

Documento de Trabajo N° 1
Serie Estudios Rurales

**Los entornos de los pequeños
productores de micro cuencas andinas de
Huánuco, Perú**

Pável Isa Contreras
Juan Cheaz
Luis Antonio Ravello

Proyecto:
“Alianzas para el Empoderamiento Económico”

Mayo 2013

Los entornos de los pequeños productores de micro cuencas andinas de Huánuco, Perú




Este documento es resultado del proyecto “Alianzas para el Empoderamiento Económico”, desarrollado por Rimisp - Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural y financiado por ICCO & Kerk in Actie y por la Fundación Ford. Más información se encuentra disponible en <http://www.rimisp.org/alianzas-para-el-empoderamiento-economico>

Se autoriza la reproducción parcial o total y la difusión del documento sin fines de lucro y sujeta a que se cite la fuente.

Cita:

Isa Contreras, P.; Cheaz, J.; Ravello L. A. 2013. “Los entornos de los pequeños productores de las micro-cuencas andinas de Huánuco, Perú”. Documento de Trabajo N°1. Serie Estudios Rurales. Proyecto Alianzas para el Empoderamiento Económico. Rimisp, Santiago, Chile.



La serie Documentos de Trabajo es una publicación de Rimisp – Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural –, que divulga trabajos de investigación, de carácter preliminar, realizados por profesionales de esta institución.

Su objetivo es aportar al debate de tópicos que apoyen el desarrollo rural latinoamericano.

Tanto el contenido de los Documentos de Trabajo, como también los análisis y conclusiones que de ellos se deriven, son de exclusiva responsabilidad de su(s) autor(es).

Documentos de Trabajo de Rimisp
Working Papers of Rimisp

Chile: Huelén 10, piso 6, Providencia. Santiago, Chile · Código Postal 7500617 · Teléfono: +56-2-22364557 · Fax: +56-2-22364558

Ecuador: Pasaje Guayas E3-130 (esquina Amazonas), edificio Pastor, primer piso. Quito, Ecuador · Teléfonos: +59-3-2-2273870 · 2273991

Los entornos de los pequeños productores de micro cuencas andinas de Huánuco, Perú

Autores: Pável Isa Contreras, Juan Cheaz y Luis Antonio Ravello¹

RESUMEN

Este documento recoge los aspectos más relevantes de la experiencia de transformaciones productivas, de gestión y de capacidades asociativas de cara a la comercialización por parte de pequeños productores de Huánuco y sus organizaciones, y evalúa aquellos aspectos de sus entornos que han facilitado y que han limitado el cambio. Para ello el equipo de trabajo realizó análisis y jornadas de trabajo con actores claves vinculados a la iniciativa del Sistema de Garantía Participativo (SGP) que impulsa el Instituto de Desarrollo y Medio Ambiente en varias regiones del Perú.

Palabras claves: Alianzas, pequeños productores, agroecología, mercados agrícolas, aguaymanto, papas nativas, palta, granadilla, sostenibilidad, cambio, SGP, entornos rurales.

ABSTRACT

This document presents the most relevant aspects of change in productive, management and association capacities needed for commercialization by small-scale producers from Huánuco. It evaluates those aspects from the institutional environment that have facilitated or limited change. To do that, a work team carried out analysis and field work with key stakeholders related to the “*Sistema de Garantía Participativo*” (SGP) driven by the Development and Environment Institute in various regions of Peru.

Key words: Partnerships, small-scale producers, agro ecology, agricultural markets, aguaymanto, native potatoes, avocados, granadilla, sustainability, change, SGP, rural environments.

¹ Investigador del Proyecto (pavel.isa.contreras@gmail.com), Coordinador del Proyecto (Rimisp) (icheaz@rimisp.org) y Coordinador Mercados Ecológicos y SGP del Instituto de Desarrollo y Medio Ambiente (IDMA), Perú. (lravellogutierrez@yahoo.com)

ÍNDICE

1. - INTRODUCCIÓN	6
2.- PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS ANDINOS EN PERÚ: LA EXPERIENCIA DE TRANSFORMACIÓN	9
2.1.- OBJETIVOS DEL PROYECTO Y ASPECTOS CENTRALES	9
2.2 LOGROS	11
2.3.- BALANCE Y DESAFÍOS	12
3.- LOS ENTORNOS.....	15
3.1.- EL ENTORNO INMEDIATO: SITUACIÓN INICIAL Y CAMBIOS EN MARCHA.....	16
3.2 EL ENTORNO EXTERNO	21
3.3.- EL ENTORNO AMPLIADO	28
4.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	32
5.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	36
ANEXO 1. LISTA DE PARTICIPANTES (PERSONAS Y ORGANIZACIONES) EN TALLERES Y REUNIONES.	37
ANEXO 2. DEMANDA DE PRODUCTOS ORGÁNICOS	39

1. - INTRODUCCIÓN

En América Latina y el Caribe, las pequeñas unidades productivas rurales, especialmente las agropecuarias, están atrapadas en un “equilibrio bajo” que les impide crecer, transformarse y lograr saltos tecnológicos e innovaciones productivas y de gestión trascendentes. El resultado de esto ha sido un rezago rural palpable en términos de desempeño económico, desarrollo social e incidencia de la pobreza y de las privaciones².

Además de restricciones propias de ellas, uno de los factores más importantes que explica esta situación es que estas unidades operan en entornos cuyas características, antes que promover transformaciones, tienden a perpetuar el estado de costas. Estos incluyen tanto los factores más inmediatos a estas unidades tales como las relaciones comerciales que establecen con proveedores y clientes, los servicios y la infraestructura que tienen a su disposición (entorno inmediato), como aquellos que conforman entornos más amplios tales como las políticas sectoriales, regulaciones, políticas tributarios y las prácticas sociales, asociativas y culturales (entorno externo), la política macroeconómica, la política comercial, los mercados internacionales y la estructura institucional del Estado que condiciona sus intervenciones (entorno ampliado).

Estos entornos poco amigables al desarrollo no han impedido que un conjunto de emprendimientos en el ámbito rural hayan logrado impulsar exitosas transformaciones productivas y de gestión a su interior que han servido de base para lograr mayor productividad, ingresos y bienestar general. Sin embargo, éstos continúan enfrentándose a contextos difíciles que impiden su escalamiento, y que explican que ellas sean excepciones antes que experiencias comunes.

En ese sentido, el proyecto Alianzas para el Empoderamiento Económico (AEE) impulsado por RIMISP (Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural), busca potenciar las capacidades de un conjunto de iniciativas exitosas a nivel local en el avance de metas de desarrollo a fin de contribuir a crear un actor colectivo con voluntad y capacidad para promover cambios en el entorno institucional y de políticas, que faciliten el desarrollo y la inclusión económica y social. Para ello, el proyecto ha sistematizado diez experiencias entre seis países de la región, está desarrollando un marco conceptual que permita comprender estos entornos, y promueve el establecimiento de una red de colaboración capaz de producir aprendizajes útiles para el fomento de cambios en el ambiente de las políticas, de la generación de una agenda de cambio colectiva y estrategias para su implementación, y de la creación de un actor

² Ver por ejemplo CEPAL 2010 y CEPAL 2010a.

colectivo con voluntad y capacidad de promover, participar, e implementar cambios basados en una agenda consensuada.

Algunas de las conclusiones más relevantes de las experiencias sistematizadas por AEE es que los cambios se desataron en distintas esferas, como la productiva, la de comercialización o la de gestión, y que una vez desatado el proceso, los cambios repercutieron en otras áreas, impulsando de forma sinérgica otras transformaciones³. Adicionalmente, que además de lograr esas transformaciones internas, las unidades productivas consiguieron impactar favorablemente la forma en que ellas se relacionaban con los actores de su entorno más inmediato, especialmente compradores y suplidores de insumos y servicios. Sin embargo, en general, los impactos no trascendieron ese nivel, y aunque en algunos casos, los éxitos se hicieron visibles y sus actores lograron convertirse en interlocutores de instancias sectoriales del gobierno, los marcos regulatorios y de políticas permanecieron sin cambios.

Las iniciativas son diversas e incluyen la producción de “*commodities*” y de productos no tradicionales, de productos agrícolas y no agrícolas, y de productos orgánicos certificados así como tradicionales. Casi todas las experiencias han contado con apoyo y acompañamiento externo el cual ha sido vital para el éxito inicial. Sin embargo, la sostenibilidad de ellas está todavía por ser probada⁴.

A pesar de eso, todas las experiencias sistematizadas hasta el momento revelan un éxito innegable en varias esferas simultáneamente: la relativa a las capacidades productivas y de gestión, la relacionada con las capacidades básicas de la población que depende de las unidades productivas que participan en las iniciativas como alimentación, educación o salud, y las capacidades de agencia y empoderamiento para incidir sobre el entorno y el resto de los actores.

A partir de un marco conceptual desarrollado por el proyecto AEE y fundamentado en el llamado “enfoque de capacidades”⁵, este documento analiza los entornos de pequeñas unidades productivas agropecuarias en Huánuco, Perú, las cuales, con el apoyo de una ONG nacional, están viviendo cambios productivos y de gestión en el marco de procesos de certificación bajo el Sistema de Garantías Participativo (SGP). Se trata de algo más de 400

³ Por ejemplo, en una experiencia en El Salvador, una asociación de productores de una manufactura mejoró el empaque de su producto, y con ello incrementó sus ventas, lo cual facilitó mejoras significativas en los procesos productivos y un impulso al aprendizaje. A su vez, esto obligó a una modernización de la gestión. Eventualmente, los ingresos de los productores involucrados y de sus familias crecieron, mejorando su calidad de vida. En otros casos, cambios en los métodos de producción agrícola, específicamente la adopción de Buenas Prácticas Agrícolas y de manejo sostenible de los recursos, permitieron la certificación de producto orgánico y un incremento en los precios de venta.

⁴ Las experiencias sistematizadas por AEE se recogen en Isa & Cheaz (2011).

⁵ Ver Isa & Cheaz (2011).

pequeñas unidades agrícolas organizadas en núcleos de productores, asociaciones de productores y un consorcio de productores agroecológicos.

En términos generales, estas unidades adoptaron técnicas agroecológicas, se especializaron en la producción de alguno de los rubros, lograron la certificación SGP, y coordinaron la gestión de la producción y la comercialización para colocar productos orgánicos en mercados urbanos de mayor precio bajo una marca común que desarrollaron.

Sin embargo, la iniciativa enfrenta todavía el reto de la sostenibilidad y de la construcción de entornos favorables para la expansión y consolidación de los cambios. Esto pasa, por ejemplo, por la ampliación del número de socios y clientes, y por tanto por el fortalecimiento de la valoración de la producción orgánica en las cadenas de comercio, la construcción de un entorno de políticas que facilite los cambios hacia la producción agroecológica así como su operación, y por el fortalecimiento de una cultura asociativa y de colaboración que permita una acción colectiva más efectiva.

Este documento recoge los aspectos más relevantes de la experiencia de transformaciones productivas, de gestión y de capacidades asociativas de cara a la comercialización parte de productores de Huánuco y sus organizaciones, y evalúa aquellos aspectos de su entorno que han facilitado y que han limitado el cambio. El ejercicio de sistematización del cual parte se desarrolló a partir de documentos de proyectos y de evaluación de proyectos que apoyaron la iniciativa, y en información levantada en talleres con productores y productoras (Ver Anexo 1), y en entrevistas y encuentros con actores claves del proceso.

A partir de ese ejercicio que procuró contribuir a dilucidar las fuerzas de cambio y de resistencias que han enfrentado, el objetivo es motivar a los actores involucrados a un proceso de aprendizaje más sistemático y a una reflexión amplia respecto a su propia experiencia, y con relación a los retos que enfrenta la sostenibilidad y consolidación de los cambios, y la eventual multiplicación territorial y sectorial de este tipo de iniciativa.

2.- PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS ANDINOS EN PERÚ: LA EXPERIENCIA DE TRANSFORMACIÓN

De entrada, es relevante mencionar algunas de las características más sobresalientes de las pequeñas unidades productivas que participan en la iniciativa. Probablemente, las tres más relevantes para los fines de este trabajo son las siguientes. Primero, tienen activos productivos (especialmente tierra) muy reducidos (minifundios), con extensiones generalmente menores a una hectárea. Segundo, son unidades que producen con bajos rendimientos (baja productividad de la tierra y del trabajo). Tercero, tienen muy limitadas capacidades de gestión.

Estas reducidas capacidades y el bajo rendimiento resultan en una baja generación de ingresos, en particular cuando se le compara con aquellos forjados por la agricultura de otras regiones del país como la costa (occidente), donde la extensión media de las unidades productivas agrícolas es mayor y con un acceso más amplio a otros recursos. A su vez, los bajos ingresos de los hogares minifundistas de la sierra obligan al trabajo asalariado de una parte de la población.

2.1.- OBJETIVOS DEL PROYECTO Y ASPECTOS CENTRALES

El Instituto para el Desarrollo y el Medioambiente (IDMA), con el apoyo financiero del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y del Fondo de Las Américas del Perú (FONAM) impulsó de apoyo a pequeños productores agrícolas de las micro cuencas andinas de la región de Huánuco en Perú para la transformación de sus unidades productivas hacia la producción agroecológica y la sostenibilidad económica. El proyecto tenía tres objetivos principales:

- La promoción y consolidación de prácticas agroecológicas en pequeños productores de las micro cuencas andinas de la región de Huánuco, Perú;
- La certificación de estos productores a través del Sistema de Garantía Participativo (SGP) como productores agroecológicos; y
- La comercialización de su producción en cadenas de supermercados en Lima.

El proyecto articuló sus acciones en cinco aspectos centrales, los cuales, *grosso modo*, siguieron la secuencia en la que se presentan:

a.- Elaboración de un estudio de mercado para identificar productos de la región con potencial de mercado. Como resultado, se priorizaron cuatro

productos: granadilla, palta, aguaymanto y papa nativa. Estos productos pertenecen a zonas agroecológicas diferenciadas de la sierra peruana.

b.- Conformación de diversos núcleos locales de productores de los rubros seleccionados.

c. Articulación de un proceso de fortalecimiento de las capacidades productivas y organizativas de los productores y productoras que conforman los núcleos.

En una primera fase se trató del impulso al desarrollo de capacidades técnica agroecológicas en general; en una segunda fase se promovió el desarrollo de capacidades organizativas al interior de los núcleos; en una tercera se promovió el aprendizaje de técnicas específicas para el cultivo y cosecha de los productos seleccionados. Este proceso incluyó el intercambio con productores de otros territorios con experiencias similares.



Evaluadora del SGP

d. La gestación y el desarrollo de capacidades para la gestión comercial y el desarrollo de productos. Esto incluyó la participación en varias ferias comerciales a nivel regional (habituales desde 2001) y nacional, la creación de un centro de servicios para el acopio, selección, lavado y empaque de productos, y el desarrollo de una marca de productos agroecológicos *Ecomama* para la colocación en mercados exigentes en los centros urbanos.

e. La creación de una estructura institucional de productores agroecológicos participantes de la iniciativa la cual empieza con los núcleos de productores, los cuales conforman las asociaciones de productores de cada uno de los cuatro

productos. A su vez, las asociaciones conformaron el Consorcio Agroecológico de Huánuco.

2.2 LOGROS

A finales de 2011, unas 428 unidades productivas, articuladas alrededor de 16 núcleos y cuatro asociaciones participaban en el proceso. Las asociaciones eran una por cada uno de los productos y la Asociación de Productores Ecológicos (ADPE) que fue la primera organización de productores que participó en la iniciativa. Estas unidades habían logrado certificarse bajo el Sistema de Garantía Participativo (SGP), como resultado de los cambios que lograron impulsar en sus procesos productivos. El SGP es un sistema de certificación alternativo y de bajo costo de que garantiza que la producción de los cuatro rubros por parte de esas unidades productivas siguió estándares ecológicos.

El proceso incluyó además la conformación de un Consejo Regional del SGP, cuya responsabilidad es implementar el sistema diseñado por el Consejo Nacional del SGP a nivel regional, siguiendo procedimientos y reglas.

Adicionalmente, el proyecto colaboró para que se emita la ordenanza del Gobierno Regional de Huánuco en favor del SGP. La emisión de la ordenanza marcó un hito en el camino de validación del sistema en el Perú en la medida en que se logró avanzar en el reconocimiento legal de un modelo de certificación ecológica acorde al contexto situacional de estos pequeños productores del Perú, que les resulta difícil acceder a una certificación por terceros.

Muy recientemente esto permitió que la normativa nacional en materia de certificación cambiaria para incorporar en el reglamento de la ley de productos ecológicos a los sistemas de garantía para productos ecológicos.

El Gobierno Peruano ha incorporado en el reglamento de la Ley de Producción Orgánica N°29196 un artículo N°18 donde dice:

“La certificación de los productos orgánicos producidos por pequeños productores organizados, destinada exclusivamente al mercado interno, podrá ser efectuada por las asociaciones regionales público-privadas, legalmente constituidas, que conformen el sistema de garantía, bajo el procedimiento, requisitos y costos que se establezca en la normativa correspondiente”.

En ese sentido, se logró avanzar en el reconocimiento legal de un modelo de certificación ecológica acorde al contexto situacional de estos pequeños productores del Perú.

Más aún, en algunas regiones se han impulsado procesos similares donde el SGP está siendo conocido, aceptado y trabajado por los productores y actores locales-regionales de las instituciones públicas y privadas. De allí que se pueda afirmar que el proyecto ha contribuido al escalamiento del SGP como sistema de certificación alternativo.

Igualmente, la iniciativa logró la creación del centro de servicios, una pequeña facilidad física con instrumental básico para lavar, seleccionar/clasificar, etiquetar y empacar productos, los cuales están alcanzando los mercados de Lima y otras ciudades del Perú.

Por otra parte, el esfuerzo logró como resultado que el gobierno regional de Huánuco participara en la iniciativa, tanto a través del respaldo institucional a los procesos de certificación SGP como a través de la inversión de recursos económicos. Igualmente, las autoridades regionales del Ministerio de Agricultura han empezado a participar de forma más activa en la promoción de la agroecología.

Finalmente, la iniciativa también resultó en un fortalecimiento del capital social y en un proceso de empoderamiento colectivo. En efecto, el proceso de certificación SGP y de la construcción de nuevos entornos comerciales tuvo como resultado adicional un fortalecimiento del sentido de grupo, generó una impresión de éxito económico y empresarial y un orgullo colectivo que contribuyó a fortalecer la acción colectiva.

Se trató por tanto de un proceso que fortaleció el capital social (limitado a los pequeños productores, sin que haya evidencia de que hayan alcanzado niveles más amplios en los territorios, p.e. otros actores) y el nivel de organización de éstos, lo cual es un requisito importante en términos de fortalecer la capacidad de agencia.

A su vez, esto parece haber potenciado otras iniciativas a nivel local a partir de la potenciación del orgullo, la solidaridad, la voluntad y la credibilidad.

2.3.- BALANCE Y DESAFÍOS

Las unidades productivas articuladas en el proyecto impulsado por el IDMA lograron avances importantes en al menos dos ámbitos. Primero, en el productivo. Asumiendo riesgos y pagando costos, los productores adoptaron nuevas prácticas agroecológicas a través de un proceso de aprendizaje tecnológico, lo que constituye una innovación tanto a nivel de procesos productivos como de productos. En otras palabras, lograron desarrollar competencias técnicas en agroecología. Eso hizo posible la certificación. Beneficios conexos del desarrollo de esas capacidades fueron la valoración de

las tierras al lograr un uso más productivo de ellas, y un proceso de capitalización de las parcelas.

Segundo, en el organizativo y de gestión. Las unidades productivas, con el apoyo del IDMA, conformaron 16 núcleos de productores y asociaciones de núcleos, las cuales a su vez formaron un consorcio de productores agroecológicos y un Consejo Regional del SGP (en el marco de un proceso de conformación de un Consejo Nacional de SGP). Esto impulsó los niveles de asociatividad en las comunidades a hasta nuevos niveles. Adicionalmente, mejoraron, colectivamente, sus técnicas de gestión, para hacer posible un flujo de productos predecible y continuo (en la medida en que la estacionalidad lo permita) para cumplir con las demandas de los mercados urbanos. Esto a su vez permitió que los cambios en las técnicas productivas se tradujeran en ganancias concretas para las unidades productivas que vieron incrementar sus ingresos de venta.

Estos avances permitieron mejorar la calidad de vida de las familias que dependen del desempeño de esas unidades productivas, de acuerdo a los testimonios de productores y productoras.

No obstante, los logros alcanzados por la iniciativa han dependido críticamente de la reputación y del trabajo del IDMA. El proyecto no sólo obtuvo logros por la aceptación entre los productores sino también en el gobierno regional, que reconoce en él una institución con capacidades técnicas valiosas y con una agenda legítima de desarrollo sostenible. En ese sentido, la cuestión de la sostenibilidad se plantea como un reto mayor en la medida en que el rol del IDMA es uno de promoción y de acompañamiento, especialmente en fases iniciales de los procesos de cambio y que depende de la disponibilidad de fondos externos, los cuales tienen un alcance y una duración limitada.

De lo anterior se deriva que quedan pendientes algunos desafíos importantes que permitan ampliar y consolidar los logros. Vale la pena destacar dos. El primero es relativo a la comercialización. Aunque el éxito de la gestión comercial es innegable y se vincula al establecimiento de una relación comercial con los supermercados, a la creación del centro de servicios y al desarrollo de la marca *Ecomama*, el volumen de fruta comerciada es insuficiente para garantizar su sostenibilidad. Es crítico, por lo tanto, incrementar el volumen de producción que llega a la cadena de abastecimiento y la expansión de las ventas. Por fortuna, la demanda existe y los supermercados han mostrado interés en expandir sustancialmente las compras.

Otro desafío relevante vinculado al tema de comercialización es que las propias asociaciones de productores a través de su Consorcio Agroecológico de Huánuco asuman de manera creciente la gestión comercial. Para ello hay diferentes alternativas tales como la creación de una empresa comercializadora

o el desarrollo de capacidades de gestión comercial en la estructura ejecutiva del consorcio. El objetivo sería desarrollar e implementar una gestión comercial competitiva que permita afrontar en forma organizada los retos del mercado y consolidar su acceso a estos espacios comerciales que determinen una mayor rentabilidad, promoviendo el empoderamiento de las asociaciones en esta materia. Esto contribuiría a dar garantías de sostenibilidad a la iniciativa y que los roles que ha asumido el IDMA en el marco del proyecto sean asumidos por las unidades productivas y sus organizaciones.



Una familia de la zona

Un tercer desafío es el empoderamiento más amplio de los productores agroecológicos de tal forma que les convierta en actores reconocidos e interlocutores del Estado y del gobierno regional por sus propios méritos, y que el proceso trascienda al IDMA. Esto supondría una participación más activa de las asociaciones y del Consorcio en la gestión comercial, en la expansión del número de unidades productivas convertidas a la agroecología y que participan en la iniciativa, y en general, una apropiación más plena por parte de ellos del proceso de cambio en sentido integral, y no sólo limitado a la parte de la gestión productiva individual y colectiva.

3.- LOS ENTORNOS

Resultados parciales del Proyecto AEE indican que, en general, las iniciativas de desarrollo rural sistematizadas lograron transformaciones internas significativas, especialmente vinculadas a las esferas productiva, organizativa y de gestión. Adicionalmente, como se indicó antes, encontró evidencia de que los logros en esas esferas se tradujeron en una reducción de las privaciones en que vivían las poblaciones involucradas y avances sus capacidades básicas, a la vez que se generó un creciente proceso de empoderamiento y de fortalecimiento de la capacidad de agencia de los actores organizados. A su vez, los avances en cada una de esas dimensiones por separado, alimentaron positivamente los logros en las demás.

Sin embargo, también revelaron que éstas, además de enfrentar el resto de la sostenibilidad, tienen importantes limitaciones para lograr escalar, es decir, para ampliar significativamente su tamaño y profundizar sus logros, y para que otras potenciales iniciativas avancen en la misma dirección. La hipótesis propuesta es que esas dificultades se vinculan a limitaciones que imponen los entornos de mercado, institucionales y de política en los que están insertas estas iniciativas.

El propósito de esta sección es describir los diferentes niveles del entorno a los que se enfrentan los pequeños productores agroecológicos que se han certificado o que se están certificando bajo el sistema SGP en el marco del proyecto del IDMA, los componentes de esos entornos y el rol que han jugado en el desempeño de la iniciativa. Para este análisis, el Proyecto AEE desarrolló un marco conceptual sobre el entorno de las pequeñas unidades productivas rurales en la región, el cual lo desagrega en tres niveles: el entorno inmediato, el entorno externo y el entorno ampliado.

El entorno inmediato de las pequeñas unidades productivas rurales “está constituido por aquellos actores con relaciones directas con ellas, competidores directos, y actores cuyo comportamiento tiene implicaciones directas con ellas y por las instituciones y las normas que influyen en esas relaciones”⁶. Estas relaciones y actores se refieren básicamente a aquellos que conforman las cadenas de aprovisionamiento de las que forman partes las unidades, las cuales incluyen los proveedores de insumos, los compradores, los proveedores de servicios y los competidores directos.

Por su parte, el entorno externo está “constituido por aquellos elementos que... componen el marco institucional en el que operan (los) elementos del entorno inmediato”⁷, los cuales tienen incidencia directa en el comportamiento de los

⁶ Isa & Cheaz (2012), p. 7

⁷ Isa & Cheaz (2012), p. 9.

actores del entorno inmediato (p.e. socios en las cadenas productivas) y en las propias pequeñas unidades productivas. Los autores especifican al menos cinco componentes de ese entorno: políticas e intervenciones sectoriales, regulaciones sectoriales como las de acceso, tenencia y uso de tierras, uso de agua y políticas tecnológicas manufactureras o agrícolas, políticas tributarias con incidencia directa en las pequeñas unidades productivas rurales, y prácticas sociales, culturales y asociativas que condicionan los comportamientos de los actores del entorno inmediato y las relaciones entre éstos y los pequeños productores. De allí que sea relevante caracterizar la situación relativa de la economía y la población de la sierra peruana, las políticas e intervenciones con mayor incidencia en ellas, y sus resultados.

Por último, el entorno ampliado se refiere a “factores de tipo macro, generalmente de alcance nacional, con impactos evidentes sobre el desarrollo económico rural y los entornos de los pequeños productores”⁸, tales como la política macroeconómica, la política comercial, los mercados externos y la estructura institucional del Estado.

Lo que sigue es una descripción y una discusión sobre los entornos de las pequeñas unidades productivas de Huánuco que participan en la iniciativa de cambio productivo, certificación SGP y comercialización en el marco del proyecto impulsado por el IDMA, el rol de los componentes de esos entornos y los cambios experimentados en ellos.

3.1.- EL ENTORNO INMEDIATO: SITUACIÓN INICIAL Y CAMBIOS EN MARCHA

Como se indicó antes, los componentes del entorno inmediato son aquellos actores y circunstancias que tienen relación más directa con las pequeñas unidades productivas, tales como proveedores de insumos y servicios, clientes y relaciones comerciales y contractuales. En ese sentido, es clave identificar el sitio que ocupaban estos productores en la cadena de aprovisionamiento a la cual pertenecen y entender el tipo de relaciones que tenían con los agentes con los cuales interactuaban directamente antes de que el proyecto tomara impulso.

En general, los productores de palta, granadilla, aguaymanto y papa nativa de Huánuco solían vender sus productos en finca a intermediarios y eran ventas puntuales (*spot*). Adicionalmente, mostraban tener débiles encadenamientos hacia atrás y escasos servicios de apoyo. Con más precisión:

⁸ Isa & Cheaz (2012), p. 10.

a. Tenían escasos encadenamientos “hacia abajo”, limitándose a la adquisición agroquímicos y de algunos materiales para infraestructura como postes y alambres. A esto contribuye además que su producción depende poco de la adquisición de semillas o de otro tipo de insumos.

b. En términos de los encadenamientos “hacia arriba”, participaban en cadenas de comercio dominadas por intermediarios locales que compran en finca y que no parecen vincularse de manera sistemática a mercados ampliados, dinámicos y exigentes, ni a empresas procesadoras. Tampoco vendían en mercados o ferias locales.

c. Algunos testimonios revelaron la existencia de relaciones crediticias limitadas entre compradores y las unidades productivas, en especial a través de la provisión de agroquímicos pero al parecer no se trataba de una práctica generalizada o de “contratos” que vinculen el crédito o la provisión de insumos a la producción. La débil demanda de insumos, inversiones y capital de trabajo asociada a la pequeñez de la escala y la naturaleza de la producción podría explicar esta situación.

d. Tampoco existe evidencia de la existencia, en ese momento, de programas públicos relevantes de apoyo a la comercialización, que apunte a vincularse de manera diferente a los mercados.

e. La oferta de otros bienes, en particular infraestructura productiva externa a las unidades productivas y servicios de apoyo a la producción y al aprendizaje tecnológico ha sido escasa, aunque parece haber mejorado en los últimos años, en especial en lo referido a la de carreteras principales y a telecomunicaciones, y en menor intensidad respecto a los caminos rurales.

A pesar de ello, en general:

1. Las vías de comunicación son precarias (a veces inutilizable); toda la literatura referida a la economía rural de la sierra apunta a un importante grado de desconexión de esa región y a graves restricciones de infraestructura de caminos y carreteras, entre otras facilidades de comunicación; esto incrementa el costo de transporte;
2. La infraestructura de riego es muy limitada (el relieve contribuye a ello); esto afecta en particular a la producción de papa nativa que se ubica en las zonas más altas; y
3. Los servicios de apoyo, como los de extensión, tanto públicos como privados, son prácticamente inexistentes, excepto los que proveen organizaciones no gubernamentales y de desarrollo. Una excepción es la intervención del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) que se ha mostrado muy activa en los esfuerzos por erradicar plagas que afectan a las frutas, como la mosca de la fruta.

En cuanto al entorno de mercado, las pequeñas unidades productivas de los productos mencionados se enfrentan a una competencia muy intensa de productos convencionales y tienen un escaso poder de mercado. El número de productores de papa nativa, aguaymanto y granadilla es muy elevado, y hasta ese momento eran productos homogéneos (no diferenciados). Esta situación confería un poder de mercado relativamente alto a los compradores con respecto a los productores en la fijación de los precios de compra.

Por otra parte, como es típico de los mercados spot, los vínculos entre las unidades productivas y los compradores no son contractuales sino puntuales e informales, sujetas a una elevada discreción por parte de los compradores, por lo que domina una elevada incertidumbre y reducidos niveles de garantías. Un informe conjunto de la FAO y la CAF de mediados de la década pasada sobre agricultura y desarrollo rural en Perú argumenta que el excesivo fraccionamiento de la oferta y su débil articulación con el mercado, entre otros factores, resultan en bajos precios de los productos en el mercado nacional (FAO-CAF, 2006).

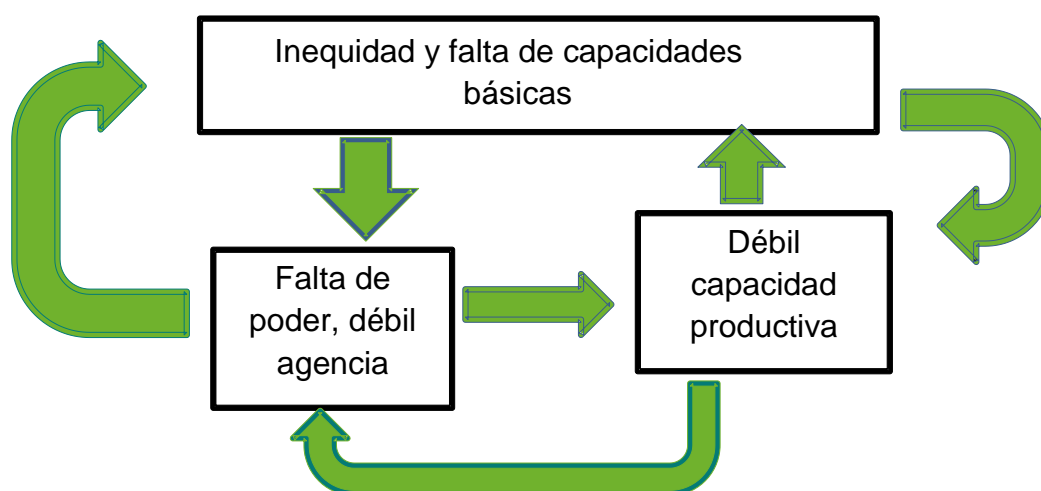


Asociación departamental de productores ecológicos-Huánuco

La contraparte de esta situación y que la explica parcialmente es las bajas capacidades productivas de las pequeñas unidades de esa zona, las cuales no están en capacidad de garantizar volúmenes estables de producción y productos de mayor calidad como para poder trascender este tipo de relaciones con los actores del entorno inmediato y vincularse a mercados más amplios, más exigentes y que proveen mayores incentivos y beneficios.

Lo anterior describe una situación de entrapamiento de las pequeñas unidades productivas de la zona. Estas no tienen capacidades propias para “saltar” hacia entornos (incluyendo mercados) más amplios, y los entornos y mercados inmediatos contribuyen a perpetuar ese estado de reducidas capacidades.

Utilizando el enfoque de capacidades, Isa y Cheaz (2011) han descrito esta situación como una en la que capacidades productivas, inequidad y reducidas capacidades básicas como salud, nutrición y educación y la falta de poder (capacidad de agencia) se retroalimentan negativamente. Por ejemplo, la baja productividad tiene como consecuencia remuneraciones reducidas e incapacidad para invertir y elevar la productividad. Así mismo, el bajo ingreso impide superar privaciones y acumular conocimiento. A su vez, el bajo nivel de instrucción obstaculiza el aprendizaje y la transformación de los procesos productivos, perpetuando la baja productividad y los reducidos ingresos. Por último, la pobreza y el bajo nivel educativo son barreras para acumular poder, lo que impide incidir sobre los entornos para que éstos faciliten los procesos de cambio. El gráfico anexo ilustra lo antes dicho.



Un elemento adicional que es relevante destacar es que estas unidades estaban enfrentando una creciente degradación de su activo más importante, la tierra, como resultado la erosión de los suelos. Esto se ha estado traduciendo en menores niveles de rendimientos.

En ese marco recién descrito, la iniciativa logró generar cambios al interior de las unidades productivas o de sus colectivos, a la par de algunos cambios en el entorno inmediato, que es relevante conocer. En particular, empezaron a transformar sus prácticas en una dirección en que fueron logrando ser certificados a través del Sistema de Garantías Participativo (SGP). Estas nuevas prácticas apuntaron hacia:

- a. cambios en los procesos de producción hacia unos más sostenibles, introduciendo Buenas Prácticas Agrícolas y de conservación de recursos;
- b. incremento en el valor agregado a los productos a través de la selección, limpieza y empaque;
- c. cambios en las prácticas de producción para elevar los rendimientos y la calidad de los productos; y
- d. la modernización y sistematización de la gestión, tanto a nivel de las unidades como de los agrupamientos de productores que comercian colectivamente.

A su vez, esas transformaciones desataron cambios en la forma de vincularse a los mercados y relacionarse con sus contrapartes. En particular, destaca que las relaciones comerciales estables (órdenes de compra regulares), empezaron a sustituir las ventas spot. En concreto, sus capacidades productivas y de gestión fortalecidas les permitieron establecer relaciones comerciales estables y ventajosas con cadenas de supermercados con estándares de calidad superiores, demandantes de volúmenes superiores de producción, y les permitió la organización y fortalecimiento de ferias (mercados) locales. Ambos casos representan importantes saltos hacia adelante que les permitieron superar los estrechos márgenes que tenían frente a intermediarios tradicionales.

No obstante, hay que indicar que los escasos volúmenes de producción comercializable son todavía un serio reto para los productores en la medida en que los nuevos compradores están demandando cantidades mayores. La organización colectiva de una oferta conjunta debería ser la alternativa a potenciar. Una inefectiva respuesta de la oferta podría desviar la demanda y se podría perder una importante oportunidad de negocios.

Por otra parte, mientras antes del tránsito productivo, las unidades se enfrentaban a un intensa competencia de productores casi idénticos y con productos homogéneos, al cambiar hacia técnicas agroecológicas, el producto final se convirtió en diferenciado, haciendo que la competencia fuese mucho más limitada porque el número de productores es reducido, mientras la competencia del producto convencional es limitada. Esto supuso ventajas importantes en los segmentos de mercado que, como los de las zonas urbanas y de ingreso medio valoran los productos orgánicos.

Pero no sólo cambiaron los entornos de mercado y los encadenamientos “hacia adelante” en la cadena de abastecimiento sino también los encadenamientos “hacia atrás”. Al cambiar las técnicas de producción hacia las agroecológicas, la demanda de agroquímicos se redujo, y se incrementó el uso de abono orgánico, en especial, excrementos de ganado, los cuales son producidos por las propias unidades y complementados con compras a otros productores.

Por último, hay que indicar que en los últimos años se ha verificado un giro de la política sectorial agrícola hacia un enfoque de promoción de cadenas productivas y de alianzas con organizaciones no gubernamentales. Esto ha contribuido a lograr entornos más favorables para las pequeñas unidades productivas que procuran agregar valor y a que las intervenciones tengan

enfoques más adaptados a las realidades de los territorios concretos en los que se procura lograr cambios.

Adicionalmente, en los últimos años, como resultado de los éxitos relativos alcanzados por algunas iniciativas como la de IDMA y los productores de Huánuco, la política también parece haberse movido, si bien marginalmente, hacia la promoción de la producción agroecológica y no sólo hacia la producción convencional. Esto ha supuesto un incremento modesto, de algunos servicios tecnológicos provistos por el gobierno nacional relacionados con la agroecología.

Lo anterior es un ejemplo claro de que los entornos de las iniciativas económicas no son inmanentes y que son susceptibles de ser transformados a partir de los cambios que ellas logren en las relaciones con sus contrapartes inmediatas, ya sea en los mercados o en otras esferas. En mucho es la calidad de las relaciones las que construyen los entornos inmediatos, de tal forma que la direccionalidad de los impactos no es sólo desde los entornos y las relaciones hacia los desempeños productivos y de gestión sino también en dirección inversa: esos desempeños repercuten en los tipos de relación que las unidades productivas construyen, en un proceso bidireccional y dinámico.

3.2 EL ENTORNO EXTERNO

Como se ha visto, los elementos que componen el entorno externo son aquellos que, sin tener una vinculación directa con las unidades productivas como los socios en la cadena de valor, inciden decididamente sobre su comportamiento tales como las políticas e intervenciones sectoriales, regulaciones sectoriales, políticas tributarias, y prácticas sociales, culturales y asociativas que condicionan los comportamientos de los actores del entorno inmediato y las relaciones entre éstos y los pequeños productores.

En ese sentido, hay que partir indicando que los territorios en los que operan estas unidades productivas son territorios relativamente marginados y fragmentados, en donde la pobreza es más extendida que en el resto del país, y en donde la disponibilidad de infraestructura es menor. El resultado ha sido una evidente brecha económica y social entre la sierra y la costa. A mediados de la década pasada, el 76% del PIB se concentraba en la costa, la incidencia de la pobreza y la indigencia era mucho más aguda en la sierra⁹, y es donde el impacto del crecimiento económico a nivel nacional en la reducción de la pobreza rural es más limitado¹⁰. En general, el crecimiento económico y

⁹ "...en promedio los hogares de la sierra rural están dirigidos por una persona con 5 años de educación formal (4 años en el quintil inferior y 6 en el quintil superior), sólo el 43% tiene acceso a electricidad (que es el servicio público que más ha ampliado su cobertura rural en los últimos años), y 6% posee desagüe. El 2% de los hogares posee teléfono (menos del 1% en los 3 quintiles inferiores, 6% en el quintil superior) y menos del 2% posee un vehículo" (Trivelli, 2007, p. 11))

¹⁰ Escobal y Valdivia (2004).

agrícola de las últimas décadas en Perú ha estado muy concentrado en la costa, y en el caso de la agricultura, en aquella dirigida a la exportación.

Por otra parte, las políticas con implicaciones directas para las pequeñas unidades productivas en el Perú y para las personas que dependen de ellas han tenido, tradicionalmente, un marcado enfoque sectorial (agrícola) antes que rural integral.



Un grupo de productores

En general, a lo largo de la década pasada, las políticas públicas hacia la agropecuaria se propusieron los siguientes objetivos: a) el cambio tecnológico y la transformación productiva en el marco de una creciente apertura comercial, con un énfasis en la organización de los productores para promover los cambios, b) la promoción de la agro exportación, c) la capitalización de la actividad y el fortalecimiento del acceso los recursos, d) el desarrollo de capacidades empresariales y la articulación a cadenas productivas, y e) la promoción de las micro-finanzas agrícolas. De lo anterior es evidente que aunque el conjunto de objetivos parece ser relativamente amplio y abarcador, tiene un énfasis sectorial, que procura atender problemas específicos de la producción y sin una visión integral del desarrollo. Esto supone que las intervenciones tienen impactos limitados en el desarrollo rural en la sierra y se tiende a sesgar a favor de las unidades productivas de mayor tamaño.

Adicionalmente, la literatura disponible apunta a que las intervenciones estatales en los territorios de la sierra han estado desarticuladas, ha tenido sesgos de tipo social, y han estado poco vinculadas a la producción. Durante la última década, las brechas entre la sierra y la costa han motivado una proliferación de intervenciones públicas en estos últimos territorios en procura de reducirlas. Sin embargo, las intervenciones parecen haberse caracterizado

por dos elementos principales. Primero, un marcado énfasis hacia lo social, antes que hacia lo económico durante la última década.

Segundo, las intervenciones no responden a una estrategia articulada de desarrollo rural. A mediados de la década pasada, Escobal y Valdivia hicieron un acopio de los programas, públicos y privados, para la superación de la pobreza y el desarrollo rural en la zona de la sierra peruana (Escobal y Valdivia, 2004). El análisis arrojó tres resultados destacados:

- a. Entre los programas públicos con incidencia en el ámbito rural, los que se dirigían a territorios de la sierra explicaban cerca de la mitad de todos los fondos invertidos;
- b. Estos programas eran de índoles diversas, a saber: de transferencia de activos e insumos para la producción, de desarrollo de mercados, de infraestructura productiva, de infraestructura social, educación y salud, de alivio temporal a la pobreza, de manejo de recursos naturales, de gobernabilidad, institucionalidad y empoderamiento, y de investigación y desarrollo. Sin embargo, una mirada detenida a los programas públicos arrojó que el grueso de los recursos se concentraba en programas de carácter social como salud y alimentación, de infraestructura social, de manejo de recursos naturales, y de alivio temporal a la pobreza. Esta evaluación sugiere que los programas de desarrollo productivo, lo cuales tendrían el potencial de incidir sobre el desarrollo de las pequeñas unidades productivas rurales, eran de menor importancia. El 23% los fondos de los proyectos era de infraestructura, con énfasis en aquellas de carácter social antes que económico, y menos del 5% eran de proyectos de desarrollo de mercados.
- c. En su mayoría se trata de “acciones aisladas insuficientemente evaluadas y que no suelen priorizar una visión territorial basada en la complementariedad...”(p. 54). No son, por tanto, intervenciones integrales sino que se concentran en el alivio a la pobreza y servicios sociales básicos. Mientras tanto, las intervenciones de carácter económico, las cuales no tienen un peso importante comparado con la de otras, se concentran en el fortalecimiento de los mecanismos de mercado bajo el supuesto de que las señales de la demanda y de los precios se transmitirán a los productores, contribuyendo eventualmente a la transformación productiva de las pequeñas unidades productivas. Aunque se trató de un avance respecto a las políticas previas que no incorporaban la cuestión de los mercados y eran diseñadas verticalmente, éstas no consideran las restricciones estructurales para dichas transformaciones, como la falta de recursos productivos y las limitaciones de la acción colectiva, la cual es crítica para lograr cambios productivos y comerciales sostenidos. Los autores encontraron que los programas con “enfoques integrados...(con) visión territorial basada en la complementariedad de las intervenciones y lo suficientemente flexibles para adaptarse a las especificidades de la zona de intervención continúan siendo, lamentablemente, minoritarios” (p. 56).

Más recientemente, Perú se ha dotado de una nueva Estrategia Nacional de Desarrollo Rural (ENDR), la cual ha procurado lograr un enfoque más comprensivo de la problemática rural que derive en intervenciones más integrales (FAO-CAF, 2005). Algunos de sus énfasis más importantes son:

- La promoción de la concertación público-privada,
- La transferencia de competencias hacia el ámbito local, y
- Un enfoque de desarrollo territorial-rural, antes que un enfoque sectorial agrícola.

De igual manera, los objetivos empezaron a girar, proponiéndose nueve lineamientos con el objetivo de “impulsar el desarrollo humano en el espacio rural con criterios de sostenibilidad económica, social y ambiental, equidad, y democratización de las decisiones locales”¹¹:

- El impulso de la economía rural diversificada, competitiva y sostenible
- La promoción del acceso a activos productos de manera individual y colectiva
- La promoción de los servicios para la mejora en la calidad de vida y el empleo
- El manejo sostenible de los recursos naturales
- La gestión de riesgo
- La promoción de las capacidades de la población rural,
- La promoción del capital social y la inclusión social, y
- Auspiciar el cambio institucional que promueva el desarrollo rural.

La aprobación de la ENDR parece haber sido un avance importante en la conceptualización del problema del desarrollo en el ámbito rural, al reconocer la multidimensionalidad del problema, el necesario abordaje a partir del accionar coordinado de múltiples actores, y las sinergias entre las diferentes dimensiones. No obstante, se ha señalado la ausencia de una estrategia operativa para la ENDR, que, en términos generales, las intervenciones públicas no están alineadas con la estrategia, y que más bien lo que existe es un conjunto de programas y proyectos desarticulados (Trivelli, 2007).

Adicionalmente, varios documentos apuntan a que las políticas de desarrollo agrícola, y más generalmente, las recientes de desarrollo rural en Perú en el marco de la ENDR se han enfrentado a un obstáculo mayúsculo y es las limitaciones institucionales y operativas del sector público. En materia de política agrícolas, FAO-CAF (2004) habla de la escasa capacidad operativa del sector público, en particular “después de la desarticulación de diversas entidades a comienzos de la década pasada...y la falta de una estrategia de desarrollo agrario, con un enfoque integral a largo plazo”(p. 11). En el caso específico de la ENDR, Trivelli (2007) argumenta la necesidad de un “fuerte apoyo político”, de una “redefinición institucional”, y de una “reforma del aparato público” para poder avanzar en la estrategia.

¹¹ El Peruano, Domingo 5 de setiembre de 2004. Decreto Supremo No. 065-2004-PCM.

Algunos trabajos se refieren a la cuestión como una de “excesiva sectorialización” de las intervenciones públicas que ha impedido construir una institucionalidad que garantice una intervención multidimensional y multisectorial (Rodríguez et al, 2006).

En Perú, se han dado otros esfuerzos por impulsar el desarrollo rural y agrario en años recientes, tales como el Acuerdo Nacional, la Carta Verde, y la Política de Estado para el Desarrollo de la Agricultura y la Vida Rural en el Perú (2007 – 2021).

Según Trivelli (2007), estos instrumentos son una mezcla de retrocesos agraristas y de sesgo costeano, reconocimientos de la desarticulación de la acción pública, y de avances en la consolidación de una visión integral en materia de desarrollo rural y de reconocimiento de los diferentes entornos rurales del país (costa, sierra y selva). En general, plantea que estos esfuerzos reflejan la ausencia de una visión común y confluyente sobre el tema, en particular una divergencia entre una visión agrarista y otra multidimensional.

Frente a lo anterior, es esperable que los impactos globales de los esfuerzos para promover el desarrollo agrario y rural en la sierra hayan sido muy limitados. Rodríguez, et al (2006) los atribuye específicamente a una débil participación de actores locales y regionales en la formulación y ejecución de políticas, a una formulación homogenizante que no incorpora las diferencias territoriales, y una escasa concreción del discurso en la práctica de políticas e intervenciones, empezando por una escasa asignación de recursos. Adicionalmente, los objetivos de las intervenciones han tendido a ser de tipo sectorial y con énfasis en competitividad, antes que de tipo integral de desarrollo rural, y la intensidad de ellas varía con los énfasis de cada grupo de interés.



Asociación de productores elaboran su plan estratégico

A pesar de lo dicho antes, parecen haberse dado algunos avances en materia de adopción de nuevas tecnología y sistemas de información como resultados de algunos programas e intervenciones públicos y no gubernamentales, que han permitido que grupos de productores se hayan logrado adaptar a las condiciones del mercado. Rodríguez et al (2006) refiere a esfuerzos institucionales con resultados en aumento de las capacidades productivas, y en menor medida en la sostenibilidad en el uso de los recursos naturales.

En otro ámbito, la literatura disponible recoge que el proceso de descentralización en la formulación y puesta en marcha de políticas y programas de desarrollo rural iniciado en la primera mitad de la década pasada ha avanzado, lográndose que “regiones y municipios adquieran responsabilidades sectoriales y definan objetivos y estrategias...” (Rodríguez et al, 2006, p. 3). Este trabajo argumenta que la descentralización ha impulsado la discusión sobre la adecuación de medidas a cada región y ha creado un ambiente de apoyo a aproximaciones integrales en desarrollo territorial rural, con activa participación de gobiernos locales y regionales. Sin embargo, se ha advertido un proceso lento, con conflictos y con personal con reducidas capacidades.

Adicionalmente, los gobiernos sub nacionales de la sierra rural destinan pocos recursos al desarrollo rural. Trivelli (2007) reportó que durante la segunda mitad de la década recién pasada, menos del 5% de los distritos de la sierra rural tenían un plan de desarrollo rural. A pesar de eso, reconoce que cerca del 35% de los recursos manejados por estas entidades tenían un impacto en la economía rural en la medida en que, por un lado, el 10% de la inversión se dirigió actividades de promoción agraria, y por otro lado el 35% se destinó a infraestructura rural y promoción de actividades rurales no agrícolas. En contraste, el 65% de las inversiones se dirigen a trabajos y obras en el entorno urbano, siendo los municipios más pequeños los que menos sesgo urbano presentan en sus inversiones.

Además, los gobiernos regionales, los cuales son los que tienen roles de facilitación del diálogo, la concertación y la planificación han tenido un rol limitado, y han sido los gobiernos provinciales lo que se han mostrado más activos en materia de desarrollo rural en la sierra. Al parecer, los gobiernos regionales han concentrado sus esfuerzo en proyectos específicos con impacto en el desarrollo rural tales como riego, carreteras y caminos rurales, electrificación, telecomunicaciones y alivio a la pobreza (FAO-CAF, 2005).

Pero, no es sólo que el tema de desarrollo rural territorial ha tenido una deficiente acogida en el aparato del Estado peruano sino también que los programas de desarrollo agropecuario específicos para las comunidades andinas no aparecen como relevantes, mientras que la sierra y las poblaciones de montaña tienden a asociarse a programas vinculados al manejo de recursos naturales. Esto reitera que existe una visión sectorial, antes que integral de las políticas, y que, en términos económicos, territorios como la sierra y la selva tienden a ser vistos como unos de importancia futura antes que presente (Rodríguez et al, 2006), y vinculados la sostenibilidad de los recursos que son

utilizados en la costa antes que al potencial económico actual y a los derechos que les asiste a su población.

En síntesis, el entorno externo de esas unidades productivas se caracteriza por uno en el que las políticas públicas a nivel nacional tienen un marcado sesgo sectorial antes que de desarrollo rural integral, lo cual tiende a privilegiar a unidades productivas de mayor tamaño, más formales y vinculadas a mercados más amplios y a ser más inefectivas en promover el desarrollo y la transformación de pequeñas unidades. En otras palabras, el esfuerzo público por impulsar la producción no tiene en como foco principal la pequeña producción de la sierra.

Adicionalmente, los programas y proyectos públicos que benefician la población de la sierra tienden a ser de tipo social y relativamente desarticulados de otras intervenciones como las de tipo productivo, mientras la ENDR no parece tener suficiente fuerza como para hacer la diferencia en la sierra. Los gobiernos sub nacionales parecen más sensibles a los temas de desarrollo rural pero sus prioridades tienden a ser otras. Por ejemplo, los gobiernos locales tienden a privilegiar inversiones urbanas antes que rurales.

La forma concreta en que esto se expresa es en una relativamente baja inversión pública en programas de desarrollo rural integral que consideren las especificidades de la producción agrícola de la sierra en general, y de Huánuco en particular, y en programas que exploten las sinergias entre el desarrollo productivo, el bienestar social y el empoderamiento. Este tipo de programas son imprescindibles para impulsar un efecto proceso de cambio económico y social en esos territorios.

Todo lo anterior está contribuyendo a perpetuar la marginación y la desconexión de las unidades productivas de la sierra y de su población en general del resto del país y de sus mercados y dinámicas regionales y nacionales.

Otro factor relevante en el entorno externo, con implicaciones directas en el entorno inmediato y al interior de las unidades productivas es las dificultades de acceso a activos productos de éstas, lo cual se constituye en una barrera central para la transformación. En ese sentido, no se advierten políticas destacadas, más allá de iniciativas públicas puntuales, en la dirección de expandir el acceso a los recursos de las pequeñas unidades productivas en la sierra. No hay evidencia de que el tamaño de los predios se haya incrementado. El minifundio permanece como regla general.

No obstante, en años recientes, se ha dado un proceso de valorización de activos potenciales, específicamente recursos naturales como pastos y fuentes de agua. En la medida en que esa creciente valorización continúe y las unidades productivas logren un control creciente de éstos, especialmente de forma colectiva, y que logren explotarlos económicamente y de manera sostenible, esto implicará un salto importante en el ejercicio del derecho al acceso a los recursos y el control sobre éstos, potenciando sus capacidades

económicas. La capacidad de agencia parece ser un requisito imprescindible para titularidad sobre ellos.

En otro ámbito, muchos de los territorios de la sierra peruana no cuentan con verdaderas ciudades intermedias que provean apoyo y servicios para el desarrollo rural. Aunque existen centros urbanos de importancia, al parecer éstos no son verdaderas ciudades intermedias que logren vincular las actividades económicas de los territorios rurales con mercados más amplios de tipo regional o nacional. Se tratan más bien de aglomeraciones urbanas con roles económicos limitados hacia la economía rural. No obstante, la ciudad de Huánuco parece ser un caso diferente, en la medida en que sirve de apoyo para la comercialización de los productos de las experiencias vistas.

Con respecto a las prácticas asociativas y el rol que éstas pueden haber tenido en fomentar o limitar los esfuerzos colectivos, la evidencia es mixta. Al menos un documento de tipo *mainstream*, y otros menos tradicionales, argumentan que en los pequeños productores agrarios hay una escasa vocación asociativa que contribuye a limitar la formación de negocios agrícola colectivos, los cuales son críticos para el aprendizaje, la innovación y la organización para el desarrollo de servicios de apoyo a la producción y el comercio. Adicionalmente, argumenta que esa cultura limita la capacidad de negociación de las pequeñas unidades productivas en las cadenas de aprovisionamiento, y su capacidad de interlocución con el gobierno (FAO-CAF, 2005). Sin embargo, otra literatura refiere a avances en el proceso de organización que se evidencia en la formación de asociaciones de productores por cultivos, y de grupos de presión (Rodríguez et al, 2006).

En el caso específico de Huánuco, algunos informantes clave revelaron que la historia de la lucha de y contra grupos armados irregulares en la zona destruyó las organizaciones de productores en el territorio en los noventa, afectó severamente la confianza y del tejido social de la zona de Huánuco, y acrecentó la desconfianza de muchos productores con respecto al gobierno. Una de las secuelas del conflicto fue un temor generalizado a organizarse. Esto erosiona el potencial de construcción de capital social y de empoderamiento.

En general, algunos entendidos perciben que hay importantes resistencias en el entorno social a adoptar el modelo de organización para la comercialización de los pequeños productores que la experiencia ha desarrollado.

3.3.- EL ENTORNO AMPLIADO

El entorno ampliado está compuesto por factores como el desempeño y la política macroeconómica, la política comercial, el entorno comercial internacional y la estructura institucional del Estado que condiciona las políticas.

Uno de los aspectos potencialmente más relevantes del entorno macroeconómico es la política comercial, en especial por las posibles implicaciones de la firma e implementación del Tratado de Libre Comercio

(TLC) entre Perú y los Estados Unidos. Como en otros acuerdos de ese tipo, este TLC consolidó el acceso preferencial al mercado norteamericano para un conjunto de productos peruanos (1,241 partidas arancelarias) que, en el marco del ATPDEA¹², disfrutaban de un arancel de 0%, y se incluyeron nuevos productos (388 partidas) como aceitunas y algodón en fibra. A cambio, Perú se comprometió a dismantelar su régimen de protección a productos agropecuarios, incluyendo el sistema de franjas de precios, para 451 productos en plazos diversos. De éstos, 125 productos (partidas) fueron reconocidas como sensibles y recibieron un trato especial en términos de los períodos de desgravación y de aumento de las cuotas de importación, entre los que merecen ser mencionados el maíz, el arroz, el trigo, los productos lácteos y carnes (FAO-CAF, 2005).

Aunque se aprobó un régimen de salvaguardas agrícolas especiales para 36 productos, los fuertes subsidios agrícolas de los que se benefician los productores estadounidenses, sumado a los muy elevados rendimientos en algunos rubros de importancia como el arroz y el maíz, amenazan con desplazar la producción nacional en el mediano plazo. En el caso de la producción agrícola de la sierra, la papa y el maíz podrían ser un producto particularmente sensible. Para el maíz, la amenaza no es sólo de las importaciones desde los Estados Unidos sino también desde Argentina, país que forma parte de MERCOSUR y con el cual hay un acuerdo comercial que incluye tratamiento preferencial de importación a ese producto y a otros como aceite de soya, carnes y arroz.

Un factor adicional de carácter restrictivo es que en el TLC, como en otros acuerdos de este tipo impulsados por los Estados Unidos, se negoció un capítulo de compras gubernamentales mediante el cual las partes restringen su discrecionalidad para las compras públicas. Aunque esto fortalece la transparencia y la calidad de las compras y contrataciones, reduce la capacidad del Estado para favorecer a pequeños productores rurales y otros que sean objeto de política pública, a través de su poder de compra.

Sin una respuesta de política adecuada que eleve las capacidades productivas y comerciales de la pequeña agricultura de la sierra, y de otras zonas del país, los acuerdos comerciales de liberalización, y en especial el TLC con los Estados Unidos, constituyen una seria amenaza para la sostenibilidad de la producción agraria peruana. Cabe reconocer, sin embargo, que la amenaza es más seria para los productores más integrados a los mercados, los cuales no son precisamente los de la sierra sino aquellos de la costa. Para las pequeñas unidades productivas poco integradas a los mercados nacionales, el impacto podría ser menor.

De cualquier manera, la reconversión productiva, el escalamiento tecnológico y el fortalecimiento de las capacidades organizativas, de gestión y políticas

¹² Se refiere al Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ADTPDEA) o Ley Andina de Promoción del Comercio y de Erradicación de Drogas de los Estados Unidos. Esta ley proveía acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos de un conjunto de productos originarios de los países andinos.

(agencia) deberán estar en el tope de la agenda de los colectivos de pequeños productores rurales.

En respuesta a los impactos negativos potenciales del TLC, el gobierno peruano constituyó un fondo de compensación para productores de maíz, algodón y trigo por un monto de US\$ 35 a 45 millones anuales por un período de cuatro años (FAO-CAF, 2006). Su objetivo es incrementar la productividad y la competitividad de los productores, lo cual parece una meta de dudoso cumplimiento en tan corto período de tiempo.

Otro factor relevante del entorno internacional es el alza y la volatilidad de los precios de los alimentos en los mercados. Desde 2008, los precios internacionales de los alimentos han experimentados alzas considerables así como volatilidad. Esto ha sido particularmente severo para los “*commodities*” pero también para otros productos alimenticios. Es claro que esto tiene un doble efecto en las pequeñas unidades productivas agrícolas rurales pobres. Por una parte, las alzas de precios podrían implicar beneficios para éstas si los incentivos de precios se transmiten a lo largo de las cadenas de comercio y procesamiento y les alcanzan. Por otra parte, en la medida en que las familias que participan de la producción de alimentos en las zonas rurales son compradoras de alimentos, las alzas le perjudican. En la sierra rural, más de la mitad de los hogares compran más del 45% de los bienes de consumo (esencialmente alimentos) en los mercados, el 32% de éstos venden en el mercado menos del 25% de los alimentos que producen, y el 66% obtiene más del 25% de sus ingresos del mercado (Trivelli, 2007). Estas cifras dan cuenta de una diversidad de situaciones, de intensidades de inserción a los mercados, y de vulnerabilidades potenciales frente a precios crecientes en los mercados internacionales.

A nivel nacional, sin embargo, hay una tendencia menos ambigua y que se está constituyendo en una oportunidad para los pequeños productores agroecológicos. Se trata del crecimiento en la demanda de productos agroecológicos en el Perú.

Esto implica un factor muy positivo en el entorno externo de las unidades productivas en cuestión que facilita el proceso de cambio en las dinámicas productivas y de comercialización. Los supermercados están incrementando su demanda de granadilla y palta, por ejemplo, así como de papa nativa, a pesar de que los precios al consumo son significativamente más elevados y que su aspecto no es tan pulcro que el de los productos convencionales que compiten con los agroecológicos. A pesar de eso, productores consultados argumentaron en relación a la necesidad de acciones públicas en procura de expandir la conciencia pública sobre los beneficios de la producción y el consumo de productos agroecológicos a fin de expandir aún más y sostener la demanda.

Un tercer componente que es relevante discutir es la estructura institucional del Estado peruano en materia de desarrollo rural y agrícola. La evidencia disponible indica que no hay una institución claramente responsable de las estrategias, políticas, programas y proyectos para el desarrollo rural.

Adicionalmente, como se ha visto antes, las actividades del sector público no parecen guiadas y articuladas por la Estrategia Nacional de Desarrollo Rural. La institución de mayor peso entre las que intervienen es el Ministerio de Agricultura, pero esta no cuenta con una dependencia específica con la misión de impulsar iniciativas para el desarrollo rural, mientras revela un claro sesgo agrarista y sectorial. En pocas palabras, no se trata de un Estado que cuente con instituciones aptas y con mandatos para impulsar estrategia e iniciativas de desarrollo rural. El resultado ha sido que la ENDR no cuenta con liderazgo institucional y las acciones son dispersas y de poca efectividad.

Los elementos del entorno ampliado recién descrito suponen una situación en la que sus componentes principales son esencialmente problemáticos para el desarrollo de las pequeñas unidades productivas de la sierra peruana y de Huánuco en particular.

Aunque muchas actividades no serían directamente afectadas por la política de libre comercio (la desvinculación a los mercados es un factor explicativo relevante), la agricultura de la sierra podría verse afectada indirectamente si las importaciones de alimentos desplazan la producción nacional y contribuyen a deprimir los mercados.

En principio, los cultivos de maíz y papa de la sierra serían los que podrían ser afectados más directamente por la apertura a las importaciones. No obstante, varios productores sugirieron que la papa nativa es un producto diferenciado de la llamada “papa blanca” importable, lo que implicaría que la liberalización del comercio no afectaría directamente a estos productores.

Adicionalmente, un estado aparentemente disfuncional en términos de su estructura y de los mandatos precisos de sus instituciones en materia de desarrollo rural pone una traba adicional, ya no sólo para el desarrollo “normal” de una estrategia de este tipo sino especialmente en un contexto más retador vinculado a la intensificación de la competencia, mayores exigencias de calidad y de respuesta de la producción, y persistente marginación.

Sin embargo, también hay algunos potenciales beneficios como un asegurado y ampliado (sólo en casos contados) acceso al mercado de los Estados Unidos que podría constituirse en una oportunidad de exportación, en especial de frutas y vegetales. El problema es que esto depende críticamente de políticas públicas e intervenciones concretas que faciliten la transición y fortalezcan las capacidades de producción y competitividad vinculadas, por ejemplo, a la calidad y la inocuidad de los productos.

4.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las pequeñas unidades productivas que participan de la iniciativa para migrar hacia la producción agroecológicas y para certificarse y comercializar sus productos bajo una marca en los grandes mercados urbanos del Perú, no sólo lograron hacer una transición productiva exitosa, tanto a nivel de finca con en la fase post-cosecha, la cual les valió la certificación, sino que transformaron su entorno inmediato al vincularse a los mercados de una manera distinta.

Así mismo, están cambiando de mercado objetivo hacia el mercado de productos orgánicos de Lima y otros centros urbanos, y se ubicaron en una nueva cadena de aprovisionamiento con ventajas ostensibles con respecto a la cadena inicial, y conjugaron esfuerzos para agregar valor y participar en el eslabón superior de la cadena, creando un centro de servicios para la limpieza, selección, empaque y distribución.

No obstante, la iniciativa todavía enfrenta todavía retos importantes en la medida en que la sostenibilidad no está garantizada. El mercado mismo no aparece como una restricción importante sino más bien la capacidad de oferta, específicamente lograr volúmenes de producción y una estabilidad en los flujos que garantice una oferta estable. En ese sentido, algunos elementos del entorno inmediato son barreras para el cambio. Los más notables son las resistencias de muchas unidades productivas a migrar hacia la producción agroecológica y el rol desalentador que juegan los intermediarios tradicionales que en ocasiones proveen créditos y/o insumos para la producción. Adicionalmente, la debilidad en la provisión de crédito y de acceso a otros recursos como la tierra también juega en contra del éxito y de la consolidación de este nuevo modelo de negocios a nivel rural.

En el entorno externo, es claro que la principal barrera está en la relativa indiferencia de las políticas públicas con respecto a la agricultura de la sierra y el desarrollo rural en general, y con respecto a la agroecología en particular. Aunque se han percibido algunos cambios, siendo estos más intensos a nivel del gobierno regional pero también en el gobierno nacional, las políticas en materia de desarrollo rural integral y de apoyo a la agricultura ecológica son débiles, y las intervenciones en los territorios de la sierra, además de concentrarse en temas sociales tendiendo a obviar las cuestiones relativas al desarrollo productivo, son frecuentemente desestructuradas.

Además, el legado dejado por el conflicto armado en materia de asociatividad y de confianza interpersonal, junto a una débil cultura asociativa, parece un pasivo importante para construir esfuerzos colectivos de cambio.

Sin embargo, la experiencia de Huánuco y del proyecto del IDMA revela el espacio que hay para construir alianzas con el Estado, revertir décadas de indiferencia y cambiar elementos del entorno inmediato que adversan a este tipo de proyectos. El apoyo ofrecido por el gobierno regional a la certificación SGP por la vía de una ordenanza constituyó un espaldarazo político a los esfuerzos de los productos agroecológicos mientras los fondos provistos por el

gobierno regional complementarios los propios de las unidades productivas así como los del proyecto de IDMA con fondos de FOMIN y FONDAM para sostener el esfuerzo de cambio.

Las capacidades del IDMA y su trayectoria de trabajo en el ámbito del desarrollo de las capacidades productivas de grupos de productores y productoras de la región, son un activo importante en la fortaleza de las cadenas de granadilla, palta, aguaymanto y papa nativa por el lado de la producción. Esto contrasta con muchas iniciativas que aunque logran identificar oportunidades de mercados, carecen de grupos fuertes productores capacitados y organizados para asegurar el aprovisionamiento en la escala y temporalidad que el mercado demanda. El desafío radica en cómo mantener, descentralizar e institucionalizar las capacidades locales para el fortalecimiento productivo y el acompañamiento de nuevos y más numerosos grupos de productores, en la medida que la demanda crece. El propio fortalecimiento del IDMA, sobre todo en aspectos relacionados a las capacidades para la comercialización es un aspecto clave a atender, particularmente en una fase donde se están cultivando nuevas relaciones con compradores que buscan ampliar su propia oferta a través de redes existentes de supermercados y están emergiendo también nuevas oportunidades de mercado.

Con respecto al entorno ampliado, por un lado los mercados de consumo final en los centros urbanos parecen ser uno de los factores más positivos para la iniciativa de promoción de la agricultura ecológica certificada debido al importante dinamismo que muestra la demanda y a su disposición a pagar precios más elevados por productos visualmente menos atractivos que los tradicionales. Por otro lado, la política comercial y el comportamiento reciente de los mercados internacionales de alimentos tienen efectos ambiguos sobre los productores huanuqueños. Por un lado, la política de impulsar acuerdos comerciales contribuye a asegurar mercados externos abiertos como el de los Estados Unidos, lo que podría significar una oportunidad para la exportación. Sin embargo, la tendencia al alza de los alimentos a nivel internacional puede implicar aumentos de precios domésticos de los productos que las familias productoras consumen regularmente, incrementando sus niveles de inseguridad alimentaria.

De lo anterior se deriva que las unidades productivas de Huánuco tienen el reto de inmediato de demostrar que son capaces de lograr la sostenibilidad financiera del nuevo esquema de producción y comercialización de frutas, incrementando los volúmenes de producción y logrando mantener el flujo en la cadena de abastecimiento. La evidencia disponible sugiere que las asociaciones y el consorcio agroecológico, con el apoyo del IDMA y del centro de servicios podrán lograrlo en el corto plazo.

Sin embargo, el escalamiento de esta experiencia para involucrar a un número mucho más amplio de productores que permita hacer una diferencia sustantiva en la calidad de vida para la población rural de Huánuco depende de tres factores críticos.

Primero, del involucramiento de un mayor número de productores, lo cual depende del grado de conciencia de los potenciales nuevos miembros con respecto a las perspectivas de la producción agroecológica y sus beneficios de largo plazo, del fortalecimiento de la confianza interpersonal, y de la disposición al involucramiento en el trabajo colectivo de las nuevas unidades productivas. Esto implica la conformación de nuevos núcleos de productores y la expansión de los existentes, y el fortalecimiento organizativo de las cuatro asociaciones, de tal forma que puedan enfrentar el reto de una membresía ampliada.



Asociación de productores ecológicos granadilla

Segundo, de la capacidad que estos espacios colectivos como las asociaciones y el Consorcio Agroecológico de Huánuco pueda tener para influir sobre las políticas públicas, tanto en el nivel regional como en el nivel nacional. En corto, depende de su capacidad de agencia y del grado de empoderamiento que vayan logrando. El objetivo sería imprimirle velocidad y profundidad al giro que han venido dando las políticas públicas en apoyo al desarrollo rural y a la agroecología.

Tercero, de la fortaleza y el alcance de las alianzas que los actores y organizaciones puedan establecer con el sector privado y con la sociedad en general, en particular con las asociaciones de consumidores. Aunque con el sector privado, el mayor potencial parece ubicarse en el sector comercio al detalle, lo cual depende de la confiabilidad de la oferta, lo que a su vez es una función de la capacidad productiva y logística, eventualmente se podrían considerar otros actores como quienes proveen servicios de apoyo tecnológico.

Por su parte, aunque no sea una restricción inmediata, lograr mantener y expandir la demanda de productos agroecológicos depende en parte del grado de información y de conciencia pública que exista en materia de productos orgánicos vis-a-vis los productos tradicionales. Las asociaciones de

consumidores, entre otros actores, pueden jugar un rol importante en este sentido, como lo han venido jugando a nivel local en Huánuco, y que ha contribuido a dinamizar la demanda de estos productos. Este mismo esquema se puede pensar a nivel nacional.

En síntesis, un proceso de empoderamiento que contribuya a expandir y consolidar este proceso de cambio en el modelo de negocios de pequeños productores de la sierra peruana depende tanto del empoderamiento “hacia adentro”, sumando unidades productivas, fortaleciendo la confianza mutua y encontrando mecanismos efectivos de trabajo colectivo, y del empoderamiento “hacia afuera” a través de la construcción de alianzas con los diferentes niveles del gobierno que permita reforzar las políticas de desarrollo productivo y rural integral en estos territorios, y con el sector privado que consoliden estas nuevas cadenas de abastecimiento y el nuevo modelo de negocios.

5.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CEPAL (2010): “Panorama Económico y Social de América Latina”. CEPAL. Santiago de Chile.

CEPAL (2010a): “Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe”. CEPAL. Santiago de Chile.

Escobal, J. & Valdivia M. (2004): “Perú: Hacia una Estrategia de Desarrollo para la Sierra Rural”. GRADE.
Marzo.<http://www.grade.org.pe/download/docs/Pobreza%20rural%20sierra.pdf>

Estrategia Nacional de Desarrollo Rural (ENDR). El Peruano, Domingo 5 de setiembre de 2004. Decreto Supremo No. 065-2004-PCM

FAO-CAF (2006): “Perú: Notas de Análisis Sectorial. Agricultura y Desarrollo Rural”. <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/012/ak169s/ak169s00.pdf>

Gobierno Regional de Huánuco. Ley de Producción Orgánica N°29196. República del Perú.

IDMA (2011): “Sistematización del proyecto: Fortalecimiento de la Competitividad de Productores Ecológicos de Micro Cuencas Andinas de la Región Huánuco”. Instituto de Desarrollo y Medioambiente- Huánuco. Noviembre. Mimeo.

IDMA (2011a): “Fortaleciendo los vínculos de los sistemas de SGP a través de la réplica de las experiencias exitosas”. Instituto de Desarrollo y Medioambiente. Informe presentado a ICCO. Lima. Mimeo.

Isa, P. y Cheaz, J. (2011): “Empoderamiento económico en América Latina: un análisis de siete iniciativas de desarrollo rural a partir del enfoque de capacidades”. Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural –RIMISP-. Mimeo

Isa, P. y Cheaz, J. (2012): “Empoderamiento económico para transformar los entornos de las pequeñas unidades productivas rurales en América Latina”. Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural –RIMISP-. Mimeo

Rodríguez, D., Bustamante, F., Moreno, A. (2006): “Mejora de las Políticas de Apoyo para el Desarrollo Sostenible de las Montañas. Perú”. Global Mountain Program-Proyecto para Políticas de Montaña- CONDESAN-FAO-GTZ-Proyecto Regional Cuencas Andinas-INDERCHAP. Mimeo.

Trivelli, C. (2007): “Lineamientos y criterios operativos para una estrategia de Desarrollo Rural para la Sierra”. Instituto de Estudios Peruanos. Octubre.
<http://www.agrorural.gob.pe/dmdocuments/lineamientos-y-criterios-operativos-para-una-estrategia-de-desarrollo-rural-para-la-sierra.pdf>

ANEXO 1. LISTA DE PARTICIPANTES (PERSONAS Y ORGANIZACIONES) EN TALLERES Y REUNIONES.

Consejo SGP:

- María Estela Livia, Instituto Nacional de Investigación Agraria-INIA
- Doris Cajaleon Mori, Presidenta de la Asociación regional de consumidores ecológicos ARECE
- Zulema Arrieta, ARECE-Huánuco
- Teófilo Vidal Silva, Dirección Regional de Agricultura Huánuco
- Zofia Estela Livia, Dirección Agraria Provincial de Ambo

Productores:

N°	Apellidos y nombres	Procedencia
1	Elías Solano, Beatriz	Huánuco
2	Rivera Mallqui, Faustino	Pachabamba
3	Tiburcio Villanueva, Leoncio Marcial	Churupampa
4	Fernández Morales, Victoriano	Monte Azul
5	Calderón Gallardo, Lucio	Pichgacocha
6	Dávila Reyes, Juan de Dios	Mayobamba baja
7	Tolentino Atavillos, Domitilo	Mayobamba baja
8	Quintana Huarauya, Revera	Pachabamba
9	Rivera Espíritu, Tito	Pachabamba
10	Rivera Lucio, Palomino	Pachabamba
11	Hilario Jara, Alberto	Higueras
12	Mais Idalgo, Eduardo	Huajllacaya
13	López Rufino, Bernardo	Pachabamba
14	Rivera Justiniano, José Luis	Pachabamba
15	Martínez Beraun, Julia	Mancapozo
16	Granda Moya, Jorge	Mancapozo
17	Rodulfo Alejo, Leoncio	Mancapozo
18	Campos Soto, Bertha	Pachabamba

(*) Productores adscritos a las siguientes asociaciones

Asociaciones:

- Asociaciones de productores ecológicos de granadilla de la región Huánuco.
- Asociaciones de productores ecológicos de palto de la región Huánuco.
- Asociaciones de productores ecológicos de aguaymanto de la región Huánuco.
- Asociaciones de productores ecológicos de papa nativa de la región Huánuco.
- Asociaciones departamentales de productores ecológicos de Huánuco.

Estas conforman el “Consortio Huanuqueño de productores ecológicos”

IDMA:

- Juan Vaccari Chávez, Director Ejecutivo IDMA
- Andrés Fernández Maldonado y Figueroa, Director Programa IDMA Huánuco
- Luis Antonio Ravello, Coordinador Mercados Ecológicos y SGP
- Giovanni Paulino Ponce, Responsable Centro de Servicios de productos ecológicos Huánuco
- Sergio Cabrera Tamayo, Asistente Técnico de campo
- Darwin Campos Soto, Asistente de Sistemas
- Pamela Reyes Neyra, Asistente Técnico- SGP

RIMISP:

- Juan Cheaz, Coordinador Proyecto “Alianzas para el Empoderamiento Económico”
- Pável Isa Contreras, Investigador

ANEXO 2. DEMANDA DE PRODUCTOS ORGÁNICOS

A nivel del mercado interno, se están desarrollando los mercados de productos ecológicos como las ferias ecológicas, biotiendas y ahora últimamente se van desarrollando espacios de venta de productos ecológicos en las cadenas de supermercados (existen pocos competidores en el país y son muy pocas las marcas que existen en los mercados; de otro lado, la oferta presenta debilidades, se observa limitada oferta surtida de productos).

En el Perú hay pocas investigaciones fidedignas y actualizadas sobre el comportamiento del mercado de productos ecológicos. Según Martínez (2009), estima la demanda de productos orgánicos/ecológicos en Lima en S/. 50.8 millones y la demanda potencial de Lima para los productos orgánicos / ecológicos es de aproximadamente S/. 30 millones donde las empresas ofertantes abastecen a un nivel de 19.5% ¹³(S/. 5.8 millones al año).

En relación a productos ecológicos específicos, si se han realizado investigaciones de mercado, a nivel de Lima.

Cuadro N°01: Demanda de productos ecológicos TM/año.

Cultivo	Supermercados (1)	Empresas exportadoras(2)	Otros espacios ecológicos (3)
Papa Nativa	600 TM	-----	32TM
Granadilla	82.5 TM-120TM	30TM	36TM
Palta	60-75 TM/ año		18TM
Aguaymanto	9.20 TM/año	120TM /año	12TM
Chirimoya, lúcuma, durazno, manzano (*)	2.5 TM/mes promedio al 1er año	Sujeto a la campaña de introducción.	

Fuente: Elaboración propia, basado en:

(1) Planes de negocio realizado por la empresa mercadeando 2010, para la papa nativa, granadilla, palta y aguaymanto. (*) En el caso de los productos nuevos, como la chirimoya, lúcuma, durazno y manzano se han estimado volúmenes de demanda a través de la experiencia previa de introducción de productos ecológicos y a través de las gestiones y comunicaciones de prospección comercial efectuadas con los gestores de compra de las cadenas de supermercados Wong y Plaza Veá.

(2) Intención y compromiso de compra de empresa exportadora. Grama. 2012

(3) Ferias ecológicas (Huánuco y Lima), biotiendas (Lima), ecológica Perú y procesadores; son datos de los volúmenes que se venían comercializando.

La demanda en el mercado nacional por productos ecológicos es creciente, si hay una gran oportunidad, la población, incrementa su interés por consumir productos sanos y nutritivos, y de hecho es notoria cada vez más la demanda por de estos productos.

¹³ De acuerdo a información proporcionada por el Grupo Ecológica, principal operador de productos orgánicos, para una gama de 30 productos por tienda, las ventas promedio mensual bordean los S/. 160,000 (S/. 1.9 millones anuales) con nivel de atención de la demanda del 20%.