales como manufactura y minería. Otras empresas atrajeron inversionistas extranjeros.

Es importante presentar las características de dos empresas líderes del sector esparraguero:

- ✓ **El Consorcio Agroindustrial Camposol**, situado en Chavimochic - La Libertad, es la principal industria agroindustrial del país. El 2007 realizó ventas por, aproximadamente, US\$ 130 millones. Tiene 18 000 Ha, de las cuales 6000 Ha están bajo producción: 2945 Ha de espárrago, 981 Ha de palta y 415 Ha de mangos (en Piura). Camposol es la principal productora nacional de espárragos blancos y verdes, frescos y congelados, envasados y salpimentados, y se proyecta como el primer productor de paltas del mundo. Contrata 10 000 trabajadores (3500 en planta, y el resto en campo, logística y administración). Su importancia se infiere del dato que en toda la irrigación de Chavimochic, la oferta laboral supera las 40 000 personas. En noviembre de 2007, Camposol cambió de propietarios.

Fundada en 1997 por el Grupo Gonzales, fue adquirida por un consorcio de empresas y fondos de inversión nacionales e internacionales liderados por el peruano Grupo Dyer (28% de las acciones) en, aproximadamente, US\$ 180 millones (López Mas, Condori Luna 2009).

- ✓ Agrokasa³⁰ del Grupo Chlimper forma parte de los pioneros de este proceso de modernización de la agroexportación iniciada en la década del noventa. Cuenta con 1810 Ha en sus fundos de Ica (Santa Rita y La Catalina) y Las Mercedes en Barranca; y vende, aproximadamente, US\$ 50 millones, atendiendo a 30 países. Se destaca por su grado de tecnificación y actualmente son importantes productores y exportadores de espárragos, uva de mesa y está incursionando en la palta.

¿Cuáles son las perspectivas de estas empresas para el futuro inmediato, en especial en el contexto de la crisis financiera internacional?

Las opiniones difieren entre empresas, pero todos coinciden que ya no hay más el dinamismo observado desde mediados de los años noventa en la agroindustria norteña. Los más optimistas creen que lo peor ya pasó, y las empresas ya se ajustaron; otros, incluidos trabajadores, piensan que la crisis no se sentirá porque el espárrago es muy demandado. Sin embargo, la demanda internacional empezó a caer desde la segunda mitad de 2008, y desde entonces han ocurrido fuertes ajustes. Ha habido gran esfuerzo de las empresas para reducir todos sus costos y elevar su productividad, a fin de mantener su posición y diferenciarse frente a su competencia. Han aprendido a adecuarse a esta caída en la

³⁰ Agrokasa es parte de la corporación Drokasa. Esta empresa opera en la región Ica

demanda externa, acercándose crecientemente a las cadenas de tiendas dentro del Perú, y a sus nuevos patrones de demanda (preferencia por espárragos verdes frescos). Pero también, en el plano laboral, los trabajadores han compartido los costos de la crisis (“incluso con ayuda psicológica, para aceptar su retiro como ‘descanso temporal largo’, y no como despido”). Por su parte, migrantes temporales que trabajaban en el campo han vuelto a sus lugares de origen (sierra o selva), o simplemente se han quedado en los alrededores de la ciudad, en espera de una recuperación. El nivel de despedidos ha sido grande, en especial entre el personal administrativo y los operarios de planta. Y es posible que todavía se sienta más, en la medida que la demanda internacional siga cayendo, con las consecuentes reducciones de empleo. Quienes continúan trabajando, de otro lado, son exigidos cada vez más, para brindar mayor productividad, sea que trabajen en el campo o en la planta.

Algunas grandes empresas de algún modo se adelantaron a estos efectos negativos y migraron a otras actividades y regiones, llevándose a la mano de obra más experimentada de la agroindustria, con mejores condiciones laborales. Y más allá de la crisis, los funcionarios consideran que la agroexportación aún no ha sido plenamente aprovechada en el país. Hay grandes áreas de la costa que son terrenos potenciales para la agroindustria, según sus expectativas. Para ellos, falta mayor compromiso del gobierno para invertir más en educación e infraestructura social. De ahí que las empresas de agroexportación se han ido involucrando crecientemente en actividades de responsabilidad social empresarial (RSE), unas con mayor compromiso y profesionalismo que otras. Estas actividades de RSE, focalizadas en los trabajadores, sus familias y sus poblados, incluyen actividades de desarrollo de

capital humano (escuelas, cursos, programas de vacaciones útiles, etc.), infraestructura social (escuelas, postas médicas, wawa wasis, caminos, lozas deportivas, etc.), e incluso apoyo para incursionar en actividades micro empresariales y solicitar microcréditos en el sector financiero. En suma, los funcionarios son optimistas y ven más oportunidades más allá de la crisis.

4.1.3 Niveles de Educación de la Mano de Obra

Los empresarios-gerentes y los funcionarios de las empresas agroexportadoras del presente estudio muestran interesantes características de su oferta laboral. Se trata de personas altamente educadas, con postgrados en las áreas de administración de empresas, control de calidad y comercio exterior; las de mayor cargo han realizado sus estudios de postgrado en instituciones prestigiadas de Lima y del exterior. Son personas maduras, de alrededor de 50 años, con amplia experiencia laboral y en la actividad de la agroexportación, y tienen antigüedad en la firma. Al menos 50% de los cargos directivos y de funcionarios en sus empresas está en manos de mujeres,

Los supervisores de mando medio u operarios, tienen estudios técnicos especializados en agroindustria.

En cuanto a los operarios, es destacable la diferencia entre aquellos que operan en la planta y los que operan en el campo. Las operarias de planta son predominantemente mujeres (entre 70 y 80%), atribuible a la alta delicadeza que requieren las tareas de limpieza, pelado, clasificación y embalaje de los productos para exportación. De ahí que estas operarias son medianamente educadas (algún nivel de secundaria), nacidas en

la zona o residentes desde hace muchos años, jóvenes, y de familias pobres. Entre las operarias de planta hay muchas jóvenes, una buena proporción de ellas (alrededor del 50%) son señoras entre 30 y 50 años, amas de casa de zonas marginales de Trujillo que toman esta oportunidad laboral como una forma de obtener ingresos familiares adicionales. Ellas se animan ante los anuncios y voceos, en camionetas y con volantes, que hacen las empresas en las zonas marginales, en temporadas altas. La mayoría de operarias de planta han nacido y residen permanentemente en Virú o en zonas marginales de la misma ciudad de Trujillo. Para estas últimas, las empresas proveen buses que las trasladan desde muy cerca de sus casas a la planta, ida y vuelta, dada la distancia y los horarios de los turnos de trabajo.

Las operarias de campo tienen un perfil claramente distinto: la mayoría ha migrado –al menos temporalmente- para trabajar en estas actividades temporales, y planea volver a su lugar de origen, al final de la cosecha. Proviene de la sierra de La Libertad (de poblados rurales pobres), involucrados en migraciones temporales, son jóvenes hombres y mujeres (entre 20 y 40 años) que llegan incluso con su unidad familiar (pareja e hijos), y cuando ello ocurre todos pueden estar involucrados en las actividades del campo. Las operarias de campo son usualmente las menos educadas (hasta primaria), con mínima o nula experiencia en agroexportación, y con carga familiar. Aunque la mayoría llega directamente a las empresas y por la temporada de la cosecha, algunos de ellos han ido quedándose en espera de los siguientes ciclos productivos, siendo mayor esa proporción conforme la producción se mantiene a lo largo del año. En los campos, la presencia femenina fluctúa entre 40 y 60 %. Sin embargo, sus

características de edad, migración y carga familiar son las mismas entre los varones; es decir, independientemente del género, los operarios de campo son jóvenes, migrantes procedentes de las serranías, poco educados y con alguna carga familiar.

4.1.4 Ingresos y Condiciones Laborales

¿Bajo qué condiciones opera la mano de obra en las agroexportadoras? la respuesta evidente es: depende, según el tipo de mano de obra. Los dueños y funcionarios además de sus altas remuneraciones pueden eventualmente adquirir acciones de la empresa. Por su parte, los supervisores y los trabajadores con mando medio, con amplia experiencia, perciben salarios localmente competitivos, similares entre las empresas locales. Las empresas agroindustriales deben manejar paquetes de incentivos y salarios superiores a los de regiones aledañas, ya que es común que estos trabajadores sean atraídos por empresas de otras zonas, que les ofrecen mejores sueldos y condiciones laborales. Los supervisores son, a su vez, supervisados por los auditores de las empresas extranjeras que demandan los productos, quienes son enviados para garantizar la calidad de los mismos. En estos estratos laborales de alta calificación, la presencia de la mano de obra femenina es significativa: entre 35 y 50 %, según la empresa. Los funcionarios enfatizan la competencia abierta y de mercado, basada en la aptitud y desempeño mostrados en la evaluación y entrenamiento, antes que en paradigmas *a priori* de género. Son esos criterios los utilizados para asignar responsabilidades y tareas, y por tanto también salarios.

Los operarios de planta constituyen el personal más numeroso en las empresas de agroexportación, son mayoritariamente mujeres

(alrededor de 70%) seleccionadas en base a su experiencia. Sus labores incluyen la desinfección del producto que llega en javas del campo, su limpieza, pelado, y embalaje según si será envasado o fresco. Los operarios son organizados por líneas de actividades y productos, y están bajo responsabilidad de un supervisor. Las jornadas de trabajo en las plantas se establecen por turnos, incluidos horarios de amanecida. Sobre el pago, los datos reportados son discrepantes, entre 500 y 800 nuevos soles por mes, y al parecer hay desinformación aún entre los operarios sobre sus ingresos. Es poco frecuente el pago de horas extra ya que las empresas pagan máximo dos horas extra (como lo indica la ley), aun si trabajaran más de ese tiempo. Las actividades de las plantas se mantienen prácticamente todo el año, por lo que las operarias de plantas pueden ser contratadas temporalmente (en su mayoría), o ser estables (las más antiguas).

Las condiciones laborales de los operarios de campo son claramente distintas a los demás trabajadores (tal que un funcionario enfatiza que las tareas de campo no son para los ciudadanos). El empleo e ingresos de estos trabajadores en el marco de la ley DL 27360 sobre el régimen especial a favor de la agroindustria, que tiene las siguientes características especiales:

- a) Tienen derecho a percibir una remuneración diaria (RD) no menor a S/. 16.00 (dieciséis y 00/100 nuevos soles), siempre y cuando laboren más de 4 horas diarias en promedio. Dicha remuneración incluye a la compensación por tiempo de servicios y las gratificaciones de fiestas patrias y navidad y se actualiza en el mismo porcentaje que los incrementos de la remuneración mínima vital.

- b) El descanso vacacional es de 15 días calendario remunerados por año de servicio o la fracción que corresponda, salvo acuerdo entre trabajador y empleador para un período mayor.
- c) En caso de despido arbitrario, la indemnización es equivalente a 15 RD por cada año completo de servicios con un máximo de 180 RD.

Si bien los trabajadores a destajo pueden obtener mayores ingresos, lo cierto es que cuatro de cada cinco operarios de campo son jornaleros. Hay que recordar que esta mano de obra está conformada en su mayoría por migrantes jóvenes, poco educados y con carga familiar (a la que si pueden involucran también en el trabajo). Entre los operarios del campo, se puede afirmar que los salarios varían entre hombres y mujeres, porque sus labores son también distintas: ellos se encargan de las tareas más rudas (limpieza de los campos, riego, cargar las jivas, etc.), y obtienen S/.18 por día. En cambio, las mujeres operarias del campo son responsables de tareas altamente especializadas y delicadas del corte del espárrago, por las que obtienen un jornal de S/. 20 por día. Las labores de corte del espárrago se intensifican en la cosecha, haciéndose más difíciles por el calor norteño en los campos y la continua posición de agacharse para cortar y recoger el producto.

Las jornadas de trabajo también contribuyen a la dureza de las labores: usualmente empiezan a las 6 a.m. para favorecer el óptimo corte del espárrago, y trabajan hasta las 4pm. Estas jornadas son diarias, incluidos sábados y domingos, con un día libre cada dos semanas.

Existe el malestar de las empresas por no poder encontrar en la ciudad mano de obra aún sin calificación, pero entrenada, dispuesta a trabajar como operarios de campo. Y por ello, estas empresas se veían obligadas a traer mano de obra de zonas alejadas de la sierra y de la selva para trabajar en sus campos. Este proceso estaba generando un proceso de migración desordenado en las ciudades, en el que se esperaba que el gobierno se involucre: “no hay infraestructura ni provisión de servicios públicos, especialmente en el campo, lo que hace a la mano de obra menos preparada para el trabajo. Muchas veces esta mano de obra está tan poco preparada que ha llevado a pérdidas de los cultivos por su falta de entrenamiento técnico básico. Por ello, las empresas agroindustriales, incluso en el sur, se han visto obligadas a empezar entrenando a la mano de obra, con buenas prácticas” (en “escuelas” dentro de la empresa). Y un tema de conflicto laboral ha sido la posibilidad de establecer sindicatos: a fines de 2008 se han constituido tres sindicatos en Camposol con capacidad efectiva de negociación.

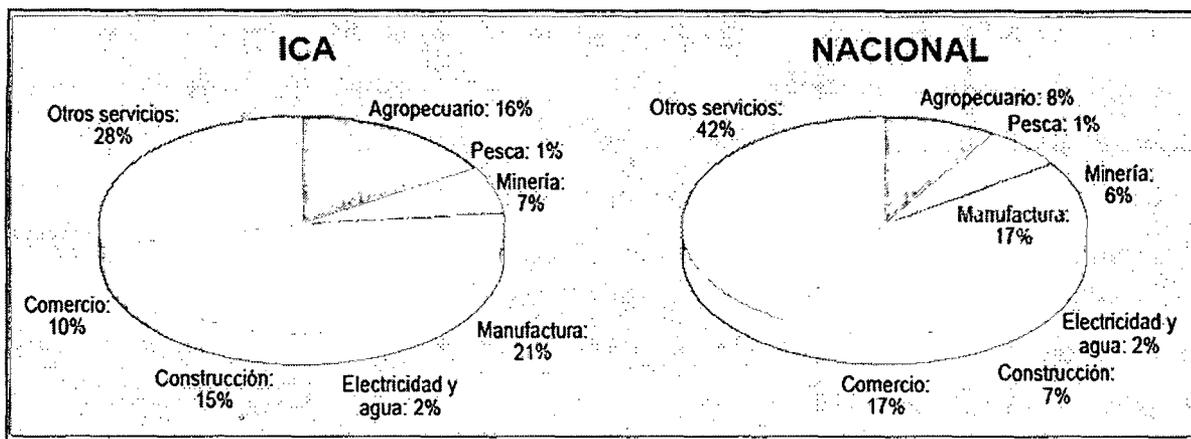
4.2 ICA: UVAS

La región Ica está ubicada en la costa sur del Perú y cuenta con un clima cálido y seco. Las principales actividades que aportan al Valor Agregado Bruto³¹ son la manufactura, agricultura y comercio. La agricultura de Ica se caracteriza por la exportación de productos como el espárrago, el algodón y la uva. Ica es el primer productor de algodón y segundo de espárrago a nivel nacional. El crecimiento del PBI per cápita de la región fue la mayor a nivel nacional al acumular un crecimiento de 23.8% en el período 2007-2009 (Perú: Atlas de la Pobreza 2012).

³¹ Valor Agregado Bruto se define como el producto bruto interno (PBI) menos los impuestos a la producción y derechos a la importación. A nivel regional, el Instituto Nacional de Estadística e Informática publica las series del VAB y no del PBI.

La base productiva de la Región Ica es industrial (21%) y agropecuaria (16 %), destacando asimismo la participación del sector construcción (15 %). Cabe indicar que la participación de cada uno de estos tres sectores en la producción regional es superior a la correspondiente participación de los mismos sectores en la producción nacional (17, 8 y 7 % respectivamente), tal como muestra el siguiente gráfico:

GRAFICO N° 14
ESTRUCTURA PRODUCTIVA
(En porcentaje)



Fuente: BCRP: Encuentro Económico Regional Ica 2010
 Elaboración de la autora

La costa peruana es altamente productiva. Al sur del país, los valles de la región Ica son los más productivos, siendo la uva uno de los principales productos de agroexportación de la zona. La gran demanda internacional del producto, su excelente calidad, la alta productividad de las tierras, entre otras razones, hacen de la uva el producto agroindustrial bandera de Ica. Además de las favorables condiciones naturales, han confluído factores tecnológicos y empresariales a favor del dinamismo de la uva iqueña (así como de otros productos de agroexportación). De ahí el interés de incluir también este caso como parte del presente estudio, explorando las

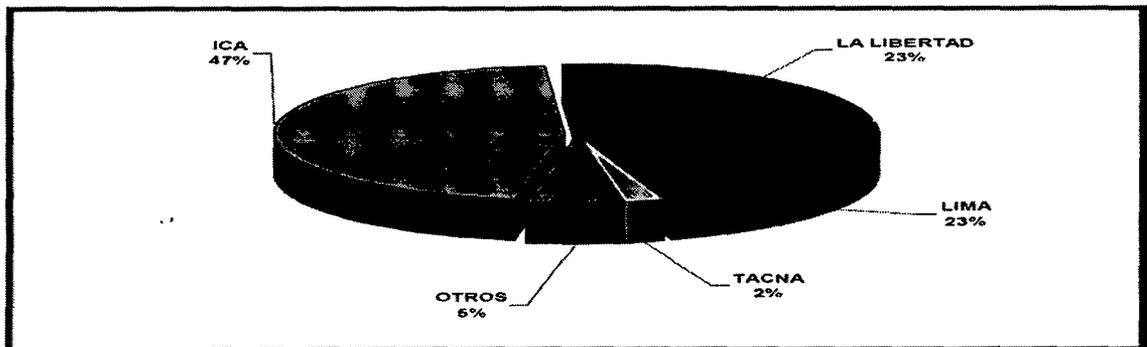
características de su actividad productiva y comercial, así como del empleo y del género.

4.2.1 Actividad Productiva y Exportaciones

La vid es una planta perenne y posee un periodo vegetativo con cosechas anuales, empezando a producir a partir del tercer año de instalada. Requiere de un clima tropical y sub-tropical, que posean temperaturas entre los 7° y 24° con una humedad relativa de 70% u 80%, desarrollándose exitosamente en suelos franco-arcillosos. Se reproduce por vía sexual (semillas) o a-sexual (estacas, acodos e injertos). El Perú produce uva durante todo el año. Esto permite abastecer la cantidad demandada de este cultivo a nivel mundial durante el periodo de baja producción por parte de los principales exportadores y consumidores de uva, sobre todo durante el periodo diciembre – marzo, debido a que es durante esta época en donde los principales mercados mundiales carecen mayoritariamente de este producto.

Las principales regiones productoras de uva son Ica, Lima, La Libertad, tal como muestra el siguiente gráfico:

GRAFICO N° 15
PRODUCCION NACIONAL DE UVA AÑO 2007



Fuente: AGROBANCO
Elaboración de la autora.

La superficie total cosechada en el país durante el año 2010 es aproximadamente de 5,001 teniendo a Ica con 6,198 ha, seguido de Lima con 3,531 ha y La Libertad con 1,730 ha, estas ciudades tienen la mayor superficie cosechada de uva en el país, seguido de Tacna con una superficie de 531 ha, Arequipa con 689 ha, Moquegua con 280 ha y Piura con 1,368, como principales regiones de superficie cosechada de este cultivo.

La tasa de crecimiento en la superficie ha tenido crecimiento moderado desde el año 2000-2010, la región que más ha crecido en este periodo es Arequipa con un 160.98%, teniendo en el año 2000, una superficie de 264 ha, para pasar a tener en el año 2010, unas 689 ha, seguido de Moquegua con un crecimiento de 75.00%, teniendo en el año 2000 unas 160 ha para tener en el año 2010 unas 280 ha, Lima con un crecimiento de 42.84%, teniendo en el año 2000, unas 2,472 ha, para tener en el año 2010, unas 3,531 ha, Ica con un crecimiento de 24.73%, teniendo en el año 2000, unas 4,969 ha, para tener unas 6,198 ha, La libertad con un crecimiento de 0.87%, teniendo en el año 2000, unas 1,715 ha, para tener en el año 2010 unas 1,730 ha y Tacna con un crecimiento de 27.95%, teniendo en el año 2000 unas 415 ha, para tener 531 ha en el año 2010.

CUADRO N° 9
SUPERFICIE COSECHADA DE UVA: 2010
(Toneladas)

Región	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ica	4,969	5,730	4,979	4,928	5,068	5,172	5,057	5,543	6,111	6,087	6,198
La Libertad	1,715	1,880	1,895	1,931	1,884	1,757	1,663	1,674	1,679	1,698	1,730
Lima	2,472	2,983	2,962	3,053	3,181	3,203	3,286	3,359	3,449	3,482	3,531
Tacna	415	369	366	349	379	385	367	409	443	531	531
Arequipa	264	339	279	219	282	310	379	383	616	624	689
Moquegua	160	155	158	159	163	174	174	179	266	270	280
Piura							8	18	47	593	1,368
Resto del País	304	293	297	359	468	476	582	660	686	1,256	674
Total	10,299	11,749	10,936	10,998	11,425	11,477	11,516	12,225	13,297	14,541	15,001

Fuente: MINAG, Dirección General de Competitividad Agraria.
Elaboración del autor

Pequeños Productores

Los pequeños productores operan parcelas de menos de cinco hectáreas altamente productivas, ubicadas en las afueras de la ciudad de Ica. Su escala de operación es baja, casi 10.000 kg de cada producto. Además de uvas, producen también paltas y espárragos. Es amplia su experiencia en esta actividad económica, en la que tienen más de 10 años, habiendo desempeñado distintos roles en la agroexportación con estos y otros productos. Sobre su producción, el 100% es acopiado por las empresas más grandes, las mismas que les han financiado la campaña agrícola. Este financiamiento permite cubrir costos de fertilización (crecientes por ser derivados del petróleo) y de mano de obra, en especial en los períodos de cosecha.

El Fondo Agrícola Don Ricardo: esta empresa, organizada en cinco fundos de producción, tiene sus terrenos en el distrito Los Molinos, zona de alta productividad en el valle, y relativamente cerca de la ciudad de Ica. Su principal giro es la producción y exportación de uvas, en las que se especializa. También produce y exporta palta. Aunque solo de manera referencial, se sabe que la escala de operación en este fundo es bastante grande: más del 90% de la producción de uvas producidas en este fundo es exportada, siendo sus principales mercados Inglaterra y EE.UU. el saldo de su producción (casi 10%) es vendido en el mercado local, a comerciantes, intermediarios y supermercados.

Frente al actual contexto de crisis, hay temor entre todos por sus efectos adversos. Entre los productores pequeños, estos efectos ya se han dejado sentir a través de menores pedidos, justificados por una menor demanda internacional, caídas en el precio internacional de los productos, costos más o menos constantes. En la empresa Don Ricardo al parecer se han implementado una serie de estrategias de

diversificación de mercados, en tanto que siguen invirtiendo en la expansión de sus áreas de cultivo para uvas y paltas. Por ello, los trabajadores no han percibido significativas reducciones en la escala de operación (ni en el empleo), aunque sí en los precios.

Desde hace varios años, y en adición a su política de personal, la empresa Don Ricardo ha venido implementado acciones de responsabilidad social empresarial, que han incluido la instalación de una guardería para los hijos de las trabajadoras, apoyo a actividades de poblados cercanos, la provisión de agua para los pobladores que viven alrededor de la empresa, entre otras.

4.2.2 Mano de Obra local y Género

Las características de la mano de obra difieren según tipo. Los empresarios y funcionarios son los que gozan de mayor capital humano, sean hombres o mujeres. En todos los casos se trata de profesionales (sin postgrado), con carreras (Ingeniería Agrónoma, Administración de Empresas) afines a la actividad agroexportadora. Ellos son de edad madura (entre 30 y 50 años) y cuentan con amplia experiencia en la producción de uvas, espárragos, paltas y otros productos agroindustriales. Entre estos profesionales hay una importante presencia de migrantes nacidos en otras ciudades de la costa (Lima y Chiclayo). Entre administradores y gerentes, al menos 50% son mujeres, incluidas las responsables de dirigir fundos de gran tamaño y personal.

El personal de mando medio es menos educado, pero es seleccionado básicamente de acuerdo a su experiencia, y por referencia de familiares y amigos. Las supervisoras de planta son casi todas mujeres, relativamente mayores de edad, casadas o

madres solteras; ellas son responsables de las tareas de evaluación de plagas y encargadas del programa BREGAP. Similar es el perfil de las trabajadoras de planta, aunque con mayor juventud y menos experiencia, que llegan a la empresa usualmente por referencia de familiares y amigos. Las operarias de planta se encargan principalmente de la limpieza de la uva, su calibración, selección, luces, embolse, paletizaje y recepción para depositar el producto a la cámara en frío. En la fase de empaque, ellas además realizan el proceso de panes, es decir, acomodan las uvas en *tappers* previamente diseñados para ese propósito. Los varones, en cambio, trabajan en la planta principalmente encargados de las tareas que requieren fuerza (cargar cajas, trasladar los productos), apoyando a actividades desarrolladas por mujeres.

Los operarios de campo en Ica son contratados mayoritariamente en épocas de cosecha, en que se requiere gran cantidad de mano de obra. Dado los ciclos de los cultivos, esta mano de obra se requiere masivamente por meses, usualmente dos veces al año. No se les demanda mayor calificación (“no se requiere tanta educación, sino responsabilidad y delicadeza”), pero sí juventud (entre 18 y 30 años) y documentos (DNI). Las formas de convocar a la mano de obra son múltiples: de “boca a boca”, pizarrón en local de la empresa (antes también altavoces en zonas marginales de la ciudad de Ica), aviso en la municipalidad, periódico mural, e incluso contratistas, según el tamaño de la empresa y los requerimientos específicos de mano de obra. Las empresas más pequeñas prefieren “gente conocida”, referida por quienes ya trabajan con ellas. Los contratistas sirven más bien a los requerimientos de personal de empresas grandes (como Don Ricardo); estos contratistas provienen de distintos

distritos, y su rol es convocar mano de obra para trabajar en el campo, a quienes subcontratan. Ello explica por qué muchos operarios de campo entrevistados no sabían el nombre de la empresa en la que se encontraban trabajando. Es importante mencionar que existe una zona en las afueras de la ciudad de Ica ("El Álamo") a la que acuden también muchos trabajadores "libres", hombres y mujeres desocupados, buscando trabajo, listos para ser subcontratados.

Si bien es importante la participación de trabajadores oriundos de Ica, es significativa la presencia de mano de obra migrante, en especial de las zonas cercanas de la sierra. Muchos de ellos vienen de puno; en las épocas de la helada puneña llegan a Ica, se quedan por la cosecha y luego se regresan. Hay operarios de campo migrantes que vienen con toda su familia; mientras están en Ica viven en galpones que la empresa tiene para este propósito y los alberga por toda la temporada de cosecha. Otros vienen solos desde Ayacucho, Huancavelica, Andahuaylas y Arequipa y otras zonas cercanas; si tienen carga familiar, la prefieren dejar (encargada) en su lugar de origen. En general, por género la presencia femenina entre los operarios de campo fluctúa entre 40 y 70 %, según el tamaño de la empresa, la temporada, criterios de los empresarios y gerentes (hay quienes prefieren trabajar solo con hombres, y otros mayoritariamente con mujeres), etc.

En los campos de Ica el 100% de los trabajadores de campo son jornaleros, contratados por períodos cortos. Los hombres usualmente se encargan del abono, el riego, el traslado de los productos y otras tareas que requieren fuerza física. Las mujeres, en cambio, se encargan de las tareas de guía de parra,

raleo, limpieza, pendulación, corte (“chapado”) de los racimos de uvas, y su pre limpieza.

4.2.3 Ingresos y Condiciones Laborales

¿Qué condiciones laborales e ingresos enfrentan los trabajadores de la agroindustria de uvas en Ica? La información muestra interesantes diferencias y percepciones por parte de los mismos trabajadores. Entre el personal de mando medio y los operarios de planta predominan los trabajadores por contratos. Aun aquellos que tienen 10 años con la misma empresa (“como si fuera permanente”) trabajan por contratos renovables de seis meses. Algunos de ellos fueron originalmente operarios que fueron ascendidos. Su percepción es netamente favorable sobre el rol de las empresas y la actividad agroexportadora, tanto para su situación personal como para la población de la zona. A nivel individual es persistente la valoración de sus logros asociados al trabajo en la agroexportación, tanto logros educativos como la adquisición o mejora de la vivienda. Además, consideran que la población ha mejorado, a juzgar por la mejora de viviendas, colegios, lozas deportivas, etc. en la zona, aunado a la creciente comercialización en la ciudad de Ica y al *boom* de tiendas de artefactos eléctricos que venden a crédito (tipo Carsa). Quizá estos resultados se han mediatizado con el terremoto, sostienen, ya que hoy gran parte de la población está viviendo en condiciones precarias y ha perdido lo que ya había construido.

Las operarias de campo trabajan hasta en tres distintos horarios, según tipo de tareas, temporadas y productos. Así, en el caso de las uvas, unas entran a las 6am, y salen a las 2 p.m.; otras

trabajan en horario dividido (de 6:30 a 11:30 a.m. y de 2 a 5 p.m.); e incluso otros son contratados por tareas, y el horario depende entonces de la conclusión de las mismas (por hectárea: un grupo de cuatro personas, en ocho horas debe hacer su labor con 350 plantas).

Los operarios de campo ganan como jornal entre S/. 22 (hombres) y S/. 23 (mujeres) por día. Estos montos son superiores a los que un migrante puede recibir en la cosecha de cualquier producto en su lugar de origen (así, en Ayacucho el jornal era entre 8 y 10 soles por día). en cuanto a otros beneficios, pocas empresas les dan seguro a cambio de un descuento, aunque las operarias prefieren no tenerlo porque para poder utilizarlo deben aportar al menos tres meses, pero ese es normalmente el tiempo que dura el trabajo.

¿Cuán temporal son los contratos de los operarios en general?

Las operarias son las que enfrentan la mayor temporalidad. Los contratos de ellas son cortos, prácticamente por la temporada de cosecha; usualmente descansan entre uno y cuatro meses, y luego vuelven a trabajar en la misma empresa. Aun las operarias de campo con varios años de trabajo están sujetas a este tipo de contratos. En general, el ascenso desde el campo es poco probable. Empresas como Don Ricardo tienen Comité de Seguridad y Salud, compuesto por funcionarios y trabajadores de campo que se reúnen mensualmente para atender los requerimientos del personal.

En general, la agroexportación ha permitido reducir la pobreza en Ica, en especial hasta el año 2007, al punto que algunos hablaron de pleno empleo. Sin embargo, al parecer los habitantes propios de

la ciudad prefieren no trabajar en el campo. Después del terremoto, buena parte de la mano de obra iqueña ha dejado de trabajar en la agroindustria, sea para trabajar (o esperar que lo contraten) en la reconstrucción, o porque “solo esperan recibir ayuda del gobierno”.

Las mujeres trabajadoras consideran que sienten mayor cansancio que sus pares varones porque deben levantarse muy temprano para atender sus labores domésticas, incluso desde antes de ir a trabajar. Muchas deben dejar cocinado y encargar a sus hijos y ancianos, y eso les genera preocupación. Por eso prefieren el horario que les permite terminar temprano su jornada, para que puedan atender a su familia. Y por ello manifiestan reconocimiento a la actividad agroexportadora, no solo porque socializan y conocen otra gente, sino porque consideran que esta sí las ha favorecido, al solicitarlas justo a ellas, mujeres, como trabajadoras, ya que antes no había trabajo para ellas. Así, esta actividad ha permitido a las mujeres conseguir mayor independencia económica, llevar sus casas por sí solas (y no seguir con el maltrato de sus parejas), además de ayudar a sus hijos. En muchos casos, incluso, ha significado que más personas de la familia puedan trabajar, lo que ha elevado el ingreso de las familias.

CONCLUSIONES

En el Perú la agroexportación ha tenido un carácter dinámico expresado en los grandes volúmenes de producción y exportaciones de dichos productos. La demanda internacional ha sido un factor importante en esta dinámica, al adquirir más del 90% de los productos en referencia. La actividad agroexportadora peruana respecto de los mercados internacionales corresponde a un nuevo modelo de acumulación agrícola que aunado a la globalización ha contribuido a fortalecer y expandir a las empresas comerciales de agroexportación.

A nivel regional, en las zonas involucradas se han generado importantes cambios en su actividad económica y exportadora, se ha expandido la capacidad productiva local, se han mejorado las vías, caminos, puertos e infraestructura productiva de las regiones agroexportadoras, coexistiendo las grandes empresas agroindustriales con las viejas unidades productivas que por lo general son pequeños o medianos agricultores.

La precarización de la fuerza laboral y de las poblaciones que se encuentran en la zona de explotación de la producción esparraguera, es un componente característico de esta actividad, y se manifiesta en: 1) La mantención de la agricultura de contrata, subordinada a la explotación de las grandes empresas que están integradas al mercado internacional; 2) la existencia de un bajo poder de negociación en las relaciones entre el empresario y el trabajador, por la abundancia de mano de obra de las zonas aledañas a las regiones involucradas; además de las relaciones desiguales entre agricultor, acopiador e industriales, en la conformación de precios y en la toma de posiciones de riesgo; 3) la consolidación de grandes complejos agroindustriales que lideran las exportaciones de espárragos y otros productos alimentarios naturales.

Los ingresos ha sido una de las vías directas a través de la cual se esperaba que el dinamismo agroexportador fuese trasladado en la mejora de los trabajadores, el

efecto de ha dado, pero en bajas magnitudes, existiendo diferencias de género en cuanto a las remuneraciones así como diferencias en cuanto a la experiencia laboral y nivel educativo.

Existen casos emblemáticos en el Perú como: el de La Libertad con Espárragos y el de Ica con Uvas, de los cuales su actividad productiva y exportadora creció significativamente en los últimos años.

RECOMENDACIONES

Se debe implementar políticas para mejorar los contratos laborales, dar acceso a servicios de salud, protección de los ingresos en períodos de producción de temporada baja, proveer servicios públicos de vivienda, salud y educación a los trabajadores y sus familias. Estas políticas deben ser asumidas por el Estado, los Gobiernos Regionales y las empresas de agroexportación.

Atender los problemas desencadenados en el entorno local generados por la migración, que ha ocasionado secuelas de dimensiones extraeconómicas, debido a que existe un proceso de migración de los trabajadores y sus familias, que se queda en las áreas marginales de la ciudad bajo condiciones de vida muy pobres.

Se debe implementar políticas referidas a eventos que pueden frenar las posibilidades de generar empleo por la actividad agroexportadora: el problema del agua. Se deben realizar proyectos de irrigación con financiamiento asegurado.

Las empresas agroexportadoras deben poner en marcha una estrategia de diversificación de sus productos y mercados locales y externos. Se debe buscar nuevos productos de agroexportación con creciente demanda internacional (productos gourmet, orgánicos, naturales, etc.). Las empresas agroindustriales deben reforzar sus mecanismos de entrada hacia los mercados locales, siendo los supermercados una canal importante de comercialización agroindustrial dentro del país.

BIBLIOGRAFIA

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU: "Memorias": 1990, 1995, 2000, 2005, 2009, 2010.

BONIFAZ, José Luis y MORTIMORI, Michael. "Perú un análisis de su competitividad internacional". En: Series de desarrollo productivo N° 51. Lima 1998.

CAMARA NACIONAL DE COMERCIO, PRODUCCION Y SERVICIOS: "Perú: Oferta Exportable por Regiones. Lima 2011

CASTILLO, Paul; MONTORO Carlos; TUESTA, Vicente: "Hechos Estilizados de la Economía Peruana". BCRP. Lima 2006.

CONSORCIO DE INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL, BANCO

CHACALTANA, J. "Desafiando el desierto: realidad y perspectivas del empleo en Ica". CEDEP. Lima 2007.

FAIRLIE, A. "Asociaciones de pequeños productores y exportaciones de banano orgánico en el valle del Chira". Economía y Sociedad # 69. CIES, noviembre 2008.

FERRARI, César. "Comercio Exterior y Desarrollo: Perú 1950-1999".

GOMEZ R. "Agricultura comercial moderna en el Perú. El caso de la agricultura de exportación no tradicional: 1995-2007. CIES. Lima 2007.

INEI. "Resultados definitivos IV Censo Nacional Agropecuario 2012". Lima 2013.

INEI. "Informe de las exportaciones e importaciones, febrero 2013". Informe Técnico N° 4. Abril 2013.

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR: "El Sector de la Agroindustria en el Perú". Informes Sectoriales. Lima 2010

INTERAMERICANO DE DESARROLLO: "Perú: Atlas de la Pobreza Departamental, Provincial y Distrital, 2007-2009. Lima, enero 2012.

JARAMILLO, M. "Políticas de Recursos Humanos para la Agricultura Comercial Costeña". En: Diagnóstico y propuesta 11, VOL 1. CIES. Lima 2008.

MENDOZA, Waldo y GARCIA, Juan. "Perú: 2001 -2005 Crecimiento Económico y pobreza". Documento de trabajo N° 250. PUCP. Lima 2006

MINISTERIO DE AGRICULTURA. "Dinámica Agropecuaria 2002-2011". Lima 2012.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS; "Marco Macroeconómico Multianual 2012 – 2014". Lima 2011.

MIRO QUESADA, J. y MORENO J. C. "Condiciones laborales en fundos de agro exportación costeña: el caso de Ica". CEDEP. Lima 2007.

OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN LIMA: "El Sector de la Agroindustria en el Perú". ICEX. Lima 2010.

PAREDES, Carlos. "Política Económica, Industrialización y exportaciones de Manufacturas en el Perú". GRADE. Documentos de Trabajo. Lima 1988.

PARODI TRECE, Carlos: "Perú 1960-2000 Políticas Económicas y Sociales en Entornos Cambiantes". Universidad del Pacífico. Lima 2001.

SEMINARIO DE MARZI, Bruno: "Reformas Estructurales y Políticas de Estabilización". Universidad del Pacífico. Lima 1995.

SCHYDLOWSKY, Daniel. "La Promoción de Exportaciones no Tradicionales en el Perú". Gráfica Cecil S.A. Lima 1983.

TELLO, Mario. "La Capacidad Exportable del Perú". PUCP. Centrum Publishing. Lima 2004.

TRIVELLI, C., ESCOBAL, J y REVESZ. "Pequeña Agricultura Comercial: dinámica y retos en el Perú". CIES-CIPCA-GRADE-IEP. Lima 2006

VALCARCEL, M. "Nuevas relaciones sociales entre los productores, la industria agroexportadora y as ONG en el sector agrario peruano. Estudio del sistema de producción de los espárragos entre 1980 y 2000". Universidad Católica de Louvain. 2003.

VELAZCO, T. "Tendencias del empleo asalariado en las ciudades de Ica, Chincha y Pisco". En Chacaltana, J. – editor. CEDEP. Lima 2007.

YAMADA, G. y CHACALTANA, J. "Generación de empleo en el Perú: seis casos recientes de éxito". En: Apuntes de Estudio N° 66. CIUP. Universidad del Pacífico. Lima 2007.

PAGINAS WEB

THRUPP, L. "Cultivos nuevos, dilemas viejos: oportunidades y retos en la agroexportación no tradicional en Latinoamérica"

<http://www.rimisp.org/documentos/web/99>.

ANEXOS

ANEXO 1
PBI POR SECTORES PRODUCTIVOS
(Millones de nuevos soles a precios de 1994)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 1/	2011 1/	2012 1/
Agropecuaria 2/	11 795	11 629	12 259	13 286	13 718	14 712	15 050	15 782	16 443	17 283
- Agrícola	7 409	7 274	7 578	8 215	8 378	8 994	9 076	9 555	9 865	10 382
- Pecuaria	3 329	3 430	3 668	3 971	4 180	4 432	4 627	4 824	5 093	5 340
Pesca	596	779	804	823	879	934	861	755	996	878
Minería e hidrocarburos 3/	8 579	9 031	9 790	9 853	10 194	10 971	11 037	11 021	11 000	11 238
- Minería metálica y no metálica	7 361	7 740	8 306	8 397	8 540	9 161	9 032	8 599	8 326	8 504
- Hidrocarburos	576	617	761	730	857	945	1 097	1 420	1 677	1 716
Manufactura	19 830	21 300	22 887	24 607	27 328	29 774	27 672	31 574	33 347	33 786
- De procesamiento de recursos primarios	4 419	4 773	4 957	5 161	5 022	5 440	5 442	5 353	6 050	5 658
- No primaria	15 411	16 527	17 930	19 446	22 169	24 133	22 078	25 896	27 024	27 769
Electricidad y agua	2 805	2 931	3 094	3 307	3 585	3 806	3 912	4 213	4 526	4 762
Construcción	6 413	6 712	7 276	8 350	9 737	11 340	12 037	14 135	14 566	16 773
Comercio	18 453	19 604	20 821	23 248	25 495	28 808	28 693	31 473	34 251	36 549
Otros servicios 4/	64 075	67 155	71 708	76 672	83 471	91 069	93 893	101 132	109 367	117 323
PRODUCTO BRUTO INTERNO	192 545	199 141	208 640	216 145	224 407	231 505	233 155	240 079	244 495	248 588
Sectores primarios 3/	25 389	26 212	27 810	29 123	29 813	32 023	32 354	32 877	34 452	35 022
Sectores no primarios 3/	107 156	112 929	120 830	131 022	144 594	159 483	160 801	177 202	190 043	203 566

1/ Preliminar.
2/ Incluye el sector silvícola.
3/ Incluye minería no metálica.
4/ Incluye impuestos a los productos y derechos de importación.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática y BCSP.
Elaboración: Gerencia Central de Estudios Económicos.

ANEXO 2
PRODUCCIÓN AGROPECUARIA POR PRINCIPALES PRODUCTOS
(Miles de toneladas métricas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 //	2011 //	2012 //
AGRÍCOLA										
Mercado Interno										
Papa	3 143,9	3 008,2	3 789,7	3 248,4	3 383,0	3 597,1	3 765,3	3 805,5	4 072,5	4 471,7
Aroz Casaca	2 132,4	1 844,9	2 468,4	2 363,5	2 435,1	2 794,0	2 991,2	2 831,4	2 624,5	2 999,1
Plátano	1 671,0	1 664,1	1 697,1	1 777,3	1 834,5	1 792,9	1 866,6	2 007,3	1 874,3	1 961,5
Yuca	909,3	971,0	1 004,5	1 138,6	1 158,0	1 171,8	1 166,0	1 240,1	1 115,6	1 121,6
Malz Amiláceo	256,5	216,9	241,5	249,2	245,3	249,4	285,8	257,6	255,7	279,4
Trigo	190,5	170,4	178,5	191,1	181,6	206,9	276,3	219,5	214,1	226,1
Frijol Grano Seco	59,7	58,5	71,7	82,5	87,0	85,1	93,6	92,8	87,9	91,5
Ajo	57,9	49,2	54,9	75,4	80,9	67,6	58,0	63,0	88,5	82,1
Cebolla	472,9	515,5	493,3	575,7	634,4	639,1	606,1	724,0	727,0	775,4
Malz Choclo	407,1	377,9	351,3	360,6	332,3	374,0	394,7	408,2	368,0	361,7
Umon	241,9	202,4	217,3	251,3	269,8	223,4	197,4	222,3	214,2	222,5
Mandarina	161,2	175,4	171,3	187,3	190,4	187,2	166,1	221,3	236,3	280,6
Naranja	305,8	330,4	334,5	353,9	344,3	377,3	377,6	394,6	418,6	473,9
Carnote	192,9	184,4	184,4	193,6	184,8	188,2	252,7	263,5	299,1	303,9
Alfalfa	5 652,1	5 638,9	5 605,9	5 639,6	5 732,0	5 816,2	6 113,1	6 240,9	6 388,2	6 684,0
Tomate	149,4	183,5	159,2	169,7	173,3	210,4	221,6	224,9	186,0	191,9
Cebada	193,7	177,2	193,1	191,6	177,5	186,0	213,3	216,2	201,2	213,9
Aveja Grano Verde	82,1	66,5	80,4	86,5	98,5	101,6	105,2	102,3	100,9	116,9
Haba Grano Verde	61,8	56,2	52,6	57,1	59,2	64,4	65,0	61,8	64,0	65,5
Aveja Grano Seco	40,9	37,5	38,9	44,8	43,3	46,7	50,4	51,3	48,6	53,3
Haba Grano Seco	51,6	47,2	52,9	57,5	61,3	64,3	69,6	67,1	64,6	73,5
Pa'car Grano Seco	8,0	5,2	4,0	11,1	8,8	9,8	11,5	9,0	11,3	14,5
Olivo	135,6	120,6	135,3	144,9	156,4	157,3	162,6	158,7	161,9	180,4
Oca	116,1	105,8	114,1	103,0	96,9	93,0	100,6	94,0	90,0	93,1
Melocoton	37,5	35,9	35,8	32,8	36,9	43,4	45,5	44,1	45,5	47,2
Agroexportación e Industrial										
Café	203,1	231,4	188,6	273,2	226,0	273,8	243,5	279,2	327,9	304,1
Café de azúcar	8 864,0	6 945,7	6 304,1	7 245,8	8 728,6	9 396,0	9 936,9	9 857,9	9 824,9	10 368,9
Malz A. Duro	1 097,3	983,2	999,3	1 019,8	1 122,9	1 231,5	1 273,9	1 283,6	1 260,1	1 395,7
Algodón Rama	138,6	187,7	207,3	213,4	215,4	167,4	96,0	63,8	122,0	111,3
Espárrago	169,6	192,5	206,0	260,0	284,1	328,4	313,9	335,2	392,3	415,9
Uva	146,0	155,4	169,5	191,6	196,6	223,3	264,4	280,5	296,9	359,6
Acetiana	38,0	42,5	54,6	52,5	52,4	114,4	7,2	75,0	73,1	92,5
Mango	198,5	277,9	235,4	320,3	294,4	322,6	167,0	454,3	351,9	167,5
Cacao	24,2	25,9	25,3	31,5	31,4	33,7	36,8	46,6	49,7	57,9
Palma	100,0	108,5	103,4	113,3	121,7	136,3	157,4	184,4	213,7	250,3
Palma Acetiera	180,4	208,5	199,9	236,4	238,4	246,4	266,3	291,8	359,8	518,3
Margold	175,7	107,2	122,7	53,7	21,6	9,6	6,8	7,3	23,6	41,9
Orégano	4,6	4,9	5,7	6,1	7,2	9,6	11,2	11,4	12,1	11,5
Te	5,6	1,5	4,2	4,8	3,6	4,0	3,2	3,2	3,2	3,4
PECUARIA										
Ave	704,9	705,7	793,0	866,4	939,6	1 069,7	1 176,1	1 243,8	1 322,9	1 425,6
Vacuno	271,1	287,0	300,7	316,8	320,1	320,2	322,9	337,0	350,3	359,9
Huevos	197,8	202,4	207,1	245,5	257,6	266,5	268,7	285,1	317,7	314,0
Porcino	123,7	130,6	137,2	144,9	152,7	153,6	153,0	154,3	156,5	160,7
Leche	1 224,3	1 269,5	1 329,3	1 462,9	1 579,8	1 565,5	1 652,1	1 678,4	1 745,5	1 787,8

// Preliminar.
Fuente: Ministerio de Agricultura.
Elaboración: Gerencia Central de Estudios Económicos.

ANEXO 3
BALANZA COMERCIAL
(Valores FOB en millones de US\$)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 1/	2011 1/	2012 1/
1. EXPORTACIONES	9 091	12 809	17 368	23 830	28 094	31 018	26 962	35 565	46 268	45 639
Productos tradicionales	6 356	9 199	12 950	18 461	21 666	23 266	20 622	27 669	35 837	34 247
Productos no tradicionales	2 620	3 479	4 277	5 279	6 313	7 562	6 186	7 641	10 130	11 047
Otros	114	131	141	91	114	190	154	254	301	345
2. IMPORTACIONES	8 205	9 805	12 082	14 844	19 591	28 449	21 011	28 815	36 967	41 113
Bienes de consumo	1 841	1 995	2 308	2 616	3 189	4 520	3 962	5 489	6 692	8 247
Insumos	4 340	5 364	6 600	7 981	10 429	14 556	10 076	14 023	18 255	19 256
Bienes de capital	1 974	2 361	3 064	4 123	5 854	9 233	6 850	9 074	11 065	13 356
Otros bienes	49	85	110	123	119	140	122	229	355	253
3. BALANZA COMERCIAL	886	3 004	5 286	8 986	8 503	2 569	5 951	6 750	9 302	4 527
Nota:										
Variación % anual: 2/										
Índice de precios de X	9,2	22,7	16,8	36,1	14,4	3,5	-10,0	29,9	20,0	-3,3
Índice de precios de M	9,0	12,1	10,6	7,5	10,6	21,0	-7,4	10,1	13,8	1,7
Términos de intercambio	0,1	9,4	5,6	26,7	3,4	-14,4	-2,8	17,9	5,4	-4,9
Índice de volumen de X	7,9	14,7	15,9	0,6	3,3	7,3	-4,1	1,9	8,5	2,2
Índice de volumen de M	1,9	6,4	11,5	14,4	19,1	19,9	-20,1	24,5	12,8	9,5
Índice de valor de X	17,8	40,9	35,6	37,2	17,9	10,4	-13,1	31,9	30,1	-1,4
Índice de valor de M	11,0	19,5	23,2	22,9	32,0	45,2	-26,1	37,1	28,3	11,2
1/ Referencia.										
2/ X: Exportaciones; M: Importaciones.										
Fuente: BCRP SUNAT, Zafracons, Banco de la Nación y empresas.										
Elaboración: Gerencia Central de Estudios Económicos.										

ANEXO 4
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES
 (Valores en millones de US\$)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
								/	/	/
AGROPASTORALES	624	601	1008	1220	1542	1813	1825	2180	2800	3047
Ingraves	305	380	457	553	713	798	797	854	980	1051
Fibra	111	140	175	257	311	412	451	585	901	926
Productos vegetales diversos	66	75	100	108	135	180	173	225	285	345
Cereales y sus preparaciones	41	47	57	66	77	121	124	126	170	176
H. car., cacao y extractos	47	80	137	116	151	217	185	195	254	238
Resto	47	75	97	108	125	185	144	124	234	278
PESQUEROS	205	277	323	413	500	622	510	641	1047	1011
Crustáceos y moluscos congelados	110	143	182	257	275	257	231	253	477	420
Pescado congelado	41	62	77	97	117	137	127	127	210	250
Preparaciones y conservas	46	61	96	123	127	190	121	141	207	269
Pescado seco	6	6	6	11	16	16	22	25	31	31
Resto	8	6	5	6	15	17	16	13	20	31
TEXTILES	423	1062	1275	1473	1716	2026	1495	1558	1984	2157
Prenda de vestir y otros accesorios	415	857	1053	1207	1411	1652	1171	1203	1540	1625
Fibra	54	64	71	75	138	185	174	145	234	325
Fibras textiles	56	67	67	81	85	85	60	57	105	84
Fibra	57	74	75	87	97	103	78	113	136	179
MADERAS Y PAPELES, Y SUS MANUFACTURAS	172	214	261	333	362	408	335	355	398	432
Madera en bruto o en lascas	84	101	124	168	167	167	126	134	175	172
Artículos impresos	42	45	56	66	84	92	75	75	81	96
Manufacturas de papel y cartón	27	32	36	52	63	105	101	110	94	111
Manufacturas de celulosa	13	31	39	31	29	40	34	27	33	35
Muebles de madera, y sus partes	11	14	16	16	18	14	8	7	8	7
Resto	0	1	1	1	1	0	1	2	57	2
QUÍMICOS	316	415	530	602	805	1041	837	1223	1645	1624
Productos químicos orgánicos e inorgánicos	65	78	109	129	256	347	218	297	420	427
Artículos manufacturados de plástico	54	58	85	83	103	114	120	131	163	162
Materiales sintéticos, curtidos y colorantes	47	57	58	64	67	74	77	75	111	113
Manufacturas de caucho	27	31	34	41	47	53	41	62	89	89
Aceites esenciales, prod. de aceites y sus derivados	57	67	78	56	80	121	157	182	129	257
Resto	65	87	153	172	251	337	291	277	481	514
MINERALES NO METÁLICOS	74	84	110	135	165	176	140	251	487	716
Cemento y derivados de calcinación	40	52	71	88	105	99	85	89	128	122
Alabastro y mármoles, en bruto	12	11	16	17	22	32	20	60	284	477
Vetro y derivados de vetro	8	11	12	13	16	19	27	33	52	60
Artículos de cerámica	4	5	5	5	6	6	6	5	6	7
Resto	9	11	15	13	16	19	18	31	27	51
SIDEROMETALÚRGICOS Y JOYERÍA	262	391	411	429	806	800	588	816	1128	1253
Productos de acero	76	120	124	145	317	432	204	295	451	470
Productos de zinc	60	87	87	212	215	154	120	111	234	238
Productos de hierro	35	50	69	80	90	145	127	125	182	175
Manufacturas de metales diversos	11	15	23	47	67	62	43	22	83	87
Desperdicios y desechos no ferrosos	3	4	4	7	7	4	5	10	17	10
Productos de plomo	3	3	5	4	14	9	8	11	12	11
Productos de níquel	1	1	2	3	10	24	8	40	22	166
Artículos de joyería	67	91	108	117	104	86	64	72	78	84
Resto	4	10	14	21	22	21	13	25	31	31
METAL MECÁNICOS	89	136	181	164	220	328	366	394	444	532
Máquina de coser	9	5	5	6	7	9	16	21	27	28
Máquina y equipo agrícola y sus partes	12	17	23	23	29	51	74	69	56	63
Máquina y equipo eléctrico, y sus partes	11	15	17	21	41	53	45	38	52	66
Artículos manufacturados de hierro o acero	7	11	27	20	23	30	25	31	22	34
Máquina de coser y para procesar cuero	5	9	5	5	6	7	8	9	10	13
Equipo de uso doméstico	4	4	7	11	13	16	7	6	7	7
Máquina y equipo de p.p. civil, y sus partes	9	8	12	10	10	27	29	31	54	60
Máquina y equipo constructor de hierro	5	4	10	12	16	26	31	57	50	43
Máquina manufacturada de metales diversos	3	5	7	7	8	23	10	10	15	13
Resto	29	56	77	47	48	84	117	134	154	210
OTROS	45	54	70	81	107	121	81	110	146	225
PRODUCTOS NO TRADICIONALES	2620	3478	4177	5278	6313	7562	6486	7641	10130	11047

1/ Estimación.
 Fuente: BCRP y SURIAL
 Elaboración: Gerencia Central de Estudios Económicos.

ANEXO 5
EXPORTACIONE POR GRUPO DE PRODUCTOS
(Valores FOB en millones de US\$)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 1/	2011 1/	2012 1/
1. Productos tradicionales	6 356	9 199	12 950	18 461	21 666	23 266	20 622	27 669	35 837	34 247
Pesqueros	821	1 104	1 303	1 335	1 460	1 797	1 683	1 834	2 099	2 292
Agrícolas	274	325	331	574	469	686	636	975	1 672	1 075
Mineros	4 690	7 124	9 790	14 735	17 439	18 101	16 382	21 723	27 361	25 921
Petróleo y gas natural	621	645	1 526	1 818	2 306	2 681	1 921	3 038	4 704	4 959
2. Productos no tradicionales	2 620	3 479	4 277	5 279	6 313	7 562	6 186	7 641	10 130	11 047
Agropecuarios	624	801	1 008	1 220	1 512	1 913	1 825	2 190	2 830	3 047
Pesqueros	735	277	323	433	500	622	518	642	1 047	1 011
Textiles	823	1 092	1 275	1 473	1 736	2 026	1 495	1 558	1 956	2 157
Maderas y papeles, y sus manufacturas	172	214	261	333	362	428	335	355	398	432
Químicos	316	415	538	602	805	1 041	837	1 223	1 645	1 624
Minerales no metálicos	74	94	118	135	165	176	148	251	487	716
Sidero-metalúrgicos y joyería	262	391	493	829	906	909	969	918	1 178	1 253
Metal-mecánicos	99	136	191	164	220	328	366	394	464	532
Otros 2/	45	58	70	89	107	121	93	110	145	275
3. Otros 3/	114	131	141	91	114	190	154	254	301	345
4. TOTAL EXPORTACIONES	9 091	12 809	17 368	23 830	28 094	31 018	26 962	35 565	46 268	45 639
ESTRUCTURA PORCENTUAL (%)										
Pesqueros	9,0	8,6	7,5	5,6	5,2	5,8	6,2	5,3	4,5	5,0
Agrícolas	2,5	2,5	1,9	2,4	1,6	2,2	2,4	2,7	3,6	2,4
Mineros	51,6	55,6	56,4	61,8	62,1	58,4	60,8	61,1	59,1	56,8
Petróleo y gas natural	6,8	5,0	8,8	7,6	8,2	8,6	7,1	8,7	10,2	10,9
TRADICIONALES	69,9	71,7	74,6	77,4	77,1	75,0	76,5	77,8	77,5	75,1
NO TRADICIONALES	28,8	27,2	24,6	22,2	22,5	24,4	22,9	21,5	21,9	24,2
OTROS	1,3	1,1	0,8	0,4	0,4	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

1/ Notación:

2/ Incluye: pieles y cueros y artesanías, principalmente.

3/ Comprende la venta de combustibles y alimentos a naves extranjeras y la reparación de bienes de capital.

Fuente: OCEP, SUNAT y empresas.

Elaboración: Gerencia Central de Estudios Económicos.