

Crecimiento agroindustrial e impacto económico local en Virú (La Libertad) y Cerro Colorado (Arequipa)

Martín Caveró Castillo

Diciembre, 2014



Este documento es el resultado del Programa Cohesión Territorial para el Desarrollo coordinado por Rimisp – Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural, y fue posible gracias al financiamiento del International Development Research Centre (IDRC, Canada). 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:

Cavero, M. 2013. Crecimiento agroindustrial e impacto económico local en Virú (La Libertad) y Cerro Colorado (Arequipa). Serie Documentos de Trabajo N°153. Grupo de Trabajo: Desarrollo con Cohesión Territorial. Programa Cohesión Territorial para el Desarrollo. Rimisp, Santiago, Chile.

Autor:

Martín Cavero Castillo, investigador, Instituto de Estudios Peruanos.

Rimisp en América Latina (www.rimisp.org)

Chile: Huelén 10, Piso 6, Providencia, Santiago, Región Metropolitana
| Tel. +(56-2)2 236 45 57 / Fax +(56-2) 2236 45 58

Ecuador: Av. Shyris N32-218 y Av. Eloy Alfaro, Edificio Parque Central, Oficina 610, Quito | Tel.+(593 2)
3823916 / 3823882

México: Yosemite 13 Colonia Nápoles Delegación Benito Juárez, México, Distrito Federal | Tel/Fax +(52)
55 5096 6592

ÍNDICE

1.	Introducción	1
2.	Panorama de la agroindustria en el Perú y los factores que inducen la inversión agroindustrial.....	5
2.1	<i>Gran agroindustria de exportación</i>	6
2.2	<i>Las asociaciones de pequeños agroexportadores</i>	12
2.3	<i>Gran agroindustria para el mercado interno</i>	15
2.4	<i>Pequeña y mediana agroindustria para el mercado interno</i>	15
2.5	<i>Síntesis</i>	17
3.	Agroindustria de exportación en Virú	19
3.1	<i>El contexto</i>	19
3.2	<i>Los condicionantes del cambio agroindustrial en las últimas dos décadas de Virú</i>	23
3.3	<i>Cambio en empleo y dinamización económica en Virú a partir del crecimiento agroindustrial</i>	25
4.	Agroindustria para el mercado interno en Cerro Colorado (Arequipa).....	34
4.1	<i>El contexto</i>	35
4.2	<i>Arequipa como ciudad-eje de la macro-región Sur y su periferia (Cerro Colorado) como centro de atracción agroindustrial</i>	40
4.3	<i>¿Dinamización económica y agroindustrial en Cerro Colorado?.....</i>	46
5.	Reflexiones finales.....	48
6.	Bibliografía	57
	Anexos	

Crecimiento agroindustrial e impacto económico local en Virú (La Libertad) y Cerro Colorado (Arequipa)

1. Introducción

¿Cuáles son los contextos y mecanismos que favorecen el desarrollo agroindustrial en ciertas localidades? ¿Cuáles son sus efectos en la dinamización económica del lugar y en la reducción de la pobreza? ¿En qué medida el desarrollo agroindustrial puede favorecer un desarrollo más inclusivo y descentralizado a nivel nacional? La última pregunta formulada como hipótesis motiva la respuesta detallada de las primeras dos preguntas. Estas preguntas se plantean como parte del estudio “Inversiones Privadas Agroindustriales y Cohesión Territorial – estudio de caso de Perú”, del cual esta investigación forma parte.¹

De hecho, los primeros hallazgos indican que la agroindustria ha sido un sector con menor concentración territorial en comparación a otros sectores de la manufactura en los países de Chile, Perú y México. Por ejemplo, en Chile “*el 26% de la agroindustria está concentrado en la Región Metropolitana, versus casi el 58% del resto de la manufactura*” (ver Cazzuffi 2013). Esto indica que, al interior de la industria usualmente concentrada en metrópolis, el sector agroindustrial tiene mayor potencial de descentralizar la locación y dinamización económica en los territorios regionales. De igual manera ocurriría hacia los territorios rurales, si tenemos en cuenta que la agroindustria puede *dinamizar* la economía de estos territorios mediante la demanda y compra de sus productos rurales (en la medida que esta agroindustria no se abastezca principalmente de productos agrícolas y químicos importados). Además, la agroindustria toma relevancia como una de las ramas económicas que puede generar mayor nivel de empleo, así como un modo de dar mayor valor agregado a los productos primarios y generar mayores encadenamientos económicos (porque compran productos primarios, demandan una serie de servicios de transporte, mantenimiento de maquinaria, asistencia técnica y certificación, entre otros).

Sin embargo, hasta aquí solo hemos resumido una serie de supuestos comprensibles alrededor de la tercera pregunta planteada al inicio. Este tipo de preguntas amplias necesitan ganar detalle, primero, en aclarar qué entendemos por ‘agroindustria’. Luego, será necesario mostrar los diferentes tipos de empresa que están inmersos bajo esta categoría y, finalmente, explorar en qué estructura de eslabonamientos local y global se enmarca tal o cual actividad agroindustrial según el producto fabricado.

Por agroindustria entendemos aquella actividad que implica una “*secuencia de procesos productivos destinados a convertir los productos del agro en mercancías de elaboración masiva*” (Fernández-Baca y otros 1983, pp. 13), en donde convertir o transformar

¹ Parte del Programa Cohesión Territorial para el Desarrollo, dirigido por RIMISP- Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural.

comprende desde procesos complejos y máquinas sofisticadas (como la fabricación de productos procesados en conserva: latas de atún, jugos procesados, azúcar a granel, etc.), hasta procesos sencillos como empaquetamiento, embalaje y certificación, el cual puede realizarse con maquinaria moderna o incluso de forma artesanal².

En cuanto a los tipos de empresa agroindustrial, tenemos en mente las siguientes diferenciaciones según (Cavero 2013): **(a)** el tamaño de la empresa agroindustrial, pensándolo en términos de si es microempresa, pequeña empresa, mediana o gran empresa³; **(b)** la orientación que tiene la empresa, sea hacia la exportación o dirigida al mercado interno (hacia metrópolis, mercados regionales o locales); y **(c)** qué grado de transformación implica esta actividad agroindustrial, pues algunas se realizan de modo más artesanal y otras de forma más mecanizada que involucran tecnologías más complejas y eficientes.

En tercer lugar y por referirnos a un territorio, es necesario evaluar la combinación de actividades agroindustriales que pueden existir y convivir en una localidad, así como sus enlaces con otros procesos más allá de lo local. Siguiendo esta línea, deben tenerse en cuenta al menos dos consideraciones más: **(1)** las diferentes cadenas agroindustriales asentadas en una misma localidad y su nivel de articulación o des-articulación entre ellas (como se verá luego en uno de los casos de estudio), y **(2)** cómo se estructura el mercado (los eslabonamientos) en que se desarrolla esta agroindustria, advirtiendo si está compuesto por algún monopolio u oligopolio (monopsonio u oligopsonio) en alguno de los puntos de producción o comercialización, o, por el contrario, existe mayor competencia de empresas para la compra o venta de insumos y productos que forman parte de las cadenas agroindustriales. Ambas consideraciones resultan cruciales para comprender cómo se redistribuye la riqueza en el mismo proceso de producción y circulación de los bienes agroindustriales, permitiendo vincular el modo en que están estructurados estos encadenamientos con su potencial para reducir la pobreza. Por ejemplo, a mayor monopolio en las diferentes fases de producción y circulación, y a menor articulación con empresas locales (porque estarían orientadas directamente a la exportación y sus insumos son mayormente importados), habrá menor posibilidad de que *dinamice la economía del territorio local*, aunque bien pueda tener impactos positivos a través de su capacidad para demandar altos niveles de mano de obra y brindar salarios por encima de los niveles mínimos de subsistencia.

² Somos conscientes que esta definición notablemente amplia elude la profundización sobre discusiones conceptuales alrededor de 'hasta qué punto' una transformación artesanal puede llamarse actividad agroindustrial. Otra discusión igualmente compleja es aquella donde se pondera cuánto nivel o porcentaje de insumos agrícolas debe ser utilizado como mínimo en el proceso de transformación para que pueda llamarse actividad agroindustrial y no solamente industrial. Por ejemplo, muchas bebidas, textiles, cuero y calzado fabricados masivamente contienen en su gran mayoría insumos químicos, muy poco de insumos de origen agrícola y casi nada de materia prima agropecuaria (Fernández-Baca y otros 1983, pp. 39). En esta última discusión, sí elegimos por excluir estas actividades mencionadas de su clasificación como agroindustriales.

³ Recogemos la clasificación según número de trabajadores expuesta en Barrantes y Fiestas (2013 pp. 13), basada en la Organización Internacional del Trabajo (OIT):

- Micro empresa: Entre 1 y 9 trabajadores
- Pequeña empresa: Entre 10 y 49 trabajadores
- Mediana empresa: Entre 50 y 199 trabajadores
- Gran empresa: Entre 200 a más trabajadores

En conjunto, estas cinco consideraciones nos permiten comprender las diferentes configuraciones agroindustriales que pueden existir en un territorio, al tiempo que advierten los diferentes tipos de relación que tendrían con las zonas rurales y urbanas, y del tipo de *dinamización económica* que desarrollan.

Si a esta amplia heterogeneidad, le añadimos las particulares condiciones legales y económicas nacionales⁴ –como la definición del salario mínimo y exoneraciones (tributarias, laborales, etc.) a ciertas actividades agrícolas que varían país por país–, podemos comprender rápidamente la diversidad de realidades cubiertas bajo la utilización del término ‘agroindustria’. El escepticismo frente al uso de términos tan amplios es más sensible en países andinos, fuertemente marcados por geografías tan heterogéneas y complejas.

Siguiendo estas consideraciones, el presente estudio aborda someramente dos casos de estudio muy distintos entre sí que posibilitan mostrar evidencia para enriquecer la discusión abierta inicialmente. El primer caso corresponde a un territorio rural en donde prepondera la *gran agroindustria de exportación* (Virú), y el segundo caso se acerca a un territorio urbano en el cual conviven diferentes tipos de *mediana y pequeña agroindustria*, de las cuales la mayoría se orienta al mercado interno (Cerro Colorado).

Pero, ¿Por qué elegir la gran agroindustria de exportación? Básicamente porque este sector, si bien tiene menor cantidad de unidades que las PYMES (ver Barrantes y Fiestas 2013), es el que genera una mayor dinamización económica por unidad debido a sus proporciones⁵ y es el que viene teniendo un crecimiento más importante en las últimas décadas. De hecho, entre 1993 y 2007, sus establecimientos aumentaron en 73%, superando a las PYMES que lo hicieron en 34% y a las empresas medianas que solo lo hicieron en 27%⁶ (Barrantes y Fiestas 2013 pp. 13). Por esta razón se escogió estudiar el caso del distrito de Virú ubicado en el departamento de La Libertad, en el cual se ubican grandes empresas que suelen combinar la producción primaria con la *transformación industrial simple* de hortalizas y frutales convertidos en productos frescos y conserva de exportación. La extensión de estas empresas se dio mediante la compra de cientos de hectáreas de cultivo creadas por el mega-proyecto de irrigación estatal Chavimochic. Este proyecto es similar a una serie de proyectos de irrigación destinados a promover la instalación de grandes empresas de agroindustria de exportación, como el caso Olmos en Lambayeque y próximamente Majes II en Arequipa.

⁴ En el texto de Barrantes y Fiestas (2013) se revisó el marco legal y de política públicas en los años 90s y 2000s que sirvieron como resorte e incentivo de la ampliación de la inversión privada en actividades agrícolas rentables, así como en posibles inversiones agroindustriales.

⁵ Por ejemplo, puede ocurrir que un solo establecimiento agroindustrial –digamos una gran planta de procesamiento y empaque de espárragos– tiene un peso económico mucho mayor que diez establecimientos agroindustriales que funcionan como molinos de arroz.

⁶ Cabe hacer la salvedad que hubo un total de 973 de establecimientos agroindustriales que aumentaron en el país, pero que no llegaron a clasificarse en los tres tipos mencionados. Probablemente, refieran al grupo de PYMES o microempresa.

En la práctica, estos proyectos funcionan como subsidios a la gran inversión privada en tierras de alto rendimiento y de fuerte potencial de rentabilidad en la costa peruana (Eguren 2014)⁷.

El segundo caso tuvo locación en el distrito de Cerro Colorado que pertenece al departamento y ciudad de Arequipa. En base a estadística presentada por Barrantes y Fiestas (2013) sobre cuánto habían venido creciendo o disminuyendo los establecimientos agroindustriales⁸ en el total de distritos peruanos, advertimos que Cerro Colorado fue una de las localidades con mayor crecimiento de establecimientos agroindustriales vinculados a diferentes encadenamientos. Son básicamente microempresas y PYMES, vinculadas a molinería o servicio de molienda, beneficio de carne, pollo y cerdo y elaboración de sus derivados, productos de derivados lácteos, y otros de menor presencia. Además de ser un distrito llamativo por su nivel de crecimiento, el que se localice en una ciudad importante a nivel regional era una característica compartida con urbes como Puerto Maldonado, Andahuaylas, Huamanga, Huaraz y Juliaca. En todas estas, había venido dándose un aumento importante de empresas agroindustriales pequeñas y medianas. ¿Qué ocasionaba que las ciudades regionales fueran atrayendo la instalación de estos establecimientos agroindustriales? En la medida que iba en contracorriente de las hipótesis iniciales, este caso resultaba mucho más atractivo.

Teniendo ambos casos de estudio, retomamos las dos preguntas planteadas al inicio: **(a)** ¿Cuáles son los contextos y mecanismos que favorecen el desarrollo agroindustrial en ciertas localidades? **(b)** ¿Cuáles son sus efectos en la dinamización económica del lugar y en la reducción de la pobreza? La tercera pregunta planteada al inicio será retomada en las reflexiones finales, luego de cotejar respuestas plausibles a las dos primeras preguntas para cada uno de los casos.

No obstante, antes de entrar en los casos de estudio, será útil abordar la primera pregunta desde una mirada panorámica para el conjunto del país. Conocer, en rasgos generales, los factores que incentivan el crecimiento agroindustrial nos permitirá sopesar cuán heterogénea es la realidad agroindustrial en el país y qué lugar ocupan los casos presentados.

⁷ El argumento que sostiene estos subsidios es que la mejor forma para promover crecimiento económico del país es dar el mayor incentivo para la instalación de grandes capitales y empresas, las cuales lograrían la utilización 'más eficiente' de estos terrenos. De esta forma, se instala el sentido común de impulsar y crear apoyos estatales que beneficien a las grandes empresas por encima de los pequeños agricultores, de modo que la constante tensión entre mayor eficiencia y mayor igualdad se resuelve preferentemente hacia la primera. La desigualdad de trato por el Estado motiva a que estas grandes empresas dominen territorios cada vez más extensos en una región y que, por tanto, comiencen a ser nombradas como los 'modernos latifundios' agrarios o las 'nuevas haciendas' (Burneo 2013).

⁸ Es importante explicitar que por establecimiento agroindustrial se congregaba a cualquier locación en la que se realice la transformación física de un producto agrícola, pecuario o pesquero; en donde 'transformar' comprende desde procesos complejos y máquinas sofisticadas (como la fabricación de productos procesados en conserva: latas de atún, jugos procesados, azúcar a granel, etc.), hasta procesos sencillos como empaquetamiento, embalaje y certificación, el cual puede realizarse con maquinaria de alta tecnología o incluso de forma artesanal.

2. Panorama de la agroindustria en el Perú y los factores que inducen la inversión agroindustrial⁹

Barrantes y Fiestas (2013) revisaron el marco legal y de política públicas en los años 90s y 2000s que sirvieron como colchón desde el cual comprender cómo se había venido incentivando (más que desincentivando) la gran inversión en actividades agrícolas rentables, así como en posibles procesos agroindustriales. De forma complementaria, se presentó estadística a nivel distrital sobre cómo habían venido creciendo los establecimientos agroindustriales en algunos distritos más que en otros, y cómo estos habían disminuido en mucha menor medida en otros distritos.

¿Cómo se pueden comprender estos cambios? Una primera lectura podría ser: ¿Qué 'atractivos' tiene cada localidad para que allí se asienten y acrecienten los establecimientos y actividades agroindustriales? Pero atractivos 'para quién' y, entonces, completamos la pregunta al incluir a los agentes de inversión: ¿Cuáles son los atractivos principales de un lugar para que los empresarios decidan instalar allí establecimientos agroindustriales? O en otras palabras, ¿Qué criterios tienen los empresarios para invertir en ciertas zonas y no en otras? Sin embargo, como señalamos anteriormente, es necesario hacer una diferenciación según el capital del empresario que se expresa en el tamaño de su empresa: a todas luces, no es lo mismo un inversor transnacional que un pequeño empresario emergente. En coherencia con lo planteado en la introducción, otro factor de diferenciación importante es la orientación de la producción (hacia la exportación o hacia el mercado interno).

Con estos factores en mente entrecruzados (en donde agrupamos primero a la gran industria y luego en un solo paquete la micro empresa y las pequeñas y medianas empresas), planteamos realizar una mirada panorámica según cuatro tipo de situaciones: **(1)** Gran agroindustria de Exportación, **(2)** Pequeña y mediana agroindustria de Exportación, **(3)** Gran agroindustria para el mercado interno, y **(4)** Pequeña y mediana agroindustria para el mercado interno.

Establecidas las coordenadas generales del informe, pasaremos a ir explicando cada una de ellas de forma detallada a la luz de las múltiples fuentes consultadas. Hacia el final,

⁹ Esta sección se hizo sobre la base de una revisión de la literatura de los últimos diez años y de un sucinto viaje de campo a 3 departamentos del Perú (Cajamarca, Piura y La Libertad) durante 5 días. Escogimos tres casos de capitales regionales para entablar conversaciones con técnicos y empresarios de la zona que puedan darnos un panorama general de la presencia agroindustrial en la capital regional, así como en otras localidades que tengan importancia en esta materia. En Cajamarca se entrevistó a: 1) un empresario ligado a la producción y empaquetamiento de flores; 2) dos empresarios ligados a la producción de derivados de lácteos (manjar blanco, yogurt y queso); 3) empresario ligado a la producción de helados. En Piura se entrevistó a: 1) dos funcionarios del CITE-Piura, vinculado al apoyo en la producción y transformación de productos agrícola en la región, y 2) un funcionario del gobierno regional, subgerente de Promoción de Inversiones. En Trujillo se entrevistó a: 1) un técnico y empresario vinculado al rubro avícola, 2) un técnico que trabajó en empresas agroindustriales, en especial dedicadas a la caña de azúcar en Trujillo, 3) la Gerente General de la Cámara de Comercio de La Libertad, 4) el Gerente General del Proyecto Especial de Chavimochic. Por último, en Lima se entrevistó a Luis Ginocchio, ex Ministro de Agricultura y ex Gerente general de industrias de alimentos, envases y farmacéuticas. El total de entrevistas se detallan en el Anexo 1.

retomaremos una visión de conjunto tratando de responder la pregunta que motivó el presente capítulo.

Sin embargo, queremos hacer una última acotación referida a la estadística sobre establecimientos agroindustriales en el Perú. En un país cuya actividad económica tiene altos porcentajes de informalidad, uno no puede suponer que los establecimientos agroindustriales registrados en los censos muestren o reflejen de forma completamente verosímil ‘los establecimientos agroindustriales realmente existentes’. La diferencia estaría compuesta por el número de establecimientos informales o ilegales, condición que no resulta nada desdeñable ni irrelevante en un país con altos porcentajes de informalidad en su empleo y actividad económica:

“... la novedad que introdujo el proyecto liberal [en los 90s] fue la exaltación del individualismo y el emprendimiento de los informales”... más de la mitad de la PEA está formada por la población ‘informal’... Esta población situada en los extramuros del Estado busca ‘recursearse’, indistintamente, en actividades lícitas e ilícitas, articulando los mercados legales e ilegales, promoviendo el consumo y la penetración capitalista en las áreas de débil presencia del Estado, y asegurándose que no cambie la situación por la vía pacífica, corrompiendo a las autoridades, o por la vía de la amenaza y la muerte” (Cotler 2013, pp. 74 y 72).

Por supuesto, esta diferencia podría no ser importante para el sector de exportación – en especial de empresas grandes o de asociaciones de productores a quienes se les exige cierta certificación y ciertos controles de calidad–, pero sí parece serlo para la producción dirigida al mercado nacional, regional y más aún el local.

2.1 Gran agroindustria de exportación

Como inversores que buscan altos niveles de rentabilidad, un factor crucial a tener en cuenta es qué tipo de productos tienen demanda internacional y qué características (qué ventajas comparativas) tiene el Perú en algunos de estos productos. Esto explicaría, en parte, por qué razón ciertos productos agropecuarios concentran el mayor porcentaje del valor total de exportaciones. Revisando los principales productos agrícolas de exportación, destaca notablemente que en el año 2006, el *“58% del valor de la exportación no tradicional se concentró en siete productos: espárrago fresco, páprika, espárrago en conserva, mangos, alcachofa, pimientos en conserva y uvas”* (Gómez 2007, pp. 508). Para el año 2010 la exportación de productos no tradicionales se diversificó, de modo que solo el 42% del valor de la exportación se concentró entre los siguientes 7 productos: los espárragos frescos (o refrigerados), los espárragos en conserva, las uvas frescas, paltas frescas o secas, alcachofas preparadas o en conserva, mangos frescos y leche evaporada (Ginocchio 2013, pp. 222).

La gran agroindustria – la cual hace referencia a una empresa que realiza una actividad con mínimos procesos de transformación (de la forma laxa que la hemos definido) y que

emplea a más de 200 trabajadores¹⁰— se desarrolla alrededor de estas actividades agrícolas de exportación. De este modo, para comprender el crecimiento de establecimientos agro-industriales resulta importante saber que la agro exportación no tradicional¹¹ (liderada por legumbres, hortalizas y frutas) registró una tasa anual del crecimiento de 5% durante el periodo 1996-2006. El vínculo se hace notorio si entendemos que, sobre la base de 30 productos agrarios de exportación provenientes de diferentes regiones del país (en donde predominan los productos de la costa), se exportan 45 productos agroindustriales no tradicionales. Esta situación nos obliga a revisar dos escalas: **(1)** ¿Por qué a nivel internacional estos productos son altamente demandados?, y **(2)** ¿Por qué el país tiene este atractivo? O mejor dicho, ¿qué zonas del Perú tienen estas ‘ventajas comparativas’?

En materia internacional, este crecimiento de inversiones forma parte del aumento en la preferencia (demanda) de los consumidores en los países del hemisferio norte hacia productos exóticos en los 80s y 90s (principalmente frutas y hortalizas), al cual se añaden los recientes aumentos de demanda en esta misma línea de países como Polonia, México, India y China (Shimizu 2012, pp. 365 y Gómez 2007, pp. 508).

Esta oportunidad fue aprovechada en los últimos años por países latinoamericanos, en los cuales destaca el crecimiento de las exportaciones agrícolas no tradicionales¹². Estos países no solo poseen mano de obra más barata que en los países del Norte, sino que poseen áreas productivas y climas favorables para el cultivo de ciertos productos agrícolas y agroindustriales de exportación. Y dentro de esta oportunidad ‘latinoamericana’, ¿qué de especial tiene el Perú o algunas zonas del Perú?

Una respuesta a esta pregunta implica que pensemos en cuáles son las características climáticas, de acceso a agua y tipo de suelo, que permiten obtener esas ventajas comparativas frente a otros países asiáticos o latinoamericanos que pueden producir los mismos cultivos (por ejemplo, China es un competidor clave para el caso de espárragos en conserva).

¹⁰ Para la definición de gran empresa, ver Barrantes y Fiestas (2013 pp. 13) y la nota al pie 3 de este texto.

¹¹ Las tradicionales son el azúcar, el algodón, el café, el cacao, la tara y la cochinilla. Las primeras dos han perdido importancia hasta inicios de los 80s. En el caso de las exportaciones no tradicionales, estas aumentaron su importancia en los 80s y más aún en los 90s, entre las cuales toman importancia el espárrago (conserva y fresco), la uva de mesa, la plata, cítricos (mandarina, tangelo, limón), mango, *berry*, alcachofa, pimientos, plátanos, etc. De forma notoria destaca el espárrago y, particularmente, el espárrago verde ‘fresco’ (Shimizu 2012, pp. 367) ya que, entre los años 1995 y 2005, el comercio internacional de fresco aumentó entre 67% y 72%, mientras que el de conserva aumentó entre 14% y 22%. Ahora, si bien este crecimiento es notable, el peso económico de la agroindustria frente al sector minero resulta todavía menor. Por ejemplo, para el año 2009, el total de exportaciones del sector minero fue de \$ 16 mil millones, mientras que del sector manufacturero es de un poco más de \$ 6 mil millones y del sector agroindustrial de exportación (es decir, manufacturero de origen agropecuario) fue de 1 mil 800 millones de dólares. En cuanto a las 5 empresas de mayor facturación en el país, estas son empresas mineras y el total de sus ventas al exterior logran \$ 8 mil 400 millones aproximadamente para el año 2009. En el caso del sector agroindustrial de exportación, las 5 empresas de mayor facturación tienen un total de ventas en \$ 378 millones para el 2009. La fuente de estos datos es: http://www.comexperu.org.pe/archivos%5Crevista%5CMarzo10%5CPortada_151.pdf

¹² Las frutas de Chile, las verduras de México y Centroamérica, las flores de Colombia y Ecuador, son los más destacados (Shimizu 2012, pp. 365).

Si hablamos de gran agro-exportación (sea venta de productos primarios o transformados), Ginocchio nos recuerda que esta inversión y actividad se ha venido concentrando en la Costa, antes que en la Sierra o en la Selva. En la Sierra destaca la Palta de Huanta, la Alcachofa de Huancayo¹³, la Cochinilla en Arequipa y la Quinua en Puno, mientras que en la Selva –y específicamente en la ceja de selva o selva alta– resalta el café¹⁴, aunque en todos estos casos la magnitud de su exportación es menor. Solo en los últimos años, la selva baja viene siendo atractivo para la gran agricultura de palma aceitera por parte la Empresa Las Palmas del Grupo Romero. Al igual que la gran agro exportación de frutas y hortalizas, el interés por cultivar la Palma Aceitera proviene de la alza súbita de su precio internacional (lo cual hace de ella un producto muy rentable)¹⁵. Ahora bien, ¿Por qué invertir en el Perú y, en especial, la selva? Dammert (2013) nos argumenta que, por características biofísicas (la palma aceitera solo crece en zonas tropicales), la Amazonía resulta un lugar ideal para el cultivo de la Palma Aceitera.

Pero detengámonos en la región que más ha crecido su exportación agrícola no tradicional y en gran agroindustria: ¿Qué tiene de atractivo la Costa? Ginocchio nos explica que además de su mayor cercanía a los puertos, la costa peruana sirve como una suerte de ‘invernadero natural’ privilegiado para la producción de hortalizas y frutales de creciente demanda internacional. Mejor aún, en la temporada del año en que hay escasez de ciertas hortalizas y frutales a nivel mundial, “*hay un país que se llama Perú que tiene el producto. ¿Por qué? Porque como controlamos el agua, gobernamos su agua para que podamos cosecharla en el mes que queremos*” (Entrevista a Luis Ginocchio)¹⁶. En este punto, el entrevistado está hablando no de cualquier lugar de la Costa, sino de aquellos valles costeros que se alimentan de ríos provenientes de la Sierra y que tienen cierto nivel de afluencia durante todo el año. Allí destacan aquellos que han sido fruto de grandes proyectos de irrigación incentivados por el Estado (proyecto Chavimochic en La Libertad u Olmos en Lambayeque) y de zonas que poseen agua subterránea de calidad (acuíferos subterráneos) como el caso de Ica y Piura. En términos de productos,

¹³ Según Valcárcel (2007, pp. 456, 468)), los corazones de la alcachofa de esta región suelen ser preferidos en el mercado de alta cocina, por ser más compactos y de mejor turgencia (gracias a las particulares condiciones del clima, la tierra y el agua). Este emprendimiento viene siendo impulsado por pequeños productores que tuvieron apoyo de una ONG en término de capacitación y de la CSE (Centro de Servicios Económicos de Huancayo del Proyecto de Reducción y Alivio a la Pobreza) para lograr alianzas con el sector empresarial de grandes capitales que acopian la alcachofa, la empaican y la exportan. Sobre este caso, haremos mayor referencia más adelante.

¹⁴ Entre las exportaciones tradicionales de origen agrario, destaca el café sin tostar y sin descafeinar, representando el 91% del valor total de estas exportaciones para el año 2010. Detallaremos más sobre este producto en la sección de pequeños productores, pues precisamente la mayor parte de la producción de café ocurre por este tipo de productores.

¹⁵ Como explica Juan Luis Dammert (2013): “... en junio de 2003 el precio era de US\$390 por tonelada métrica,... [luego] el precio alcanzó un pico de US\$1,250 en febrero de 2011”. El mismo autor explica que los pronósticos indican un mantenimiento de esta tendencia de alza del precio, en tanto existe una creciente demanda de aceite de palma para el mercado de alimentos y por la aparición del mercado de biodiesel. Todo esto, en medio de un contexto en el cual se están encontrando límites en la disponibilidad de tierras en el sudeste asiático (Dammert 2013 pp. 4).

¹⁶ Esto se aplica para los productos agrícolas frescos, ya que pueden cosecharse precisamente en las temporadas que escasean en el hemisferio norte (de modo que el precio es alto y atractivo para inversiones en América del Sur). Las conservas, en cambio, pueden tener un stock de venta durante todo el año, ya que no exigen una venta inmediata post-cosecha.

destacan el espárrago, la alcachofa, la palta, la uva de mesa, los pimientos y el mango (este en menor medida).

El manejo de agua durante todo el año no solo permite cosechar en ciertas épocas de buenos precios internacionales, también permite un manejo más flexible durante todo el proceso de maduración de los cultivos. De este modo, se tiene la posibilidad de decidir cuándo dejar de regar la planta, lo cual genera que floree o madure más rápido de lo normal (en agronomía se llama 'estresar' a la planta, en tanto reacciona al estrés hídrico –la falta de acceso a agua– madurando más rápido de lo normal). De este modo, estos valles costeros resultan ideales para cultivos de exportación con alto nivel de calidad y de allí que se sitúen como las grandes zonas de inversión para la agro exportación.

Ahora bien, se podrá advertir desde el comienzo que gran agro-exportación no es lo mismo que gran agroindustria de exportación. Sin embargo, el vínculo se vuelve notorio cuando buena parte de nuestros entrevistados confirmaban que en el Perú se ha desarrollado mayormente un tipo de gran empresa agroindustrial que produce, transforma y exporta. A diferencia de otros países en donde la agroindustria exportadora compra sus productos a los agricultores (desarrollando una relación de múltiples proveedores con algunas empresas transformadoras y de exportación), en el Perú sucede que:

“... los negocios de agroexportadores grandes decidieron integrarse al agro. En otros países la agroindustria exportadora compra sus productos a los agricultores. Hacen lo que se llama desarrollo de proveedores. Acá no, la mayoría de negocios agroexportadores tiene otro esquema. Produce y exporta, las dos cosas. Gana en la producción y gana en el comercio” (Entrevista a Luis Ginocchio)

Esto implica que los grandes agroexportadores son, en su mayoría, propietarios de tierras y de plantas de acopio, empaquetamiento y/o transformación. Esto les permite un manejo más flexible de qué productos cultivar según la demanda y precios internacionales: si no rinde con cítricos, cultivo con hortalizas (esto varía según el tipo de producto: si es un cultivo permanente, el recambio demorará más). Pero, de modo más relevante, el gran inversor se preocupa por asegurar su mercado garantizando la calidad de su producto (cuyos mercados más exigentes vienen requiriendo procesos sanitarios desde el cultivo), por lo que ven más rentable y manejable 'cultivar, cosechar, transformar y exportar' a través de técnicos especiales que dirigen el trabajo masivo. No estarían dispuestos a arriesgar que el productor pequeño haga uso de insecticidas que le quiten calidad al producto o, en último caso, piensan que resulta mucho más complicado y caro supervisar a múltiples pequeños productores que uno mismo encargarse del cultivo. Además, se 'ahorrarían' el trabajo de negociar precios con los pequeños productores y de sortear la dificultad de crear arreglos formales y compromisos leales con ellos, quienes podrían aprovechar la temporada de altos precios para venderle sus productos a otros acopiadores. De allí que no sorprenda el notable

crecimiento de complejos productivos agroexportadores alrededor de ciudades como Ica, Trujillo y Chiclayo (Gómez 2007, pp. 506-508)¹⁷.

A comparación de la costa como gran región atractiva de capitales de inversión, la selva baja aparece como poco atractiva debido a su alta fragilidad ecológica y las dificultades de transportarse en estas tierras. Según sentencia Ginocchio: *“En selva el problema es ambiental. En selva alta no tanto, en selva baja qué siembras. Eso es servicios ambientales, es conservación: rescate de carbono por ejemplo. La selva baja no es para hacer agricultura”*. No obstante, sabemos que existe un potencial en productos cítricos de alto contenido energético que aún no obtienen reconocimiento ni demanda internacional: por las cualidades nutricionales, productos como el Camu-Camu, Sacha Inchi u otros podrían ser la base expandir agricultura de exportación en la selva baja.

Luego, al igual que en el caso de la selva, la sierra tiene un problema de infraestructura de transporte que recobra mayor importancia por su lejanía a los puertos. Sin embargo, en ciertos valles comienzan a abrirse paso, debido a condiciones climáticas particulares, la agro exportación de alcachofa, de menestras, de los llamados *berrys* (como el aguaymanto o los arándanos), aunque en conjunto todavía no logran mayor relevancia en el total de exportaciones (tener en cuenta que la alcachofa también se siembra en la costa, así como algunos *berrys*).

De los productos exportados por grande empresas podemos hacer la diferenciación entre aquellos que son en fresco y aquellos que son en conserva o procesados. Como se podrá haber advertido, en el país preponderan los productos agrícolas de exportación del primer tipo, en especial hortalizas y frutas (para el caso de Piura, esta afirmación es rotunda si seguimos lo documentado por Alvarado 2013). Mientras que estos requieren mínimos procesos de transformación, como la simple selección, empaquetamiento/envase y presentación como producto de alta calidad, los productos de conserva y procesados requieren mayores niveles de transformación industrial.

Como señalaron algunos de nuestros entrevistados para el caso de Piura (Mario Arellano y Arturo Arbulú), los grandes empresarios que producen y exportan (y que han venido instalándose en los últimos años) habrían decidido instalar sus plantas de empaquetamiento cerca a los cultivos (sea para el caso de frutas u hortalizas)¹⁸. Suelen ser grandes establecimientos que se ubican cercanos a las carreteras asfaltadas (se abastecen de mano de obra local, de los pueblos cercanos a la planta). Otro grupo menor de grandes empresarios habría decidido instalar sus plantas de empaquetamiento en centros urbanos, como Piura y Sullana, en tanto estos tienen la función de acopiar (no producir) los productos agrícolas de diferentes valles, para luego empaquetar y exportar. Por ejemplo, Sullana serviría como lugar céntrico para el acopio de mango producido en el valle de San Lorenzo y de otros valles; Piura serviría de lugar céntrico

¹⁷ Un atractivo especial de los valles costeros de Ica y Piura es que poseen acuíferos subterráneos voluminosos. Sin embargo, debido a la excesiva explotación que estaría sufriendo el acuífero de Ica, se estaría dando una ‘migración de capitales’ hacia Piura (Oré 2012, pp. 150).

¹⁸ Según Arturo Arbulú, para el caso de la fruta habría otro factor a tomar en cuenta: *“Ahora, los que procesan fruta fresca, quieren ponerlo [su planta de empaquetamiento] más cerca de su materia prima. Porque la materia prima, si se maltrata, al transportarlos, por ejemplo el mango, tiene que ponerlo casi al pie de la planta, porque el producto no resiste la manipulación”* (Entrevista a Arturo Arbulú).

para el acopio de menestras y ajíes producidos tanto el valle del Chira como en el valle del Alto y Bajo Piura (Arturo Arbulú). Estas se instalan, o en la zona industrial de Piura o a la salidas de la ciudad en las carreteras interprovinciales (por ejemplo, de Sullana a Tambogrande, o de Piura a Sullana).

La Libertad y Lambayeque también se sitúan como un polo atractivo para la gran empresa agroindustrial. Son notables las locaciones de múltiples empresas agroindustriales a las afueras de Trujillo y Chiclayo, las capitales de ambos departamentos respectivamente. En particular destacó en las últimas dos décadas el crecimiento de inversiones alrededor del espárrago en conserva (Shimizu 2007, pp. 665). Este autor atribuye esta localización por: **1)** El clima, en tanto la variación de la temperatura es escasa y el clima es cálido todo el año, con poca lluvia (se pueden cultivar espárragos todo el año y se pueden cosechar hasta dos veces al año, sin que la lluvia perjudique las labores de la cosecha); **2)** La existencia de infraestructura de servicios agrícolas de maquinarias e insumos, debido a que la costa norte (con sus ríos principales), es una de las zonas agrícolas comerciales más importantes del país para cultivos tales como la caña de azúcar y el maíz; **3)** la existencia de bases industriales, en tanto Trujillo es la tercera ciudad más importante del país que cuenta con industrias relacionadas con la agricultura y la pesquería (ya existían procesadores de atún en conserva, cuya tecnología fue aplicada para el nuevo producto: espárragos en conserva); **4)** el fácil acceso a los puertos principales a través de la carretera Panamericana ayudó a la industria para la exportación.

Sin embargo, para el caso de La Libertad al igual que para otros departamentos como Arequipa, Lambayeque y Piura, toman súbita importancia los grandes proyectos estatales de irrigación como Chavimochic, Olmos, Majes-Siguas y Chira. Estos son, sin duda alguna, los movilizados de la gran agro exportación y de la transformación simple en las últimas dos décadas en nuestro país y que repercuten en una significativa reconcentración de la tierra.

La expansión en la costa sur (Ica)¹⁹ tendría una data más larga, desde fines de los años 80s. En estos años se inició la agro exportación de espárragos verdes (frescos) por obra de una asociación de medianos agricultores. Recién a fines de los 90s, cuando la demanda del espárrago fresco comenzó a subir, empresas con buen capital de otros sectores (manufactura, pesquería y minas) empezaron a comprar terrenos en la costa sur e invirtieron en este cultivo rentable (Shimizu 2012, pp. 368).

¹⁹ "Hoy en día el valle de Ica es el principal valle agroexportador del Perú, y concentra casi el treinta por ciento de la exportación de hortalizas y frutales... el producto estrella de este nuevo boom agroexportador desde hace una década es el espárrago fresco" (Oré 2012, pp. 155-156). A nivel nacional, Shimizu (2007) nos indica que la extensión de cultivos de espárragos creció rápidamente de 90 has. en 1987, a 1000 has. en 1991, y a 4 000 has. en 1994, y en el 2004 alcanzó el total de extensión de 18 000 has. (la mitad de las cuales se concentran en Ica).

Por entonces, también en las agroindustrias iqueñas aplicó el criterio de producir y exportar, por lo cual eligieron la estrategia de ir acumulando tierras a través de la compra de terrenos a los agricultores pequeños (Burneo 2011, pp. 16)²⁰.

En otro artículo, Shimizu (2007, pp. 666) explica que, a diferencia de la costa norte, la costa sur tiene el clima favorable para la producción de espárragos verdes por: **1)** La variación de la temperatura en la costa sur es mayor que en la costa norte, **2)** las cosechas se concentran en los meses de octubre a diciembre, cuando no se puede cosechar en EEUU (cuya temporada de cosecha es entre Abril y Agosto, mientras que en México es a partir de Enero), **3)** la intensidad de la iluminación solar es mayor en el sur, con lo cual el color de los espárragos verdes se desarrolla mejor. Sin embargo, un factor crucial y atractivo del Sur que Shimizu olvida mencionar es el acuífero subterráneo que posee Ica:

“...los usuarios de agua subterráneas están conformados por grandes agricultores iqueños, empresas nacionales e internacionales... los nuevos cultivos introducidos en el valle, en los años noventas, son regados exclusivamente con agua subterránea utilizada por los equipos de riego tecnificado... es este último usuario de agua subterránea [seis empresas] quien concentra la mayor cantidad de hectáreas cultivadas en el valle” (Oré 2012, pp. 153-154).

Este no es un dato menor, si tenemos en cuenta que el espárrago verde fresco demanda mayor cantidad de agua que otros productos (siete veces más que la uva), el agua subterránea es de mayor calidad que el agua superficial e, incluso, la extracción y consumo de esta agua estuvo exenta de tarifas.

2.2 Las asociaciones de pequeños agroexportadores

Alan Fairlie (2005, pp. 63) registra una proliferación de pequeñas empresas industriales exportadoras en la región Norte (La Libertad, Chiclayo y Piura), en donde destaca largamente el rubro agroindustrial. Sin embargo, el autor detalla muy poco sobre las características de estas empresas, qué tipo de transformación agroindustrial realizan y cómo lograron sostenerse, menos aún dónde instalan sus establecimientos de transformación. Lamentablemente, no existe literatura que pueda darnos respuestas detalladas a estas preguntas. Por el momento, nos limitaremos a mostrar dos casos que muestran cómo los cambios internacionales explicados anteriormente también fueron

²⁰ Estos últimos procesos de concentración de tierras y de ‘integración vertical’ de producción, transformación y exportación, solo pueden entenderse en el marco de la liberalización de tierras dadas por el gobierno de Fujimori en los 90s (así como la eliminación de límites a la extensión de tierras en propiedad privada). El Fenómeno del Niño en 1998, al causar grandes pérdidas a los pequeños y medianos productores agrícolas en Ica, obligó a que estos remataran sus tierras y entonces se asienten las nuevas y grandes empresas agroexportadores (Oré 2011 pp. 431-432): sería el inicio de la reconcentración de la tierra en Ica con grandes fundos *cuyas extensiones promedio varían entre los 1200 y 1500 has.*

aprovechados por los pequeños propietarios que tuvieron que asociarse para cumplir con las exigencias de este creciente mercado internacional.

El caso piurano, el más cercano que tuvimos, puede servir de ejemplo. El repunte o reconversión productiva del agro piurano en los últimos 30 años, en donde predominan los frutales (Revesz y Oliden 2012, p 11) y cuya tendencia se ha ido acentuando en la segunda mitad de los 90s, pudo engranarse con los nichos de mercado de productos frescos demandados a nivel internacional. Los pequeños agricultores comenzaron a inscribirse en cadenas de comercialización especiales que requieren certificación internacional y que exigen un nivel fuerte de asociatividad desde una perspectiva de mayor vinculación con el mercado global: conocidas como mercado *justo* o solidario, mercado ecológico u *orgánico* y mercado de *origen*. Para el caso piurano, en su sub-región costera destacan (Torres 2012, Revesz y Oliden 2012, Cabrejos 2011): **(1)** el *mango* que se expande tanto el Valle de Chira, de San Lorenzo y en el Alto y Medio Piura (posicionando al departamento de Piura como el primer productor nacional de mango copando un 66.8%); y **(2)** el banano orgánico que se está desarrollando paulatinamente en el Chira, en el Alto Piura, y en menor medida en el Bajo Piura. Mientras que en la Sierra, resaltan el café y la caña de azúcar.

Estas asociaciones cuentan con certificación orgánica y con buen acceso a los mercados financieros y tecnología. Como caso ejemplar tenemos a una de las asociaciones de mayor tiempo de existencia, la Asociación de Productores de Mango del Alto Piura (APROMALPI), *“integrada por 168 productores de mango orgánico que conducen una extensión de 517 has. en parcelas”* (Revesz y Oliden 2012: pp. 20, nota 38). Esta asociación logró instalar una planta de procesamiento para hacer pulpa de mango en un terreno que fue cedido por la municipalidad y que se ubica cercana a una carretera interprovincial. Además, para constituirse como tal, recibió el apoyo financiero y técnico de la cooperación internacional.

Arturo Arbulú y Gastón Cruz nos señalan que esta situación es algo típico en las asociaciones de pequeños agricultores. Como no tienen muchas posibilidades de invertir²¹ (no tienen grandes ganancias, además que estas suelen repartirse entre los individuos antes que constituir fondos comunes sustanciales para re-invertir), solo logran montar plantas de empaquetamiento o de transformación mínima gracias a apoyos de ONG internacionales, del gobierno regional o incluso de fondos de países extranjeros. En este perfil entrarían tanto los productores de banano, mango y algarrobina en la costa, como los de café, cacao y panela en la sierra piurana. En estos casos, salvo para la planta de elaboración de pulpa de mango (que va dirigido sobre todo al mercado nacional) y la producción de panela, la exportación de productos frescos requiere solo un mínimo proceso de empaquetamiento, cuyo valor agregado no se sitúa tanto en la transformación del producto, sino en los cuidados y técnicas aplicadas en el

²¹ Como puede advertirse, los pequeños productores tienen dificultades para implementar la alta tecnología que se requiere para la agroindustria, pues no cuentan con los recursos económicos – capitales y créditos– que las grandes empresas sí poseen o que cuentan con mayores facilidades de acceso. En otras palabras, las barreras de entrada a la agroindustria son muy altas para los pequeños productores, por lo cual ellos se autoexcluyen o son excluidos (Valcárcel, pp. 446). Esto se aplica para caso de los productores serranos de alcachofa que luego explicaremos.

mismo proceso de cultivo que hacen llegar al producto ‘fresco’ y de alta calidad (INCAGRO 2002, pp. 133).

En las zonas de selva alta o de la vertiente oriental de los andes (entre los 800 y 1900 msnm), destaca notablemente la producción de café²² como producto punta de exportación: “en el 2004 el café se ubicó en el séptimo lugar del ranking de exportaciones nacionales, precedido solo por productos mineros y la harina de pescado (Remy 2007 pp. 22). Es decir, era el producto agrícola exportado de mayor importancia a nivel nacional. Además, tiene la particularidad de ser producido mayormente por pequeños propietarios: de las 136 mil familias involucradas en el cultivo del café, solo el 1 % posee de 100 a 280 has., mientras que el 85% está compuesto por productores que poseen entre 0.5 y 5 has (Remy 2007 pp. 18), organizados alrededor de múltiples cooperativas y asociaciones. Podemos dividir en dos grandes rubros esta exportación: **(a)** el 80% dedicado a venderse como materia prima (‘café a secas’) para ser acopiados y transformados por las grandes empresas tostadoras situadas en los países destino de la exportación (los de mayor consumo de café, entre los cuales destaca EEUU), **(b)** 20% dedicado a exportarse como ‘café especiales’, nombrado así por contar con atributos especiales (como la calidad del producto medida en gusto –aroma, color o sabor– o en valores nutricionales-orgánicos) que les dan un precio más alto (Remy 2007 pp. 26).

Este producto exportado no implica procesos complejos de transformación agroindustrial como tostado o descafeinado. Usualmente es exportado bajo su forma primaria, empaquetado en sacos, para luego ser procesado en plantas instaladas en los países de exportación (entrevista a trabajadora de la Junta Nacional del Café)²³. Teniendo en cuenta que la mayoría de la exportación se realiza de forma directa vía asociaciones o cooperativas, cobran importancia el establecimiento de almacén de las mismas. Además de instalar estos centros de acopio por cooperativa, estas también pueden realizar procesos de lavado, despulpe y secado del café. Es así, que algunas cooperativas también instalan algunas plantas medianas para lo que se llama el ‘beneficio húmedo del café’. Otras cooperativas más exitosas han logrado, incluso, instalar una planta de procesamiento de café en seco en Lima, lo cual le permite exportar sus productos vía el puerto.

De esta forma, la gran magnitud de café producido logra tener proceso mínimos de secado semi-industrial a través de decenas de plantas medianas (salvo aquellos productores y cooperativas que no las tienen y aún utilizan procesos de secado más artesanal). ¿Es posible considerar esta actividad como agroindustrial? Probablemente no, y debemos considerar que la transformación (tostar y descafeinar) se hace en otros países por grandes empresas de acopio. Solo allí donde existen *mercados especiales*, parecen subsistir las asociaciones de pequeños propietarios. Sin embargo, queda aún

²² Esta producción se sitúa, por las necesidades particulares de un clima húmedo y tropical del café, en zonas de la selva alta o ‘ceja de selva’ de diferentes departamentos: *el 83% de la superficie cultivada corresponde a los departamentos de Junín, Cajamarca, Cusco, San Martín y Amazonas* (Remy 2007 pp. 18). Además, “una pequeña porción se produce en la Sierra de Piura (o más precisamente, en sus yungas occidentales)” (Remy 2007 pp. 13). Recuérdese que la Sierra Norteña es húmeda, a diferencia de la Sierra Central y del Sur que tienen un clima seco.

²³ Las plantas que sí procesarían el café, están dedicadas a abastecer el mercado nacional, siendo mayormente un café de baja calidad.

mucho por investigar sobre los pequeños y medianos empresarios que se dedican a exportar. ¿Es posible exportar productos agroindustriales siendo pequeño empresario?

2.3 Gran agroindustria para el mercado interno

Este rubro tampoco parece ser abundante y se concentraría en dos productos de alto consumo per cápita a nivel nacional: el azúcar y la leche. Para el caso del azúcar, resulta notable el repunte de su producción debido a los procesos de privatización de las cooperativas azucareras, los cuales implicaron la inversión en nueva tecnología y de entrada de nuevos técnicos que elevaran la productividad tanto en el campo como en la maquinaria de transformación. Este proceso se habría iniciado en 1996 y se habría localizado en Lambayeque y La Libertad principalmente. Hacia la actualidad el Grupo Gloria sería el gran propietario en La Libertad de los diferentes campos de cultivo e ingenios adyacentes a estos campos para la producción de azúcar; mientras que en Lambayeque se habrían dividido las grandes propiedades entre el Grupo Oviedo y el Grupo Huancarina (Burneo 2011, pp. 18)²⁴. En todos estos casos, no se habrían instalado nuevas plantas, sino que se habrían modernizado y/o ampliado. Estas se encuentran cerca de la capital regional: **a)** Cartavio queda en la zona norte, a 50 km de Trujillo; **b)** Casa Grande entre 70 a 80 km de distancia de Trujillo; **c)** y Laredo a tan solo unos 10 km de Trujillo (hacia la Sierra). Según nos comenta Joaquín Bustamante, básicamente esos 3 ejes manejan el mercado azucarero, pues representarían el 60% de la producción nacional de azúcar.

Para el caso de la leche destaca notablemente el grupo Gloria S.A. en el acopio concentrado de las principales cuencas lecheras en el país: Cajamarca y Arequipa. Con mucha menor presencia, se ubica la empresa Laive S.A. con presencia en Arequipa. Finalmente, también podemos hacer referencia a la empresa ALICORP S.A., en torno a la fabricación de productos derivados del trigo, aceites, harinas, etc.

2.4 Pequeña y mediana agroindustria peruana para el mercado interno

Este rubro no solo es el más numeroso, sino el más problemático de los cuatro debido a la multiplicidad de actividades que uno puede encontrar. Uno puede encontrar desde molinos de arroz de carácter local, plantas semi-artesanales de producción de chifles, establecimientos artesanales para el empaquetamiento de miel o algarrobina, plantas de transformación de derivados de lácteos, etc. Una explicación a esta situación es que el mercado nacional no tiene exigencias de alta calidad de los productos, tal como ocurre para el mercado internacional. De esta forma, los gastos en el propio cultivo y procesamiento son menores y, por tanto, más accesibles para empresas menores.

²⁴ Cabe señalar que con estas propiedades de cultivos e ingenios, las empresas tienen la posibilidad de diversificar sus productos, teniendo como opción el alcohol o bebidas alcohólicas, así como el bagazo que sirve como energía combustible que puede usarse para solventar los propios costos de uso del ingenio (reduciendo los costos totales de la producción e incluso generando ganancias por su venta como energía combustible a otras fábricas, como de papel o cartón, tal como vendría sucediendo según nos comentó Joaquín Bustamante).

Igualmente la información es limitada para este rubro, aun cuando su extensión e importancia en el empleo es mucho mayor que en el caso de la agroindustria de exportación. De la estadística revisada por Barrantes y Fiestas (2013), son los molinos de arroz y cereales (más asociados a mercados locales) quienes tienen un peso preponderante. Por ejemplo, si la dinamización económica en Piura viene jalada por grandes agroexportadoras que poseen 1 o 2 establecimientos agroindustriales, también es cierto que el mayor crecimiento en número de establecimientos agroindustriales se debe mayormente a molinos de arroz que hacen referencia más a pequeñas o medianas empresas (Alvarado (2013, pp. 253): entre 1985 y el 2012 los molinos de arroz habrían crecido de 35 a 100.

Concentrados en el distrito Guadalupe (Pacasmayo – La Libertad), los molinos de arroz abundan en este distrito costero que destacó en el estudio de Barrantes y Fiestas (2013) por su crecimiento agroindustrial. El distrito selvático de Tocache (Tocache – San Martín) también destacó en este estudio por su crecimiento agroindustrial que en su gran mayoría está compuesto por molinos de arroz. En ambos distritos existe una amplia producción de arroz, cultivo que prolifera tanto en los valles de la costa como en la selva, debido a los altos requerimientos de agua de este cultivo y de climas cálidos que lo alejan de la Sierra.

A nivel nacional, las áreas de arroz habrían crecido en el Perú de 210 mil has a 353 mil has. aproximadamente entre 1996 y 2005 (Guerra García (2006 pp. 389). Es más, la producción se habría más que duplicado, pasando de 1,2 a 2,5 millones de toneladas (desplazando al arroz importado). Un factor importante que ayudaría a comprender la expansión de estos molinos de arroz, sería que:

“Después de 46 años de monopolio estatal del comercio del arroz (1943-1989), se pasó a un comercio libre, con intervención de nuevos agentes (molineros, comerciantes y transportistas, entre otros) que ingresaron a competir al mercado con variaciones en temas de calidad, precios y empaques” (Guerra García 2006 pp. 389).

Pero la desregulación extrema ante un Estado débil como el peruano, también abre las puertas para el enraizamiento de la informalidad. De allí que, aun cuando el arroz tiene un trato especial impositivo, aun se utilizan estrategias para evitar el pago de impuesto general a las ventas (IGV) en el comercio de arroz.

Igualmente, en ausencia de la intervención estatal, también proliferan relaciones profundamente asimétricas entre productores agrícolas y los empresarios de molinos de arroz. Por ejemplo, otros valles arroceros son Chancay-Lambayeque y Jequetepeque, en donde *“más del 80% de la tierra regada en el sistema Jequetepeque y cerca de un tercio de la tierra regada en Chancay-Lambayeque es cultivado por pequeños agricultores de arroz”* (Vos 2006, pp. 84). En estos valles, Jeroen Vos afirma que los nuevos actores clave serían los llamados ‘molineros’: empresarios y piladores-comerciantes locales que compran arroz a los pequeños agricultores para pelarlo, pulirlo, almacenarlo y venderlo en las ciudades principales del Perú (Vos 2006, pp. 83).

Su rol estratégico está asociado a que estos no solo vienen adquiriendo tierras convirtiéndose en grandes propietarios y productores de arroz, sino que también: 1) son el eje intermediario para la venta del arroz a las grandes urbes, y 2) habilitan con crédito a los productores, generando relaciones asimétricas de comercialización. Estos empresarios suelen ser antiguos comerciantes de arroz, así como ingenieros o catedráticos de la universidad agrícola regional (Vos 2006, pp. 91). En el valle de Chancay-Lambayeque habría alrededor de veinte molinos grandes, mientras que en Jequetepeque habría solo cuatro; situándose estos “...a lo largo de los principales caminos de acceso a Chiclayo, Ferreñafe y Chepén” (Vos 2006, pp. 83).

Otros rubros de expansión agroindustrial de pequeños y medianos empresarios serían los productos de derivados lácteos (como manjar, yogurt, queso) en la Sierra, en el especial en Puno, Cajamarca y Arequipa. Estos se situarían en los centros urbanos cercanos a los productores de leche, mientras que el acopio y elaboración de leche en lata sería dedicación exclusiva de grandes empresas como Gloria S.A. (en menor medida LAIVE S.A.) que manejan este sector bajo un casi monopsonio y monopolio regional y nacional.

Por último, y a modo de ejemplo, un grupo importante de empresas agroindustriales en Piura son aquellas dedicadas a la producción de chifles. Tal como nos explican Arturo Arbulú y Gastón Cruz, existen contadas empresas medianas que realizan esta labor y tienen múltiples puntos de venta en la ciudad de Piura. Pero nos explican que sus procesos son bastantes simples: se realice un cortado manual del plátano y tiene grandes freidoras para la elaboración de chifles. Además, existe una proliferación de microempresas que elaboran chifles mediante ‘microplantas’ artesanales, en donde realizan todo de forma manual y en menor cantidad. Al igual que para el caso de las pequeñas empresas de transformación de productos lácteos, estos microempresarios no tienen muchas opciones para elegir dónde ubicar su establecimiento agroindustrial, pues no cuentan con el gran capacidad de inversión o capital. De tal modo, suelen instalarse su ‘espacio de transformación’ en la propiedad o terreno que heredaron o que por otras vías obtuvieron y utilizan para múltiples usos.

2.5 Síntesis

Luego de este largo recorrido por múltiples unidades empresariales (diversidad de productos, formas de producción y de orientación mercantil), cómo podemos responder a nuestra pregunta inicial: ¿Cuáles son los atractivos principales de un lugar para que los empresarios decida instalar allí establecimientos agroindustriales? Daremos una respuesta tentativa según cada segmento diferenciado. Si elegimos comenzar en el orden que hemos expuesto, debemos hacer una diferencia entre grandes empresas de exportación que producen y exportan, de aquellas que acopian y exportan.

Comenzaremos con este primer subgrupo. Las inversiones de grandes empresas de exportación (que suele involucrar procesos mínimos de empaquetamiento o en menor medida de transformación del producto -pues la mayoría son productos frescos, antes que conservas) y que se han venido instalando en las últimas dos décadas, han aprovechado efectivamente las ventajas comparativas naturales, localizando sus

cultivos en las nuevas zonas de cultivo de irrigación (Chavimochic, La Libertad, Olmos - Lambayeque, etc.) o aquellas que cuentan con acuíferos subterráneos (Ica y ahora Piura más recientemente). Usualmente, estas nuevas expansiones de cultivos, instalaban sus plantas anexadas a los campos de cultivos. Y en general, se entiende que estos campos de cultivos se encuentran cercanos a carreteras interprovinciales, buscando su salida a los puertos más cercanos. Las empresas de Piura optan por exportar sus productos vía el Puerto de Paita (en particular las que se ubican en Sullana), mientras que las de La Libertad, aunque cuenta con un puerto cercano como el de Salaverry, exportan vía el Puerto del Callao debido a las limitaciones de aquel puerto: baja frecuencia de barcos debido al fuerte oleaje y a la baja profundidad de las aguas.

Hecho este recuento, puede comprenderse que, en términos generales, el criterio más importante para localizar la inversión es 'la ventaba comparativa natural' de cada zona, a la cual habría que añadir las ventajas comparativas creadas por el Estado peruano mediante los grandes proyectos de irrigación. De esta manera, ubicar la tierra y clima desde la cual cultivar un producto que tenga alta cotización a nivel internacional y me garantice acceso a un mercado rentable, será el criterio principal. Mejor aún si se encuentra más cercano a los puertos de exportación, lo cual permite reducir los altos costos de transporte. Caso aparte es la Palma Aceitera en la Selva, cuyos precios notablemente altos permiten cubrir altos costos de traslado.

Caso distinto es el de las grandes empresas que 'acopian' su materia prima de productores de distintos pueblos-valles, y que por tanto eligen como lugar céntrico situarse en la capital regional -Caso Piura, o en Trujillo-, situándose en la zona industrial de esta ciudad y/o a las afueras de la misma, en las carreteras interdepartamentales. Por supuesto, el peso numérico y económico de estos casos, es menor. Para el caso de gran agroindustria orientada al mercado interno, esta no se ha expandido, sino que se ha modernizado en el mismo lugar que se encontraba anteriormente la capacidad en los ingenios azucareros de la ex-cooperativas.

¿Qué podríamos decir de las pequeñas y medianas empresas orientadas al mercado interno? ¿Cómo localizan sus inversiones para establecer plantas de acopio y/o procesamiento agroindustrial? En este caso la variedad es tan amplia que es difícil dar una respuesta contundente. Inicialmente se puede decir que los microempresarios no tienen muchas posibilidades para escoger debido a sus limitaciones monetarias, por lo que su localización es difusa y depende de las peculiares oportunidades que tengan de ser propietario de un terreno que sirva como taller de transformación (incluso, puede destinar un área de su mismo lugar de residencia). Diferente sería el caso para aquellas que logran cierto nivel de acumulación, constituyéndose en pequeñas empresas. Estas pueden tener más posibilidad de situarse en lugares estratégicos según el criterio de reducir los costos de transacción, en especial del transporte. Por ejemplo, si se dedican a exportar sus productos, se situarán cercanamente a las carreteras que dirigen hacia los puertos cercanos, o si venden a mercados regionales, los situarán cercanamente a las carreteras que llevan a las ciudades principales en donde venden mayormente sus productos. No obstante, este mundo complejo de la pequeña empresa y, luego, de la mediana empresa es todavía una incógnita por la escasa bibliografía sobre las mismas en su condición de agroindustriales.

Luego de esta mirada panorámica, con limitada información y poco nivel de detalle, nos abocaremos a tomar dos casos locales de crecimiento agroindustrial, intentando centrarnos en la segunda pregunta: ¿Cuáles son sus efectos en la dinamización económica del lugar y en la reducción de la pobreza?

3. Agroindustria de exportación en Virú

Al igual que para el Distrito Cerro Colorado, en Virú realizamos un estudio cualitativo de carácter exploratorio que involucró entrevistas semi-estructuradas a actores que formaban parte de la empresa agroindustrial y de aquellos que tenían un conocimiento más general de la zona de estudio.

Contamos con un periodo de ocho días en el cual nos fue vital el contacto con la ONG CEDEPAS – Norte, cuyos profesionales fueron muy generosos en brindarnos información general y estratégica para acercarnos a Virú. Por las limitaciones del tiempo y siendo conscientes de que se trataba de un trabajo de campo exploratorio, nos enfocamos, primero, en conversar con algunos funcionarios municipales y recabar la información disponible sobre el distrito por parte del municipio o de cualquier otra organización relevante para la zona. En segundo lugar, buscamos contactarnos con funcionarios de las empresas agroindustriales, tarea que fue en muchos casos obstruida por el difícil acceso y disponibilidad para ser entrevistados por parte de estos funcionarios bien remunerados y posicionados. En tercer lugar, conversamos con trabajadores de las empresas agroindustriales del distrito.

De este modo, logramos entrevistar al gerente de desarrollo económico del municipio provincial de Virú, a dos funcionarios de la municipalidad que habían escrito libros sobre Virú y que eran reconocidos por este motivo como ‘conocedores’ de los cambios en Virú, a dos jefes de recursos humanos de empresas que tenían campos y/o planta en Virú (las empresas T.A.L. S.A. y DAMPER), a una funcionaria de la Asociación de Agricultores Agroexportadores Propietarios de Terrenos de Chavimochic (APTCH, que cumple el rol de apoyo técnico y de representación política de las medianas y grandes empresas agroexportadoras que compraron terrenos al proyecto Chavimochic) y a ocho trabajadores de las empresas agroindustriales (ver la lista de entrevistados en el Anexo 2). En base a estas diferentes fuentes orales, escritas y a estadística elaboramos el presente capítulo. Sin embargo, antes de entrar en detalle sobre la dinamización agroindustrial, comenzaremos por explicar el contexto socio-económico de este distrito.

3.1 El contexto

El distrito de Virú es la capital de la provincia del mismo nombre, la cual se ubica al sur de la ciudad de Trujillo en el departamento de La Libertad (ver Imagen 1). La provincia es atravesada por la carretera asfaltada que conecta a Lima con el norte costero del Perú, pasando por Chimbote y por Virú para llegar a Trujillo (ver imagen 2).

Imagen 1: Departamento La Libertad y sus provincias



Fuente: <http://libertaddiversa.blogspot.com/2012/06/la-libertad.html>

Imagen 2: La Libertad y sus principales referencias



Fuente: Municipalidad Provincial de Virú (2006).

La provincia de Virú fue creada en 1995 y desde entonces contiene los distritos de Virú, Chao y Guadalupito (ver Imagen 3). En total, tiene una superficie de 3,313.28 Km² que equivale al 12.96% del territorio de la Región “La Libertad” (25,569.75 Km²), y su territorio es predominantemente costero (solo una fracción de mayor altura está

cercana a la Sierra, cuya región se le puede denominar 'ceja de Sierra')²⁵. Además, la provincia se alimenta de dos ríos principales: el Río Virú y el Río Chao. Si bien el primero tiene menor caudal que el segundo, ambos se secan en época de estiaje (época en la cual no llueve en la Sierra y que suele corresponder a los meses entre Mayo-Junio y Setiembre-Octubre). El río Santa, que marca el límite de la provincia hacia el Sur, toma gran importancia debido al desborde de sus aguas para irrigar decenas de miles hectáreas nuevas, implementado por el proyecto estatal Chavimochic (sobre este hablaremos con mayor profundidad luego). Por último, la provincia también cuenta con aguas subterráneas, que a su vez son extraídas y usadas por los agricultores mediante la construcción de pozos tubulares o a tajo abierto.

Imagen 3: Provincia de Virú y sus distritos



Fuente: http://www.perutoptours.com/index12vi_mapa_provincia_viru.html

Para el año 2007 (ver INEI 2009), la provincia de Virú contaba con casi 80 mil habitantes, los cuales se repartían el 62% (un poco más de 49 mil personas) en el distrito de Virú, 29.6% en el distrito de Chao (un poco más de 23 mil personas), y el 8.4% en el distrito de Guadalupe (6 mil 400 personas). Para ese mismo año (INEI 2007), si del total de la PEA en la provincia de Virú, el 52% se dedicaba a la agricultura, el 14% a industrias manufactureras, 7.5% al comercio al por menor, 4.6% al transporte y comunicaciones, y 4.4% en construcción; en el distrito de Virú la PEA se repartía principalmente en 52% en agricultura, 12% en industrias manufactureras, 7.5% en comercio al por menor, 5% en construcción y 4.8% en transporte y comunicaciones.

Ahora, si bien el distrito de Virú cuenta con una pequeña ciudad de referencia (capital provincial donde se sitúan las principales agencias estatales) esto no quiere decir que los pueblos que ocupan distintas partes del territorio sean insignificantes. Por ejemplo,

²⁵ Esta información es extraída de Municipalidad Provincial de Virú (2006).

en la Imagen 4 puede notarse la multiplicidad de centros poblados, entre los cuales destacan (con data de 2005) Víctor Raúl Haya de la Torre con 6 684 habitantes, Puente Virú con 6 055 habitantes, San José (del cual no existe información estadística) y California con 2 417 habitantes²⁶. Estos cuatro centros poblados se ubican al pie de la carretera panamericana norte y su población es la que principalmente trabaja en las grandes empresas agroexportadoras.

Imagen 4: Distrito Virú y sus principales pueblos



Fuente: Municipalidad Provincial de Virú (2006).

²⁶ La fuente de esta data también es Municipalidad Provincial de Virú (2006), en base a data de Noviembre de 2005. Como otros centros poblados importantes también están El Carmelo con 1801 habitantes, Buena Vista con 1620 habitantes, Campo Nuevo con 1 382 habitantes y Santa Elena con 1 364 habitantes.

Hecho este primer acercamiento a la zona de estudio, toca centrarnos en las características socio-económicas de esta zona y sus cambios en las dos últimas décadas.

3.2 Los condicionantes del cambio agroindustrial en las últimas dos décadas de Virú

El distrito y Provincia de Virú, el Departamento de La Libertad y sus zonas costeras han formado parte de un giro nacional notable en cuanto a la agro exportación no tradicional. Así, durante el periodo 1996-2006, la agro exportación no tradicional (liderada por legumbres, hortalizas y frutas) registró una tasa anual del crecimiento de 5%.

Ahora bien, este crecimiento no ha sido similar para las tres regionales que tiene el país, la Costa ha destacado no solo por su mayor cercanía a los puertos, sino porque esta funciona como una suerte de ‘invernadero natural’ privilegiado para la producción de hortalizas y frutales de creciente demanda internacional (sobre la explicación de estos cambios, ver el capítulo primero). Pero no hablamos de cualquier lugar de la Costa, sino de aquellos valles costeros que tienen cierto nivel de afluencia durante todo el año: en donde destacan aquellos que han sido fruto de grandes proyectos de irrigación incentivados por el Estado (proyecto Chavimochic en La Libertad u Olmos en Lambayeque) y/o, como el caso de Ica y Piura, de zonas que poseen agua subterránea de calidad (acuíferos subterráneos). Esta afluencia continua les permite controlar el agua y cosecharla en los meses en que precisamente sus precios internacionales son más altos (porque otros países no pueden abastecerlos en ciertos meses del año, al cual se le llama ‘ventana de oportunidad’).

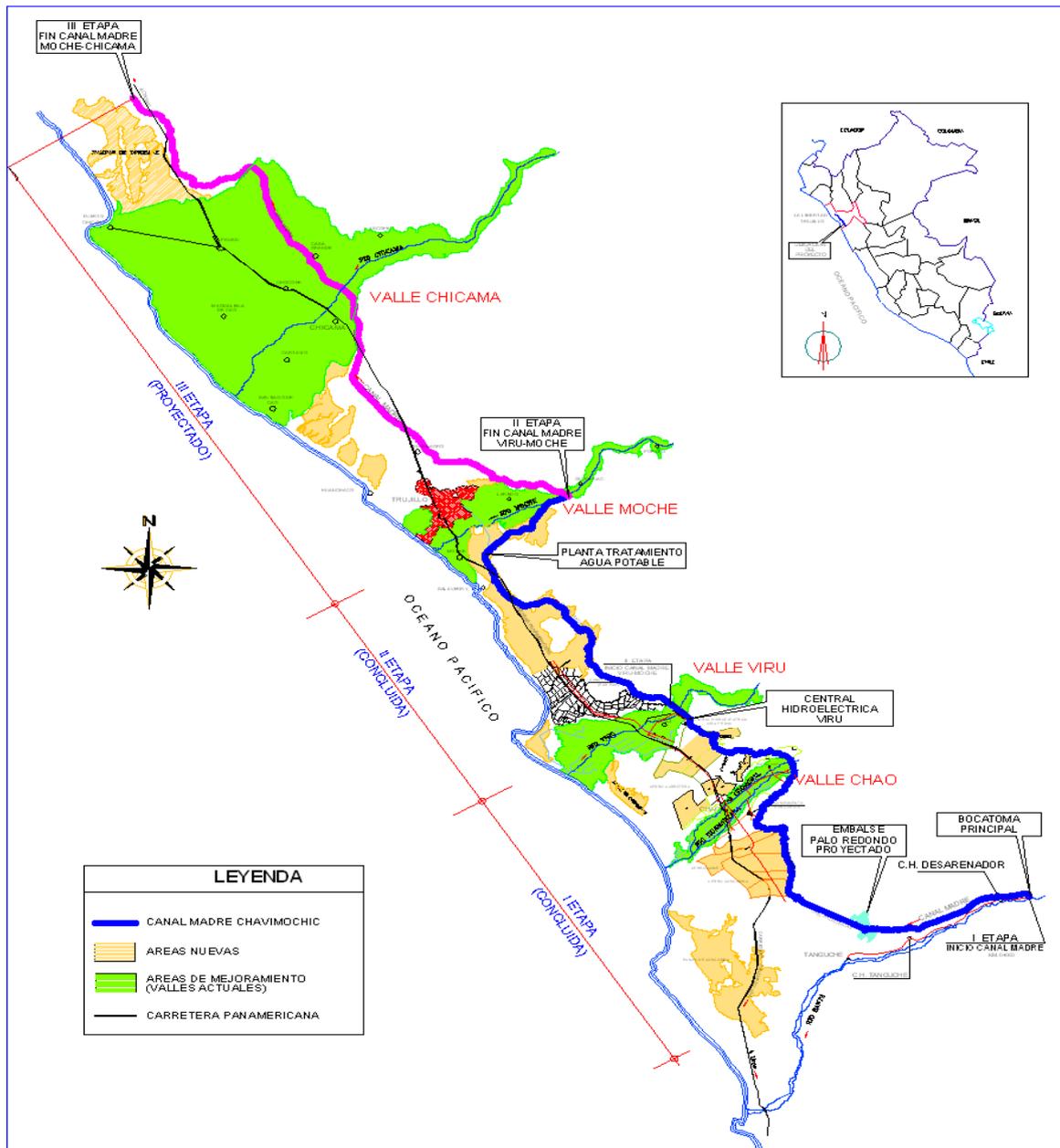
En cuanto a Virú como provincia, este se ha visto impactado directamente por el proyecto de irrigación Chavimochic que ha logrado incorporar más de 40 mil has. para la producción agrícola privada. De las casi 57 mil has. de tierras que disponía el Estado mediante este proyecto en los valles de Virú, Chao y Moche, un poco más de 42 mil has. se han transferido a empresas privadas mediante una serie de subastas públicas que comenzaron el 1994 y se cerraron hacia el 2008 (ver Gobierno Regional La Libertad 2012)²⁷. Actualmente, 20 mil has. se encontrarían en producción, dentro de las cuales destaca la Empresa CAMPO SOL S.A., Sociedad Agrícola Virú S.A., TAL S.A., DANPER TRUJILLO S.A.C. y EMPRESA AGROINDUSTRIAL LAREDO S.A.A. Además, el conjunto de más de 50 empresas que lograron obtener terrenos en esta zona formaron la Asociación de Agricultores Agroexportadores Propietarios de Terrenos de Chavimochic (APTCH), el cual funciona como brazo político de sus intereses, así como lugar para la investigación agronómica que pueda mejorar la producción y sostenibilidad de sus cultivos.

Del total de tierras incorporadas de estos valles (o mejor dicho, convertidas de eriazas a cultivables), el valle de Virú se habría más beneficiado que el de Chao y Santa: el primero incorporó más de 17 mil has, mientras que el Chao un poco menos de 10 mil has. y en

²⁷ El Proyecto contempla una etapa más en el valle de Chicama, al norte de Trujillo.

Santa un poco menos de 7 mil has. Para tener una idea gráfica de la magnitud de este proyecto, ver la Imagen 5.

Imagen 5: Impacto del Proyecto Chavimochic en la costa de La Libertad



Fuente: Mapa brindado por la asociación APTCH.

Tanto este proyecto de irrigación como el aumento en la demanda internacional de hortalizas y frutas ha permitido un amplio crecimiento y sostén de cultivos no tradicionales en La Libertad y más específicamente en la provincia de Virú. A nivel departamental, la exportación de productos no tradicionales en La Libertad aumentó de \$ 200, 5 millones en el 2005 a \$ 597,2 millones al 2012 (los cuales representan (Revista Visión Empresarial 2013). El principal producto de exportación sigue siendo el espárrago para conserva (\$ 105 millones), el espárrago fresco o refrigerado (\$ 68,4 millones), alimento para animales (\$ 79,5 millones), alcachofas preparadas (\$ 70,8 millones). Entre

las principales empresas de agro exportación para ese año resaltan DANPER TRUJILLO con un valor de exportación de \$ 107, 4 millones, Sociedad Agrícola Virú con \$ 96,3 millones y Campo Sol con \$ 63,8 millones.

A nivel de la Provincia de Virú, los cambios también son notables. Una forma de evidenciar estos cambios es a través de la ampliación de los cultivos. Para el caso de la cosecha de alcachofa, esta se amplió de 92 has. en la campaña 2000-2001 a 974 has. en la campaña 2009-2010, mientras que el espárrago lo hizo de 5 mil 221 has. a 9 mil 880 has. en el mismo periodo. El palto también tuvo un crecimiento considerable de 502 has. a 1 mil 992 has. entre ambas campañas, así como el ají piquillo que pasó de 10 has a 585 has. y la yuca de 177 has. a 422 has (Gobierno Regional La Libertad 2012). A su vez, la población de vacuno lechero habría aumentado de 1 133 unidades a 2 355 entre el 2000 y el 2010 solo en el distrito de Virú, en tanto que la producción de leche lo habría hecho de 3 111 toneladas a 8 398 toneladas en el mismo periodo. Otro crecimiento importante se dio en la producción avícola, la cual pasó de 2 mil unidades en el año 2000 a 4 mil al año 2010 solo en el distrito de Virú.

Ahora bien, hecho este corto pero necesario recorrido de la magnitud del proyecto Chavimochic, cabe precisar qué cambios ocurrieron en la zona de Virú a propósito de este proyecto. Para esto, debemos hacer una breve descripción de la dinámica económica del valle de Virú antes de la llegada de las empresas agroindustriales.

3.3 Cambio en empleo y dinamización económica en Virú a partir del crecimiento agroindustrial

El estudio de Caro (2000) nos ilustra que para el año 1994, el valle del Virú estaba compuesto básicamente por campesinos empresarios (73%). Estos son definidos como personas que:

“... poseen entre tres y diez hectáreas de tierras y entre cincuenta y cien cabezas animales. Contratan mano de obra y cuentan con ingresos para modernizar tecnológicamente sus parcelas. Están ubicados en las mejores tierras de cada valle y tienen ventajas de localización por su cercanía a mercados más dinámicos” (Caro 2000, pp. 122).

Además, estos ocuparían el 61% de las tierras del valle y tendrían como cultivo principal al espárrago (que en 1994 ocuparía el 39% del total de superficie cosechada del valle). Otro cultivo importante sería el maíz amarillo duro –utilizado también agroindustrialmente–, que ocupa 38% de las tierras y es un cultivo tradicional en el valle (Caro 2000, pp. 143). Cabe añadir que más del 60% de los productores emplean semillas mejoradas, fertilizantes y pesticidas; pero solo el 19% de los productores recibe asistencia técnica (brindada por el Estado en su mayoría) y menos del 21% de los productores ha gestionado créditos, lo cual se debería a sus bajos rendimientos (Caro 2000, pp. 145-148). Por último, su bajo nivel de organización va de la mano con que el 96% de productores comercializa en chacra, es decir, no vende directamente en mercados.

Ahora, alrededor de estas cifras generales, cabe hacer una diferencia dentro del valle del Virú (alrededor del Río Virú) por rendimientos entre la zona bajo riego del Proyecto Especial Chavimochic y la parte alta que riega con aguas de avenida de la sierra liberteña. En cuanto al sector agroindustrial, el mismo autor (Caro 2000, pp. 135-138) nos documenta que entre 1995 y 1998, a nivel nacional, habían 15 plantas procesadoras de espárrago, de las cuales 11 estaban en Ica y 3 en La Libertad (estas dedicadas más a la conserva de espárragos). Para 1998, estas 3 plantas empleaban en total a 1699 trabajadores, de los cuales 1063 eran permanentes y 636 eventuales (en donde el 80% era trabajo femenino).

¿Cómo cambió este panorama con la instalación del proyecto Chavimochic y la llegada de múltiples empresas agroindustrias de exportación? Para comenzar, quisiéramos graficar este incremento.

Viajar de la ciudad de Trujillo hacia Virú en un bus demora aproximadamente 1 hora. El camino es recto siguiendo la carretera panamericana en dirección a Chimbote, y luego de varios minutos uno puede comenzar a divisar grandes extensiones de terreno cultivados. Nuestro acompañante nos informa que hacia la derecha se ubican los cultivos de Green Perú, pero que luego de pasar 'el peaje' comenzarían los grandes cultivos de las grandes empresas agroindustriales. Efectivamente, a tan solo unos metros del peaje, se ubica a la derecha una gigante extensión de terreno de TAL S.A. y a la izquierda y englobando el primer centro poblado (Victor Raúl Haya de la Torre) se ubican los extensos terrenos de Sociedad Agrícola Virú S.A. Metros más adelante, nos confirman que la planta de procesamiento de esta misma empresa también se ubica hacia la izquierda. Casi inmediatamente aparece el segundo centro poblado (este de menor población) llamado "California" y más adelante encontraremos las grandes plantaciones de DANPER TRUJILLO S.A. hacia la derecha, mientras que a la izquierda inician una serie de fundos a propiedad de la empresa CAMPO SOL S.A. y que luego aparecerán por ambos lados.

Llegamos al tercer centro poblado 'Puente Virú', eje central del cual se parte unos 10 minutos adentro hacia la izquierda para llegar a la capital de Virú. No obstante, si no doblamos a la izquierda y seguimos recto nos encaminaremos hacia Chao, no sin antes llegar al último centro poblado de Virú (llamado San José) y sin dejar de visibilizar grandes campos que seguirán siendo propiedad de la empresa CAMPO SOL S.A. Nuestro acompañante nos advierte que la planta procesadora de esta empresa no se encuentra en Virú, sino en Chao. De este modo, la única gran empresa que tendría terrenos y planta de procesamiento en el distrito de Virú es Sociedad Agrícola Virú S.A (Green Perú también tiene una planta de procesamiento, pero más chica). Mientras que el resto de empresas, aunque poseen muchos terrenos de campo en Virú, ubicaron sus plantas de procesamiento fuera de Virú: TAL S.A. la ubicó en el distrito de Salaverry y DANPER TRUJILLO ubicó su planta de procesamiento casi a las afueras de la ciudad de Trujillo.

Ahora, ¿cuánto empleo ha brindado los nuevos campos de cultivo y las plantas de procesamiento en estos últimos 15 años (si tomamos como referencia mediados de los

90s e inicios de 2010s)? Dos experiencias cortas de las empresas TAL S.A. y DANPER Trujillo pueden ilustrarnos una parte de la respuesta.

A mediados de los 90s comienzan a operar las grandes empresas que compraron los terrenos de Chavimochic. Entre las primeras se ubica TAL S.A, cuyo actual gerente de recursos humanos nos informó que, en sus inicios, la empresa contrataba alrededor de 200 trabajadores todo el año para la producción de espárrago blanco en conserva. A fines de los 90s y con la incorporación del espárrago verde, el trabajo fue más irregular (pues este implicó picos de demanda de trabajo y meses donde la demanda de trabajo era mucho menor). Entre la producción de ambos espárragos (blanco y verde) y otros productos, habrían logrado emplear hasta 600 personas en el campo. Actualmente, tienen un total de 2500 has. para cultivo de espárragos con los cuales pueden dar empleo alrededor de 4 500 personas, según nos comenta el funcionario de TAL S.A. En cuanto a la planta de procesamiento, esta suele emplear a 450 personas y en momentos de pico de demanda puede llegar hasta emplear 600 trabajadores²⁸. Así, podríamos afirmar que a nivel de campo se tienen más de 4 mil nuevos empleos y en planta (agroindustrial) un total de 450 nuevos empleos.

Incluso, el gerente advierte que TAL S.A. ha visto rentable introducir y extender el cultivo de arándano²⁹, producto que demanda una mayor cantidad de trabajo que el espárrago u otras hortalizas. Según este gerente, si logran ampliar para los siguientes años el cultivo de arándano a 1000 has. podrían estar brindando empleo a aproximadamente 10 mil personas.

En el caso de DANPER Trujillo, el jefe de recursos humanos nos comenta que para mediados de los 90s la empresa daba empleo a 500 personas en Planta y mucho menos en terreno, ya que en ese entonces hacían una labor concentrada en el acopio y transformación del espárrago blanco, antes que en su cultivo. Esta planta se encontraba en Trujillo y posteriormente la ampliaron hasta tener cuatro plantas en un mismo local (3 plantas para conserva de espárrago blanco y alcachofa, y 1 de congelado), logrando dar empleo alrededor de 3 mil personas en épocas de alta demanda de trabajo y a 1 500 en épocas de baja demanda³⁰. Los trabajadores provienen principalmente de los distritos más pobres de la ciudad de Trujillo (El Porvenir, La Esperanza, Florencia de Mora y Alto Moche). Una planta de frescos (para procesar el espárrago verde de creciente rentabilidad y precio alto) se ubica en el distrito de Salaverry, la cual recién implementaron en el 2006. Esta planta logra emplear a 200 trabajadores y en momentos 'pico' de demanda logran ocupar a 500 personas. En el campo han logrado ser propietarios de más de 750 has. y dan empleo a alrededor de 1000 trabajadores (tomando en cuenta otros cientos de has. que alquilan a diferentes propietarios medianos).

²⁸ Uno de los factores a tomar en cuenta la menor empleabilidad de la planta de procesamiento es el uso de máquinas peladoras, clasificadoras y envasadoras que reemplazan mano de obra humana (quedando estas a labores más específicas).

²⁹ Nos afirma que, si bien existía la creencia que este producto solo rendía en la Sierra, habrían algunas variedades que sí se producen y rinden en la Costa.

³⁰ El funcionario nos precisa que no todo lo que producen en esta planta proviene de sus campos de cultivo: de hecho, solo la mitad proviene de sus propios campos de cultivo, mientras que el restante proviene de agricultores de Casma, Virú, Trujillo, Paiján, entre otros.

En cuanto a Sociedad Agrícola Virú S.A. y Campo Sol, sus plantas son casi igual de grandes que la planta de DANPER Trujillo. La primera daría empleo alrededor de 2000 personas, mientras que la segunda en sus momentos de alta demanda daría trabajo hasta más de 4000 personas en planta, y alrededor de la misma cantidad en campo.

En términos más amplios, en el 2006 el Gerente General de CAMPO SOL S.A. aseguraba que la agroindustria en La Libertad daba empleo a 25 mil personas de forma permanente, mientras que el actual Gerente de recursos humanos de TAL S.A. asegura que en el 2013 la agroindustria brinda alrededor de 45 mil empleos en todo el Valle Virú-Chao (entre agricultura y agroindustria de exportación dirigida por las grandes empresas beneficiadas y subsidiadas con el proyecto de irrigación Chavimochic).

La mayoría de trabajadores indicó que si bien el jornal es de 32 soles aproximadamente, el saldo efectivo que reciben es menor debido a los descuentos por seguro de salud, de pensión y CTS. De este modo y siguiendo sus propias declaraciones, un trabajador normal de campo y planta llega a recibir un total neto de 800 soles mensuales. En sus cálculos para cotejar en qué empresa pueden tener mejores beneficios, destacan a las empresas que por concepto de utilidades brindarían un beneficio anual significativo (por ejemplo, mencionan que el trabajador de la empresa Sociedad Agrícola Virú S.A. puede llegar a recibir por este beneficio 700 soles al año), mientras que otras empresas como CAMPO SOL no llegarían a brindar este beneficio³¹.

Además, no todos los cargos son iguales. Por ejemplo, en planta hay los cargos de clasificador, envasador, etiquetador, arreglador, etc. Pero quien tiene un rol crítico es el 'pelador'. Este rol es ocupado básicamente por mujeres y es quien más trabajo requiere. Por esta razón, suelen tener un régimen especial de trabajo de más de 8 horas. La empresa DANPER Trujillo opta por brindar 'bonos de productividad' para incentivar la mayor productividad de cada trabajador, pues es un área clave para que las demás áreas de planta avancen. De este modo, el cargo de 'pelador' puede obtener ingresos mucho mayores que el promedio de los trabajadores de base de la planta. En momentos 'pico' de demanda de este tipo de trabajo, puede llegar a obtener 1600 soles mensuales en esta empresa.

Otra diferencia importante respecto de los trabajadores se da entre aquellos 'estables' o permanentes y aquellos que son eventuales. Los primeros serían quienes tienen un contrato indeterminado con la empresa, es decir, no hay término a menos que decida renunciar o ser despedido por la empresa. Mientras que los segundos suelen tener contratos temporales de 3 meses, 6 meses o 1 año.

La creación de varios miles de nuevos empleos en campo y planta, originados a partir de la instalación y creciente operación de las grandes empresas agroexportadoras, no ha significado un crecimiento de empleo parejo en los múltiples centros poblados del

³¹ Si ese fuera el caso, queda abierta la pregunta sobre el motivo de esta diferencia, en donde puede que la empresa tenga menores utilidades para repartir (porque decide reinvertir lo máximo posible de sus ganancias) o porque simplemente decide no cumplir con el mandato legal de hacer efectivo el derecho laboral a recibir utilidades.

distrito (ver imagen 4 de la página 25). De hecho, los pueblos que han crecido notablemente son aquellos que se ubican cerca de la carretera panamericana norte, vía principal por la cual se llega o entra a los grandes fundos y plantas de estas empresas. Grandes buses se encargan de recoger múltiple personal por parte de las empresas, tanto a las afueras como al interior de las empresas.

Así, los centros poblados de Víctor Raúl Haya de la Torre, Puente Virú y San José en el distrito de Virú habrían crecido exponencialmente en los últimos 15 años. Los pobladores calculan que para la actualidad hay alrededor de 8 mil personas en cada uno de estos centros poblados, mientras que la capital de Virú habría perdido cierto peso demográfico por no crecer al mismo ritmo que estos centros poblados (ver Tabla 1 para dimensionar el crecimiento demográfico en la Provincia y distrito de Virú, y la tabla 2 para dimensionar la importancia poblacional de ciertos centros poblados del distrito de Virú para el año 2005). La mayoría de estos nuevos pobladores vinieron de la Sierra liberteña y de Cajamarca, tendencia que ya se identificaba a inicios de los 90s, como muestra Marañón (1994, pp. 229-230). Estos primeros migrantes lograron conseguir terreno mediante invasiones o transferencias de compra-venta, sin embargo, todavía hoy en día uno puede encontrar un grupo significativo de trabajadores que llegaron hace más de 8 años y que aún no han logrado conseguir terreno, por lo que siguen viviendo en cuartos alquilados de los centros poblados ubicados al pie de la carretera. Por otro lado, la composición demográfica de la zona urbana de Chao, ocupada mayormente por migrantes de la selva, muestra claramente que en los últimos años ha venido incrementando el número de migrantes selváticos.

Tabla 1: Crecimiento poblacional entre 1990 y 2012 en La Libertad, la provincia de Virú y sus distritos

Departamento, Provincia y Distrito	1990	1993	2000	2007	2010*	2012*
Dpto. LA LIBERTAD	1 238 609	1 308 295	1 519 967	1 682 213	1 746 913	1 791 659
Provincia VIRU	32 480	35 475	54 578	78 906	91 640	101 167
Virú	24 479	26 742	36 188	49 161	55 446	59 974
Chao	5 633	6 148	13 997	23 337	28 727	32 933
Guadalupito	2 368	2 585	4 393	6 408	7 467	8 260

*Proyecciones

Fuente: INEI 2007 e INEI 2009.

Elaboración Propia.

Tabla 2: Centros Poblados³² del Distrito de Virú con mayor importancia poblacional

Centro Poblado	Año 2005
Buena Vista	1 620
California	2 417
El Carmelo	1 801
Santa Elena	1 364
Víctor Raúl Haya de la Torre	6 684
Puente Virú	6 055
Campo Nuevo	1 382

Fuente: Municipalidad Provincial de Virú (2006).

Elaboración Propia.

Hecho este repaso general, conviene abordar directamente la siguiente pregunta: ¿Qué tipo de empleo brindan estas empresas y cómo se dinamiza la economía local a partir de este crecimiento agroindustrial? Un estudio exploratorio hecho entre el 2003 y 2005 indica, como dato referencial (en base a encuestas a 30 trabajadores), que la mayoría de las trabajadoras en las grandes empresas agroindustriales de La Libertad e Ica tenían ingresos mensuales menores a 600 soles (57% menor a 450 soles y 26% entre 451 y 600 soles).³³ Este mismo documento (Calisaya y Flores 2006, pp. 48-49) recoge reclamos de los trabajadores en Virú por el no reconocimiento de la remuneración por horas extras y día de descanso, así como por la discriminación de mujeres embarazadas y extendidas prácticas anti-sindicales, en especial por la empresa Sociedad Agrícola Virú S.A. que habría despedido de forma sistemática a los trabajadores que se registraron como parte del sindicato de esta empresa.

El ligero y corto trabajo de campo nos advierte que si bien los ingresos han mejorado significativamente (el jornal era de 16 soles entre el 2003 y 2005, y ahora llega alrededor de 32 soles), la capacidad adquisitiva no lo habría hecho en la misma medida. El grupo de trabajadores que encontramos en una reunión del Sindicato de CAMPO SOL S.A. nos explicaban las difíciles condiciones de vida y de ahorro que exigen estos ingresos ante los crecientes gastos en alimentación, educación y otros servicios.

³² Lamentablemente este informe no provee data para el caso de San José ni para la capital urbana de Virú.

³³ Para ejemplificar las grandes diferencias de valor de la moneda en inicios de los 90s y fines de esa misma década, basta señalar que, en 1992, el ingreso diario a los trabajadores agrícolas oscilaba entre 2,5 y 4 nuevos soles, mientras que el de los trabajadores industriales oscilaba entre 4 y 8,5 soles, (Marañón 1994, pp. 231). Asimismo, uno puede identificar una creciente subida del costo de vida a lo largo de la década de los 2000s.

Maltrato al interior de una empresa

Durante la entrevista, el dirigente mantenía un mismo de tono voz fuerte y expresaba un sentido pesimista y denunciante sobre la situación del trabajador de CAMPO SOL S.A., mientras yo lo escuchaba algo incrédulo, modulando que quizás este fuera un clásico discurso de presentación ante un externo, de modo que la exageración de los aspectos críticos resulta una estrategia para recibir un probable apoyo en sus demandas y, por tanto, en sus posibles ganancias. Para esto, volteaba a mirar a los demás participantes para notar algún gesto que pudiera alguna señal distinta. Llegó el momento en que decidí apagar la grabadora y entonces se dio por terminada la entrevista formal. Hubo un pequeño silencio antes de que intentara conversar con otro de los participantes, quienes se negaron a mantener una conversación conmigo sobre el tema e incluso uno de ellos insinuó que podría estar grabándolos todavía y advirtiéndome, sin decirlo (aunque luego me lo confirmaría), que podría ser un operario de la empresa. Pero luego de una conversación corta con el señor de mi costado (pero significativa porque intentaba medirme de dónde venía y cuál era mi interés), todo el tono de sospecha mutua cambió. Este señor que mantenía una cara seria y tensa, comenzó a hablar desesperadamente sin parar, afirmando mucho de lo que venía contando el dirigente.

El relato anterior nos adelantaba el nivel de desconfianza y vulnerabilidad de los trabajadores frente a la empresa en diferentes aspectos. El señor venía al local de sindicato para buscar respaldo, pues había tenido un altercado con el jefe de recursos humanos, quien lo había amenazado con despedirlo por haberle respondido con la voz alta. El trabajador de CAMPO SOL estaba realmente mortificado y muy preocupado por su seguridad laboral. Quizás los sueldos sean mejores (junto a sus beneficios), pero el trato del personal con los trabajadores en esta empresa no habría mejorado necesariamente:

“El personal de recursos humanos, no debería llamarse así, debería ser llamados ‘inhumanos’. Porque lo que a uno le duele, fastidia, es el maltrato, no porque sea profesional tiene el derecho a maltratarte. Está bien que uno no tenga educación, pero igual somos seres humanos. Porque ambos somos seres humanos, está bien que ya no haya terminado secundaria, pero no le da derecho”

Además, la reunión del sindicato trataba de denunciar diferentes mecanismos sutiles para infringir derechos laborales: presión y engaño para firmar cartas de renuncia y auto-culpabilidad cuando los jefes de recursos humanos buscaban despedir a un trabajador, ocultamiento de pruebas por parte de la empresa ante el caso de un trabajador que sufrió un accidente crítico en las locaciones de la planta agroindustrial con el objetivo de no pagar los gastos de salud, etc.

Un trabajador me advierte: *“El primero que viene a San José, Virú o Chao creo que los que tienen grandes casas son los que trabajan en la agroindustrias, pero no es así”*. Según me narra, existe una diferencia entre: **(1)** los trabajadores agroindustriales que vienen como migrantes de la sierra y de la selva; y **(2)** quienes poblaban antiguamente

los pueblos al pie de la carretera y que podrían haber acumulado riqueza mediante su migración y trabajo en el extranjero (de allí sería la casa de 4 pisos de un vecino que viajó a México por 2 años), o aquellos que comenzaron a ganar con la venta de sus terrenos (los excomuneros de San José tuvieron algunos ingresos importantes a través de la venta de sus terrenos para uso de viviendas a los nuevos migrantes de la Sierra que buscaban instalarse a vivir en el pueblo) y/o alquilando sus casas o habitaciones a nuevos migrantes que vinieron y todavía vienen a trabajar en las agroindustrias (usualmente entre 60 y 80 soles el mes).

Efectivamente, de los seis trabajadores de campo que entrevistamos, la mitad no habían logrado obtener un terreno propio para vivir, todavía vivían alquilando cuartos y vivían presionados por cubrir los gastos para mantener a su familia. Pero, incluso, aquellos que ya habían conseguido una vivienda, tenían un similar horizonte plano, en donde asumían que no podían lograr mejor empleo que el obtenido en las agroindustrias y depositando la esperanza del progreso en la trayectoria de sus hijos³⁴. Mientras tanto, su mejora económica ha venido por parte de la consolidación de ciertos sindicatos, Por ejemplo, el sindicato de CAMPO SOL se formó en el 2007 y luego de varias protestas (incluso una con fuertes grados de violencia), logró que se respeten las 8 horas, que se baje el peso de las tareas (por ejemplo, al cosechador se le exigía que saque 105 kilos por día y lograron bajar este tope a 85 kilos), e instalaron bonos en el trabajo de cosechadores para quienes superaban la tarea mínima (quien hacía de 85-100kilos le pagaban 0.23 por kilo, entre 100 y 140 le daban 0.27, y más de 140 sería 0.33).

Para el año 2013 uno de los sindicatos de CAMPO SOL formó un convenio colectivo con la empresa, logrando que se aumenten los jornales según el tiempo de servicio del trabajador: quien venía laborando entre 0-2 años aumentará en 0.50 céntimos, entre 2-4 años aumentará en S/. 0.70, entre 4-6 crecerá en S/. 0.90 y más de 6 años aumentará en S/. 1.10. Entre otros temas, se reconoció bonos según el 'buen comportamiento' del trabajador durante el año (entre S/. 50 y S/. 110 al año) una asignación a la familia por fallecimiento del trabajador (S/. 900) o al mismo trabajador por fallecimiento de un cónyuge suyo (S/. 700).

Sin embargo, esta no es la misma situación en todas las empresas. Por ejemplo, para el caso de TAL S.A. encontramos críticas al minoritario grupo sindical por parte de dos de sus trabajadores, quienes indicaban que ellos solo buscaban su propio beneficio y arreglos particulares con la empresa y no conocían de beneficios colectivos obtenidos por la vía sindical. La movilización política en este caso resulta menor, lo cual estaría vinculado a las diferentes estrategias de negociación de cada empresa.

³⁴ Otro tema que es un claro oscuro entre lo legal e ilegal es el referido al cumplimiento por parte de la empresa de pactar contratos indefinidos con los trabajadores que ya vienen trabajando 4 años o más. Sin duda alguna, estos contratos existen. Pero la duda queda abierta ante el caso de una las mujeres entrevistadas, quien evidencia que solo después de 8 años de trabajo se le informó que podría obtener un contrato indefinido. Además, muchos de los que trabajan bajo la modalidad de contratos eventuales tienen la dificultad de no recibir sueldos en todo el año, pues existe la modalidad de 'descanso temporal', con el cual el trabajador deja de laborar entre 1 y 3 meses en el año. En estos casos, el trabajador debe buscar llenar ese tiempo con trabajo en chacra de otros agricultores o en otras empresas, hasta que vuelva a trabajar en la empresa con quien firmó el contrato temporal.

Ahora, también hay que tomar en cuenta el conjunto de la familia. Si la unidad familiar está comandada por un hombre o madre soltera seguramente la perspectiva de 'mejora económica' sea gris como trabajador agroindustrial, en tanto 800 soles mensuales resulten limitados para sostener alimentación y educación familiar. No obstante, en los casos en que ambos miembros de la familia trabajen, podrían lograr un ingreso familiar de 1600 soles mensuales que podrían mejorar su perspectiva económica.

Más allá de las dudas que podamos tener respecto de cuán pobres son realmente los trabajadores agroindustriales, no deja de destacar que para el año 2007 (INEI 2007), el 57,6% de la población de la provincia de Virú estaba en condiciones de pobreza (aunque solo el 8.8% lo esté en condición de pobreza extrema) y que muy similares cifras lo sean para los 3 distritos que componen la provincia. Faltaría cotejar si esta situación ha cambiado hacia la actualidad, lo cual permitiría tener una visión más optimista de las consecuencias de este tipo de crecimiento agroindustrial. Particularmente, tendría que evaluarse cómo ha ido incrementando el pago diario en los últimos años, si es que aumentaron el número de contratados y su acceso a beneficios laborales, entre otros³⁵. Y en conjunto, revisar si es que el aumento salarial no ha venido de la mano con aumento en los costos de sobrevivencia.

No obstante, estos cambios tienen que modularse considerando que los residentes en Virú no solo trabajan en las empresas agroindustriales. Además del sector en comercio y servicios (que existen en toda urbe), existe un número importante de campesinos y muchos de ellos cuentan con recursos importantes que llevaron a que Caro (2000) califique al Valle de Virú como un poblado compuesto mayoritariamente de *campesinos empresarios*.

El proyecto Chavimochic ha tenido efectos disímiles para los dueños de estos terrenos³⁶. En general, los precios por el espárrago han bajado debido al aprovisionamiento propio de las grandes empresas que pueden presionar a la baja del precio de los agricultores argumentando su menor calidad. Luego, si bien los agricultores se han visto beneficiados porque ahora pueden hacer dos campañas por año (por la continuidad del agua),

³⁵ Conviene realizar la comparación con el centro poblado La Garita, ubicado en al sur del valle de Chíncha en el distrito El Carmen (Ica), el cual fue estudiado por Córdova y otros (2010). Los autores detallan, a través de la realización de una encuesta, que la mayoría de su población trabaja como obreros agrícolas de empresas de exportación. Los trabajadores suelen ganar, en promedio, 585 soles y el 48% de ellos no cuenta con contrato de trabajo. Por tanto, no recibe beneficios laborales como: i) seguro de salud, ii) plan de jubilación, iii) compensación por tiempo de servicios y iv) bonificaciones o gratificaciones. Además, sus pobladores no cuentan con un sindicato que puede representar sus intereses y negociar por mejoras laborales con la empresa. Esto abre una veta importante de investigación, en la medida que exige responder por qué en algunas zonas las condiciones laborales son mejores que en otras. En cuanto al salario ganado mensualmente, cabe recordar que el aumento del sueldo mínimo se realizó por el gobierno entrante de Ollanta Humala. Es decir, años después al trabajo realizado por Córdova y otros (2010).

³⁶ La revisión de uno de los padrones de la Junta de Usuarios de Agua sobre la declaración de intención de siembra en Virú para la campaña 2013-2014, nos muestra que cada centro poblado maneja diferentes promedios de hectáreas por persona. Por ejemplo, en un extremo se encuentra Huanchaco con 30 has. en promedio, El Carmelo con casi 10 has en promedio y 8 has San Idelfonso; mientras que en el otro extremo está Santa Clara y el Choloque con un poco menos de 3 has en promedio. Al mismo tiempo, habría que garantizar cuántas de tierras son rentables y usadas realmente.

también es cierto que la parte baja del Valle que ya contaba con un nivel de humedad alto en sus tierras, han visto reducidos sus rendimientos debido a que la napa freática habría aumentado al punto de, incluso, inundar sus terrenos. Asimismo, aunque los trabajos de drenaje han mejorado la situación, los cambios en la composición del agua no han recuperado los niveles de rendimiento de tierra por hectárea en el pasado.

Por su parte, los productores de la parte alta sí habrían logrado beneficios positivos. Por ejemplo, un agricultor mayor de esta zona que posee 3 has. (que la trabaja con sus hijos y también contrata personal para la cosecha y siembra) puede obtener más de 30 mil soles al año. ¿Cómo? De estas 3 has, puede dedicar 2 has a producir yuca (un producto que cada vez se amplía más en la zona y que puede llegar a tener un precio entre 0.60 céntimos y 1.20 soles el kilo) y lograr ingresos de 15 mil soles por ha. en el año (pues la yuca demora en crecer 9 meses).

Si las estadísticas pudieran mostrar data para la pequeña urbe de Virú que asume su rol de capital, podría evidenciarse una característica particular: el mayor desarrollo de actividades de comercio, servicios (financieros, de comunicación) y en especial de empleos públicos.

4. Agroindustria para el mercado interno en Cerro Colorado (Arequipa)

Para el caso de Cerro Colorado, el periodo de campo fue de 14 días, en el cual pudimos conversar primero con algunos funcionarios vinculados al sector agrícola y agroindustrial de Arequipa (jefe de Sierra Exportadora –Aníbal Vásquez–, jefe del área de comercialización de la Sub-Gerencia de Promoción Agraria del Gerencia Regional de Agricultura del Gobierno Regional de Arequipa – Mirko Avendaño–), trabajadores de organizaciones vinculadas a esta rama (Coordinadora del Sistema de Información de Sociedad Agrícola de la Sociedad Agrícola de Arequipa –Rosa Díaz del Olmo Muñoz–, Gerente de la Cámara de Comercio e Industria de Arequipa, Patricio Quintanilla), trabajadores de ONG que estuvieran vinculados a este sector (Presidente de la ONG Centro de Estudios para el Desarrollo Regional – CEDER Juan Rey Cataccora), algunos empresarios vinculados al sector (Carlos Lozada Gerente General de MC & M SA –cultivo de hortalizas y legumbres en Camaná e Ica– y Gerente General de TUSKA SA –cultivo de cereales en Santa Rita de Sigwas–, Mauricio Pérez Witch, Gerente General de LAIVE) y un funcionario del municipio distrital de Cerro Colorado y de la municipalidad distrital de Majes.

En segundo lugar, buscamos contactarnos con funcionarios de las empresas agroindustriales en Cerro Colorado, tarea que fue obstruida en algunos casos de las empresas más grandes dado el difícil acceso y disponibilidad de estos funcionarios bien remunerados y posicionados, mientras que en el caso de las pequeñas el acceso fue más fácil, aunque algunos de ellos tenían temor o reticencia a brindarnos tiempo debido a que, en sus propias palabras, pensaban que veníamos de la SUNAT o que la información se filtrara para otras empresas del rubro y que pudieran ‘robarles’ la idea. Entre los entrevistados, estuvieron: Peter Polland, Gerente de Empresa El Bosque; Álvaro Arenas, Gerente de Empresa Don Goyo; Christian Soria Gerente de PROCINSUR SRL; Ricardo Ramos Bernal, Gerente de la empresa Envasadora Majes; y un microempresario que

realiza servicio de molienda. Para revisar el listado completo de entrevistados, ver el Anexo 3.

4.1 El contexto

El distrito de Cerro Colorado es parte de la provincia de Arequipa, capital del departamento que lleva el mismo nombre y que se ubica al sur del departamento arequipeño colindando con el departamento de Moquegua (ver Imagen 6). En el 2007, el departamento de Arequipa tenía una población de 1 millón 152 mil habitantes (el octavo departamento más poblado del Perú), la cual se divide en 8 provincias y 109 distritos extendidos en una superficie total de 63,345.29 km².

Imagen 6: Departamento de Arequipa y sus provincias



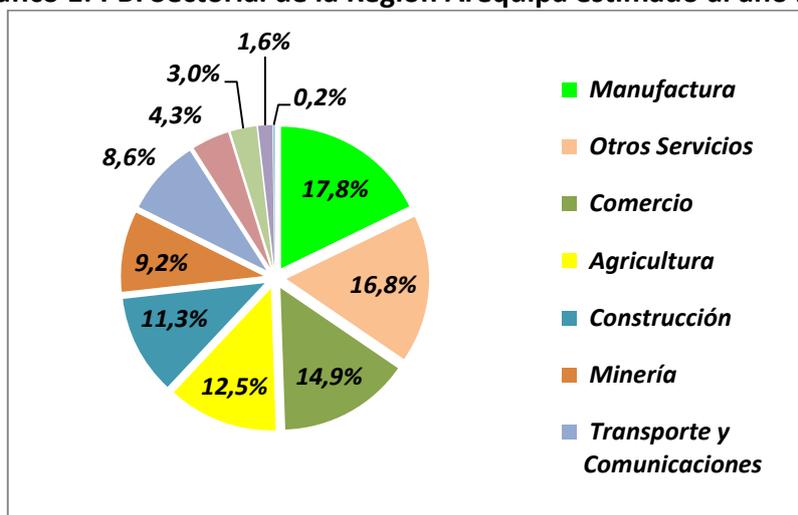
Fuente: <http://fotosdeculturas.blogspot.com/2011/10/mapa-politico-de-arequipa.html>

En general, la región tiene un Producto Bruto Interno de aproximadamente 12 341 millones de soles, cuya composición interna (ver Gráfico 1) está liderada por la manufactura (17.8%), seguida del comercio (14.9%), la agricultura (12.5) y la construcción (11.3%)³⁷. No es de extrañar que la región Arequipa, al mismo tiempo que se posiciona como la segunda región con mayor contribución al PBI (luego de Lima),

³⁷ Además, según Barrantes, Cuenca y Morel (2012, pp. 49), el dinamismo económico de la región de Arequipa proviene de la minería informal y formal (en las Provincias de Arequipa y Condesuyo); la agricultura tradicional y no tradicional, especialmente la de exportación (en las provincias de Castilla y Condesuyos); la actividad portuaria en Islay; el turismo en Caylloma; y el comercio e industrias, principalmente de alpaca y leche, situados en Arequipa (pero cuyos insumos-producto provienen de las zonas alto-andinas y de zonas de irrigación de la costa o de valles andinos cercanos a Arequipa, respectivamente. Por último, cabe señalar que en la región arequipeña: "los sectores que más han crecido entre 2001 y 2009... corresponden a la construcción (207%), minería (188%), pesca (81%) y los servicios gubernamentales (78%)" (Barrantes, Cuenca y Morel 2012, pp. 100).

también contenga coincidentemente a la segunda ciudad más poblada del país (después de Lima) con 757 mil habitantes (concentrando el 66% de toda la población departamental), seguida por Trujillo con 683 mil habitantes y por Chiclayo con 524 mil habitantes (Instituto Cuánto, pp. 102 y 204). Además, y este no es menor detalle, es la ciudad serrana más importante del Perú, ubicándose a una altitud de aproximadamente 2330 msnm.

Gráfico 1: PBI Sectorial de la Región Arequipa estimado al año 2012



Fuente: Cámara de Comercio e Industria de Arequipa – Departamento de Estudios Económicos

La ciudad de Arequipa se ubica en la provincia de Arequipa, la cual está compuesta por 29 distritos (extendidos en 10.430,12 km²) que podemos dividirlos entre ‘metropolitanos’ y ‘no metropolitanos’ (ver Imagen 7 en la siguiente página). Los primeros estarían vinculados a la extensión de la gran urbe Arequipa y los segundos corresponden a pueblos que no formarían parte de la continuidad de la ciudad de Arequipa. Entre estos últimos, destacan Vitor, La Joya y Santa Rita de Siguan, porque son valles e irrigaciones tradicionalmente dedicados a la producción para el mercado interno (sus áreas aptas para cultivo en limpio y permanente son de 1560 has, 3810 has y 2840 has respectivamente), y explican en buena parte el aumento de la producción vacuna (ver Municipalidad Distrital de Cerro Colorado 2010), pues mayormente se dedican a cultivos forrajeros (por ejemplo, la Joya dedica 68% de la superficie a la siembra de alfalfa y 14% a la siembra de otros forrajes).

De hecho, los tres principales cultivos vinculados a la agroindustria en la región Arequipa son la alfalfa, el maíz (chala) y el arroz (quienes en conjunto ocupan más del 50% del total de cultivos). La alfalfa ocupa 40 mil has. en toda Arequipa y el maíz (chala) más de 9 mil has., ambos vinculados a la alimentación del ganado lechero que se extiende no solo en la campiña arequipeña, sino también en irrigaciones de valles entre los 1000 y 2000 msnm en la Provincia de Castilla y Arequipa. Según cálculos de Lozada (2006) existirían alrededor de 24,000 ganaderos lecheros que venden principalmente a Gloria y Laive. Por su parte, el arroz ocuparía más de 19 mil has. y se concentraría en la costa arequipeña, especialmente en Camaná, exportándose buena parte a Lima y el restante a abastecer los mercados de las ciudades de la macro-región como Juliaca, Puno y Cusco.

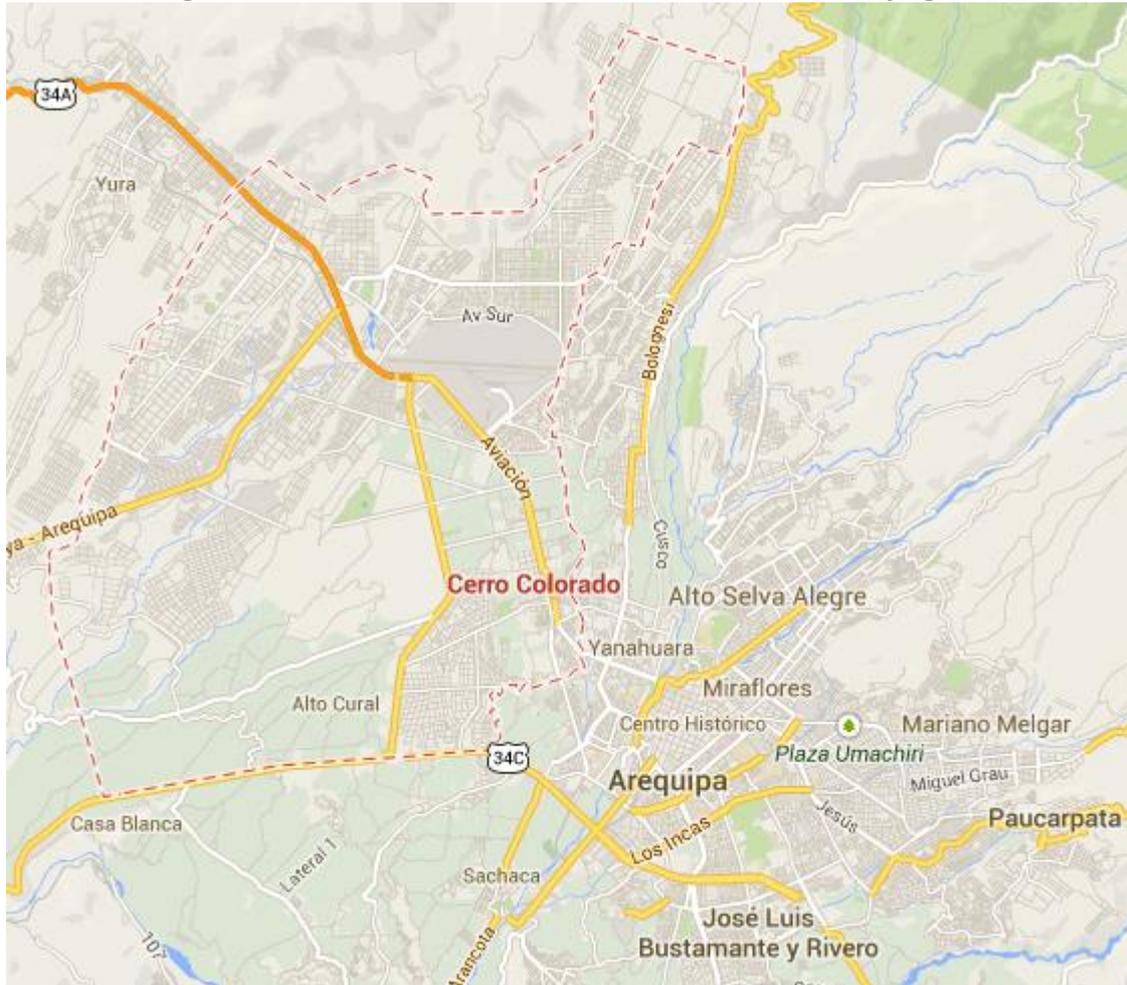
Tabla 3: Población y extensión de los distritos de la Ciudad de Arequipa estimada al 2010

Distrito	Población	Superficie del distrito (Has.)
Arequipa	59 947	280
Alto Selva Alegre	77 404	698
Cayma	81 875	24 631
Cerro Colorado	126 738	17 490
Jacobo Hunter	47 758	2 037
José Luis Bustamante y Rivero	77 966	1 083
Mariano Melgar	53 3266	2 983
Miraflores	50 946	2 868
Paucarpata	124 240	3 107
Sabandía	3 920	3 663
Sachaca	18 576	2 663
Socabaya	66 851	1 864
Tiabaya	14 992	3 162
Yanahuara	24 221	220

*Fuente: Instituto Cuánto pp. 109
Elaboración Propia*

Otra característica resaltante de la ciudad de Arequipa es que se ha erigido al centro de un valle rico en tierras, de modo que muchos de los distritos metropolitanos cuentan con extensas áreas agrícolas que son manejadas mayormente por minifundistas dedicados a cultivar sobretodo alfalfa, cebolla, papa y ajo. A todas estas tierras que rodean la ciudad de Arequipa se las denomina “la campiña”, la cual involucra a la mayoría de distritos anteriormente mencionados. De hecho, Cerro Colorado resalta en la medida que, de sus 17,490.00 Has., actualmente se utilizan 2059 ha. de tierras agrícolas bajo riego (ver Imagen 8), en las que se alcanza hasta dos campañas agrícolas por año (alfalfa, cebolla, papa y zanahoria).

Imagen 8: Distrito de Cerro Colorado, sus zonas urbanas y agrícolas



Fuente: Google Earth

En cuanto a Cerro Colorado, es útil diferenciar 4 grandes zonas en su interior (ver Municipalidad Distrital de Cerro Colorado 2010). La zona Sur-Oeste que está constituida por una parte urbana (donde se ubica la zona semi-rural Pachacútec) y el Pueblo Tradicional de Pachacútec Viejo, así como por áreas agrícolas pertenecientes a la Irrigación El Cural. Esta zona se encuentra favorecida por extenderse alrededor de la Variante de Uchumayo, vía de acceso a la costa y la vía Panamericana por un lado, y por el otro a la Vía de Evitamiento que permite la salida a los departamentos Alto Andinos (Puno y Cusco especialmente) y prontamente los de la Interoceánica del Brasil.

En segundo lugar, la zona Sur-Este que se ubica más cercana a Yanahuara y por tanto, como una de las vías más cercanas de contactos con el centro de la ciudad de Arequipa. Aquí se ubica el Municipio distrital y está conformado por zonas netamente urbanas: desde zonas residenciales (como Challapampa, La Florida, el entorno de la Av. Aviación) hasta zonas urbanas tradicionales y más populares. Sería esta zona la cual poseería mayor nivel de recursos y de servicios. Luego, tendríamos la Zona Central, conformada principalmente por la Av. Aviación y el pueblo tradicional de Zamácola (casi a la altura del aeropuerto), así como por el área agrícola de la Irrigación Zamácola y el Parque Industrial de Río Seco y sus entornos.

Finalmente, el Cono Norte que alberga la mayor población del distrito, producto de migraciones e invasiones masivas hacia estas zonas eriazas que han formado asentamientos con bajo nivel de acceso a servicios y construidos sin una planificación urbana. En este sector existe una fuerte producción industrial, especialmente química (farmacéuticas), de curtiembres, carpintería, etc.

Ahora bien, hecha esta breve presentación de la ciudad y del distrito en que se inscribe nuestro estudio, nos centraremos en la cadena agroindustrial que explica el crecimiento de ciertas empresas agroindustriales en Arequipa y, particularmente, en Cerro Colorado.

4.2 Arequipa como ciudad-eje de la macro-región Sur y su periferia (Cerro Colorado) como centro de atracción agroindustrial

Antes de adentrarnos en los casos particulares de las 33 empresas agroindustriales en Cerro Colorado (11 empresas referidas a molinería, 7 empresas de elaboración de alimentos procesados, 4 empresas vinculadas a la exportación de frutas y hortalizas, 3 a la elaboración de derivados lácteos, 7 al beneficio de carne y su transformación, una empresa de elaboración de bebidas), es importante recoger algunos factores clave en la historia de la agricultura y agroindustria arequipeña, de modo que nos permita comprender mejor el contexto en que se desenvuelven estas empresas.

Sobre todo para las medianas empresas orientadas al mercado interno, retoma importancia la idea de que Arequipa constituía una suerte de eje o centro de la Macro-región Sur que incluye los departamentos de Cusco, Puno, Arequipa, Moquegua y Tacna. ¿Cómo es que esta ciudad logra esa centralidad económica y qué relación tendrá con las actuales agroindustrias situadas en Cerro Colorado?

Nos remontaremos rápidamente al periodo pos-independentista para llamar la atención de cómo es que Arequipa reemplaza a Cusco como eje de la región Sur debido a la creciente importancia de la producción y comercialización de lana hacia Europa (principalmente Inglaterra). Este impulso exportador fue posibilitado por el asentamiento de una serie de capitales y casas comerciales de origen británico en Arequipa, que condicionaban la producción de la lana (traída por ferrocarril o por arrieros del interior) sin exigir innovaciones productivas (Galindo, Plaza y Oré 1977). Para esto, actuaban en pared con los terratenientes puneños y arequipeños, encargándose estos de la producción de lana y del transporte local. Estos grandes comerciantes ampliarían sus capitales no solo por las ganancias de la exportación, sino mediante el uso de su capital como usura, es decir, actuando como prestamistas extendidos y consolidando su red de agentes de acopio. Posteriormente estos mismos comerciantes no solo ampliarían sus propiedades ganaderas³⁹, también reinvertirían su capital en otras ramas rentables, en especial la pequeña y mediana minería, la banca e, incluso, la industria.

³⁹ Como mencionan en Cotler (2009, pp.28): “adquiriendo las tierras de medianos ganaderos o de indígenas del altiplano y desarrollando un sistema de explotación sustentado en la renta”.

De este modo, la creciente ciudad de Arequipa no solo se consolidaba como el centro de acumulación más importante del sur (gracias a la comercialización y exportación de la lana de oveja y alpaca), sino que también mostraba intentos de industrialización (1890-1930), especialmente dedicada a bienes de consumo como: fábricas de hilados y tejidos, fábrica cervecera, de cigarros, imprentas, 3 fábricas de curtiembres, una de chocolates y una de azúcar; además de pequeñas industrias de bebidas gaseosas, cueros, calzado, velas, fósforos y galletas (Pacheco 1991, pp. 10).

Pero, al tiempo que las exportaciones de lana era la actividad que impulsaba y conducía el crecimiento económico de la región, un decaimiento en estas exportaciones estancó este desarrollo industrial en los años 20s y 30s. Luego, si en los valles arequipeños y en especial en la campiña Arequipeña se cultivaba principalmente trigo en los 30s y 40s (molidos para la fabricación de galletas o para pan), con la llegada de la Empresa Gloria S.A. en 1942 (con el aporte de la transnacional Carnation) la Campiña de Arequipa redirigirá sus tierras hacia la producción de alfalfa y la crianza de ganados lecheros (el trigo será cada vez más importado desde EEUU), motivados por la venta relativamente segura a la empresa Gloria, aunque los precios fueran cada vez menos favorables para los pequeños y medianos productores que tenían poco que negociar frente al casi monopsonio de Gloria (Samaniego 1980, pp. 220). Situación que no ha cambiado hasta ahora en la campiña de Arequipa, conocida como la segunda cuenca lechera del país (después de Cajamarca).

Luego se construiría el Parque Industrial “El Palomar” que, junto a incentivos fiscales, posibilitaron la aparición de nuevas empresas vinculadas a ramas crecientes en la economía: Aceros Arequipa, INCA TOPS, FABISA, PLASTISUR, lápices y conexos, sacos, etc. También la instalación de dos empresas públicas industriales: Cemento Yura (posteriormente privatizada y a nombre de GLORIA), y Deshidratadora de Alimentos (Pacheco 1991, pp. 13).

Además, a inicios de los 70s aparecería la industria de Curtiembre, Abrasivos Industriales, y Panificadora. Sin embargo, la baja exportación y producción de divisas en esta década, dificultó continuar con una industrialización de medianas y grandes empresas que dependían mucho de productos importados: ante la alta dependencia de importación de insumos, maquinaria y tecnología extranjera, la baja en las exportaciones de productos nacionales obstaculizaban el desarrollo de la industria para el mercado interno. Ante esta encrucijada, el gobierno nacional incentivó la exportación de productos no tradicionales, de modo que salieron beneficiadas las empresas vinculadas a la exportación de lana (rama textil) como Mitchell, Inca Tops, Sarfaty, etc. (Pacheco 1991, pp. 15-16).

Todos estos procesos advierten, si bien algunos estancamientos, un relativo crecimiento económico que atraía una masiva mano de obra migrante al tiempo que abastecía la creciente oferta de empleo juvenil nacida en Arequipa. Así, la ciudad pasaría de 85 000 habitantes en 1940 a 158 000 en 1961, y luego a 309 000 en 1972. Este inusitado crecimiento demográfico, probablemente sea explicable por la continuación de una serie de actividades económicas vinculadas a la exportación de lana, la minería incipiente y la diversificación de industrias que se instalaron en la ciudad. Para los años

80s (en 1983 la ciudad de Arequipa casi alcanzaba los 500 mil habitantes), el sector industrial de la ciudad se ampliaría mediante la colocación del ahora “Parque Industrial de Arequipa” (orientado a grandes y medianas empresas), el “Parque Industrial de APIMA” (orientado a pequeñas empresas), el “Parque Industrial de Río Seco” y zonas industriales en la Av. Alfonso Ugarte, la Variante de Uchumayo y el Cono Norte.

En todo este proceso, destacan las ramas de industria química y de plásticos, empresas productoras de minerales no metálicos, textiles (como Francky y Ricky, Michell & Cía. e IncaTops), de papelería e imprenta. La rama agroindustrial no queda rezagada en este proceso de consolidación industrial y encuentra entre sus mayores representantes a Alicorp S.A.A., Alimentos Procesados S.A., Laive, La Ibérica, Gloria, entre otras.⁴⁰

La década de los 90s recibirá a la gran industria con un fuerte golpe económico, debido a la extrema hiperinflación, contracción del mercado interno y caos político. Los inicios de esta década serán superados pausadamente y con inyección de fuertes capitales para la exportación de minerales, con la entrada de la minera Cerro Verde en 1993. Así, si bien la apertura económica y el fuji-shock implicaron el cierre de buena parte de las empresas del Parque Industrial de Arequipa que se sostenían en las exoneraciones estatales, la recuperación económica también atrajo empresas pequeñas y medianas que atendían la demanda de productos a nivel de la región macro-sur y de la propia ciudad en crecimiento (Cotler 2009, pp. 44). Entre las empresas que destacan a mediados de los 90s, está LAIVE, quien le haría una aún tibia competencia a Gloria en lo que respecta a la venta de leche, pero concentrando sus esfuerzos en la realización de derivados lácteos como mantequilla y queso.

Hecha este breve recapitulación de la historia de capitalización e industrialización de Arequipa ¿Qué papel tuvo en estas últimas dos décadas el distrito de Cerro Colorado respecto al crecimiento agroindustrial?

De las empresas que pudimos contactar, destacan por tamaño e importancia Rico Pollo, Don Goyo y Envasadora Majes. El primero concentra prácticamente la mayoría de comercialización avícola y de cerdo en toda la macro-región Sur, además de tener granjas de aves y cerdos, juntos con plantas de beneficio de los animales (matanza de los animales y posterior cortes). El crecimiento de Rico Pollo se viene dando hace más de 40 años, pues comienza como una empresa (granja) de crianza de pollos en el desierto en 1967 (como muchos otros emprendedores en La Libertad), aprovechando que era un producto animal más barato que la carne y de rápida reproducción. La empresa continúa acumulando capital y reinvierte en la modernización de la granja (planta de incubadoras), así como en una planta que le permita elaborar los productos de consumo de estos animales, amplió su negocio a la crianza de cerdos, así como construir la planta de beneficio para ambos animales. Actualmente, es el gigante del sur

⁴⁰ Según Pacheco (1991, pp. 38), en aquellos años: *“La gran industria comprende 1.8% de los establecimientos, aporta el 54.4% del total del valor bruto de producción industrial. La mediana industria representa el 14.6% de los establecimientos contribuye el 35.7% del VBP industrial y la pequeña industria abarca el 83,6% de los establecimientos y genera solo el 9.9% del VBP industrial... También existe un gran segmento de microindustrias informales aunque poco productivas y atrasadas, pero con un gran potencial en la generación de empleos”.*

y abastece a todas las ciudades de esta macro-región (Arequipa, Cusco, Puno, Juliaca, Tacna, Moquegua, Ilo, Abancay e incluso Nazca).

Esta empresa se sitúa en la Vía Evitamiento (en la zona sur-este) de Cerro Colorado, aprovechando que en ese entonces los terrenos eran baratos y que se ubicaba cerca tanto de la vía que te lleva hacia la costa (lugar donde se instalan las granjas avícolas: pues a mayor calor, la reproducción puede ser más rápida) como a la vía que te dirige a las zonas alto-andinas, siendo ambas importante vías de acceso a sus futuros mercados. Sin duda, esta es la empresa más grande en Cerro Colorado, pues tiene una integración vertical de toda la cadena de producción y comercialización de pollo y cerdo.

En total, según lo que nos comentó un trabajador de la empresa, habría 250 trabajadores en las plantas (de beneficio y de alimentos procesados) por turno, existiendo 3 turnos de trabajo. Además, el sueldo pagado a los trabajadores de planta es de 850 soles con contrato formal, de modo que por descuentos terminan recibiendo 750 soles líquidos mensuales⁴¹. Según nos comentó este trabajador, el sueldo podría alcanzar si viviera soltero, pero como tiene familia su esposa también trabaja para cubrir los gastos familiares.

Luego, también se ubica en Cerro Colorado el conocido camal frigorífico Don Goyo. Esta empresa se inicia en 1995, en lo que entonces era un descampado a las afueras de Arequipa (Cerro Colorado), también en la vía de Evitamiento. Su labor es básicamente brindar el servicio de beneficio de vacunos y cerdos (matanza y corte de estos animales) que traen diferentes ganaderos de la macro-región Sur (muchos vienen de Puno y Cusco, como ganado de engorde, otros son los mismos vacunos criados en establos y alimentos con productos procesados, concentrados, maíz, etc.). Este ganado y/o cerdo cortado iría a parar a los mercados populares de Arequipa (como el mercado Avelino o Río Seco)⁴². Sin embargo, en lo que sí ellos han incursionado, es en la venta de cortes especiales y embolsados a los mercados de *retails* o catering como Plaza Vea y otros supermercados de Arequipa o incluso Lima. En general tendríamos 120 trabajadores en todo este trabajo en el Camal que implica diferentes puestos de corte, empaquetado, transporte, además de los administrativos.

Hasta este momento, hemos visto cómo se han erigido dos grandes empresas vinculadas a la producción de carne para el mercado regional, aprovechando que Arequipa se ubica como eje central entre los diferentes mercados potenciales, así como cercano a los propios centros de producción (granjas y/o establos). Esta zona de Cerro Colorado aparece, además, como lugar favorable dada su ubicación estratégica entre dos vías interdepartamentales, pero también porque los terrenos en que fueron comprados eran muy baratos dada su lejanía con la ciudad, en ese entonces (Rico Pollo se instaló 1967 y Don Goyo en 1995). Luego, habría que añadir a dos empresas que no nos facilitaron alguna entrevista pero que recubren de importancia dada su especialización en producción de embutidos. Uno de ellos es “La Granjita” ubicado en la zona semi-rural de Pachacutec y otra “La Alemana” ubicada cerca del corazón de la ciudad, ambas en

⁴¹ Los que trabajan en el área de congelados, por ser un trabajo más difícil, ganarían 50 soles más.

⁴² Además, Álvaro Arenas nos advierte que, de las 3500 reses que beneficia al mes, probablemente 2900 entren al mercado informal, precisamente por estos mercados populares.

Cerro Colorado. Esta última, destaca por la elaboración sofisticada de sus productos, destinados claramente a sectores de clase media y alta.

Muy distinto es el caso de Envasadora Majes, empresa formada el año 2000 en Majes y que se encarga de producir un refresco líquido que utiliza como uno de sus insumos a la kiwicha (producto y marca central dentro de su estrategia de *marketing*). Así, el producto se presenta como atractivo por su supuesto valor nutricional, a comparación de otras bebidas gaseosas o 'con puro saborizante'. El empresario Ricardo Ramos nos cuenta su emprendimiento como un caso que vino desde abajo. Él aprendió del negocio al trabajar primero en Pepsi-Backus (de embotellamiento-ensado de líquidos) y, observando la alta producción de kiwicha y su relativo bajo precio, entendió que podía ser factible elaborar un producto en base a kiwicha. Comenzó con una planta pequeña en el 2000 en Majes, empleando a 60 personas en lo que es etiquetado y empaçado manual (con una máquina de segunda, usada antes por Coca Cola). Luego, en el 2004 se fue dando cuenta que era necesario adquirir otro local, puesto que su local tenía poco espacio y porque la disposición de agua se había visto reducida (en la medida que la población de Majes –El Pedregal– estaba aumentando rápidamente). Así, decidió instalarse en la zona semi-rural Pachacútec, particularmente porque:

1. Quedaba cerca de la entrada/salida de Arequipa hacia la Costa: Variante Uchumayo.
2. Vendían grandes lotes (por encima de los 1000 metros) y tenían calles anchas
3. Era una zona que ya contaba con buenos servicios de electricidad (trifásica) y de agua.

Ahora bien, a pesar de que ha crecido su producción y planta, en la actualidad da empleo a solo 28 trabajadores, pues nos comenta que varios procesos se han automatizado en los últimos años y, por tanto, el empleo que requiere es de gente con estudios superiores (como ingenieros químicos, ingenieros de industrias alimentarias, o de SENATI para el mantenimiento y reparación de las máquinas), salvo para el caso de los estibadores y de limpieza. Estos últimos ganarían el sueldo mínimo, mientras que un ingeniero jefe podría ganar más de 3 mil soles mensuales.

Otra empresa de similar tamaño, aunque dedicada a la exportación es la Empresa El bosque, dedicada a acopiar y transformar nueces de Puerto Maldonado y exportarlas a EEUU, Europa y Japón, secadas, trozadas y empaquetadas. Esta empresa nació hace más de 15 años, y se erigió en la zona del cono norte de Cerro Colorado porque el terreno era barato y permitía conseguir lotes grandes. El producto exportado es usado como insumo para las fábricas de Chocolates o dulces en EEUU y Europa principalmente, y suele enviarse por el Puerto de Matarani (solo 30%, dado que hay poca afluencia de barcos al mes: solo 2 o 3) y el Callao (70%). El gerente Polland nos comenta que al inicio solo eran 15 trabajadores, y que ahora podrían llegar a un total de 50 personas, contando administrativos. La planta, la cual solo funciona entre Febrero y Octubre, da empleo en este tiempo a un pago de trabajador no calificado de 45 soles diarios (los contratos suelen ser de 6 meses) para la labor de selección y 55 soles si hace el trabajo de despacho o empaquetado.

Este gerente y empresario nos comenta que el alto costo del jornal o de la mano de obra, lo motiva a instalar su planta en Lima (pues finalmente exporta la mayoría de su producto por El Callao), en donde podría pagar 35 soles el jornal. Sin embargo, es solo una posibilidad y por el momento más se preocupa en invertir en tecnología para automatizar cada vez más el trabajo en su planta, y así lograr su objetivo de prescindir del 80% de los trabajadores que actualmente laboran en la empresa. Esto le ahorraría costos de operación y aumentaría sus ganancias.

Otra empresa similar, pero que no alcanzamos a contactar es Rovalex, exportadora de ajo a Brasil, en donde el trabajo que realizan de transformación es mínimo: encajonamiento. El ajo es recogido de la Campiña de Arequipa, Valle del Tambo y La Joya. Luego, la empresa de OMNIAGRO, deshidratadora y liofilizadora de alimentos, habría dejado de operar y actualmente estaría en venta su terreno. Esta empresa se habría dedicado a liofilizar (deshidratar) perejil, ajo y otras especies que exportaban a Japón y Alemania.

Estas tres empresas nos hablan de cadena especial de exportación, vinculadas con mercados nicho en los países centrales, mientras que el caso de Envasadora Majes está vinculado, al igual que las primeras empresas, el abastecimiento de un producto de consumo masivo en la macro-región sur. No obstante, Rico Pollo se diferencia por ser prácticamente un monopolio en su rama, Don Goyo porque brinda un servicio masivo (cuya competencia se da con camales municipales, uno de Cerro Colorado y el otro Metropolitano) y un producto selecto a supermercados (menor competencia), mientras que la Envasadora Majes tiene que competir y posicionar su producto Kiwifresh frente a otra serie de productos similares en toda la región.

Por otro lado, un gran rubro de empresas agroindustriales en Cerro Colorado se encuentran vinculadas al sector lácteo. Una primera empresa, COPROISA SAC, aparece con notable vínculo al elaborar enriquecido lácteo, sin embargo rápidamente un empresario del sector nos advierte que esa empresa dejó de existir cuando cambiaron el programa desayunos escolares de Pronaa a Qali Warma⁴³, pues este remplazo institucional implicaba reajustar el tipo de oferta alimenticia, así como revisar y seleccionar estratégicamente los proveedores que brindarían este servicio de alimentación.

Obtenemos mayor respuesta e interés en el conjunto de empresas que producen alimentos balanceados para animales. El caso de la Empresa M Y M Moliendo y Mezclado EIRL es un caso exitoso de un empresario que fue ex trabajador de la empresa Purina (dedicado a esta rama agroindustrial), en donde aprendió sobre el comercio y viabilidad del negocio. Hace 7 años solamente, habría instalado un molino, a través de ahorro y endeudamiento, para la fabricación de alimentos balanceados de calidad, los cuales poco a poco irían ganando mercado. Actualmente brinda empleo a 25 personas

⁴³ Conviene recordar que el programa Qali Warma fue creado en Mayo del 2012 mediante Decreto Supremo 008-2012-MIDIS, con el objetivo de reemplazar al PRONAA y que su efectiva implementación ocurrió en el año 2013. Para el momento en que hicimos las visitas en Enero del 2014, ya no funcionaba el PRONAA.

y paga mensualmente alrededor de 1000 soles a sus empleados, pago inferior al que brinda a los cargos administrativos.

Esta empresa mediana se ubica cerca de la vía Evitamiento, en el Cono Sur de Cerro Colorado, y al igual que los demás empresarios, el gerente nos argumenta que compró en esa localidad por la oferta de lotes grandes y lo relativamente barato del terreno. Además, ellos elaboran una marca de producto llamado VITAPRO, que venden a diferentes comerciantes de mercados o a productores particulares. Últimamente se encuentran preocupados por la competencia de un producto limeño de apariencia similar al suyo y con un precio inferior; sin embargo, su gerente sostiene que este producto es de mala calidad y que poco a poco la gente podrá darse cuenta de que su producto es mejor y recuperará el alto nivel de ventas. Esta empresa, como proveedora de un insumo vital para la alimentación animal, debe su mercado de clientes al gran número de cabezas de ganado por alimentar en Arequipa, así como del creciente número de cuyes y cerdos.

Ahora, cuando le preguntamos por la posibilidad de que incursione en el molino de trigos para consumo humano, rápidamente señalan que no lo harían. Inmediatamente me brinda las dos principales razones por los que no lo haría: **(a)** los altos costos de instalar un molino de ese tipo (por orientarse al consumo humano, se requiere que el material sea de acero inoxidable, lo cual multiplica el nivel de inversión) y **(b)** principalmente, por que la empresa ALICORP ya tendría copado el mercado (funcionando como una suerte de monopolio de la elaboración de harina de trigo para galletas, fideos o para las panificadoras). Ello sería una posible explicación de por qué hace 4 años dejó de funcionar un molino de trigo como MOLINOS ROSA BLANCA SAC, quien también transformaba el trigo importado de EEUU. Revisando el registro de licencia de funcionamiento, encontramos que los molinos son quienes tienen mayor número como establecimientos agroindustriales en Cerro Colorado, sin embargo es necesario precisar que también hay otro tipo de molinos, de corte más informal y de escalas menores. Estos pequeños empresarios realizan servicios de molienda de productos como la cebada morón que luego es vendida en los mercados populares o en ferias semanales en las cuales hay poco control de la calidad de los alimentos y del cumplimiento del pago de IGV. Uno de los entrevistados de estos nos confesaba que 'les gustaría formalizarse más', pero lamentablemente las exigencias de la SUNAT serían difíciles de cumplir por microempresas como la suya (que involucra básicamente a uno o dos empleos familiares), por lo que abogaría por un sistema escalado de exigencias y multas que sea más comprensivo con quienes tienen bajo capital.

4.3 ¿Dinamización económica y agroindustrial en Cerro Colorado?

Realizar una revisión a lo descrito anteriormente para encontrar una explicación de forma panorámica resulta un tanto complejo. Podemos decir, a modo general, que efectivamente el cambio neoliberal en los 90s, al tiempo que descuidó el rol del Estado a nivel nacional y liberalizó el comercio con el exterior, incentivó la reactivación de la economía regional de Arequipa. Estos cambios abrieron el camino a la inversión transnacional en una serie de regiones del país, en particular vinculada a la minería. La entrada de la empresa minera Cerro Verde a inicios de los 90s, no solo inyectó dinero a

través de altos salarios al número aún moderado de empleados u obreros que movilizó y de los servicios que requirió⁴⁴, también generó divisas que posibilitan la continua importación de insumos baratos. Asimismo, la creciente recuperación agregada del PBI regional facilitó la prospección de inversionistas locales en consolidar empresas que abastezcan una serie de productos que la creciente población Arequipa podía demandar. Así, se consolidaron negocios vinculados a productos básicos como el pollo, cerdo o vaca, otros de corte menor dedicados al servicio de molienda para consumo humano (ante la presencia casi monopólica de la transnacional ALICORP) y particularmente una serie de molinos que elaboran productos balanceados para la cada vez mayor población de vacuno en Arequipa (con el crecimiento de Majes, y la presencia de otra gran empresa de lácteos como LAIVE).

El crecimiento continuo de la región en sus diferentes ramas, al tiempo que aparecían una serie de industrias nuevas como la químico-farmacéutica o de metal-mecánico, y, por otro lado, se consolidaban las de curtiembre, jalaban el crecimiento de Arequipa en población y en PBI. Ante este intenso crecimiento demográfico, aumenta la demanda de productos alimenticios y, dentro de ellos, el agroindustrial; por lo cual se abre un contexto favorable para la consolidación de empresas.

Sin embargo, ante la insuficiente evidencia y el matiz de ensayo o hipótesis (antes que afirmaciones), nos atenemos a preguntar por la necesidad de vincular el crecimiento agroindustrial con el crecimiento de otras industrias y ramas productivas que exigen mayor demanda de productos alimenticios, enfrentados a: **(1)** la posibilidad de que puedan competir frente a productos importados de menor precio (como el trigo importado de EEUU y la soya de Bolivia), **(2)** la presencia de mercados monopólicos que desincentiven la aparición de empresas pequeñas o medianas en el rubro (como ocurre en el sector lácteo y de producción de harina de trigo).

Finalmente, si bien el rubro de lácteos demuestra un gran potencial para generar una serie de encadenamientos agroindustriales y por tanto brindar mayor nivel de empleo, habrá que tomar en cuenta el discurso de algunos de los empresarios del sector: las tierras utilizadas para la producción de alfalfa (alimento para el ganado) y que usualmente requieren mayor consumo de agua, bien podrían ser rentabilizadas en productos con mayor valor de exportación. Esto implicaría romper o desestabilizar la cadena de eslabonamientos que jala la venta de productos derivados vacunos (sea la leche o su carne), de modo que se buscarían nuevos territorios de los cuales obtener estos productos derivados (lo cual incentivaría el progreso de otras zonas rurales cercanas a Arequipa) o se terminaría llenando ese vacío por otros productos sustitutos, sean estos importados o producidos nacionalmente. Sin embargo, más allá de los posibles efectos de este cambio, se evidencia una vez más el dilema entre la decisión estrictamente pensada en términos de eficiencia y ganancia empresarial vs la decisión pensada en términos de generar mayor riqueza en el territorio pero con efectos distributivos, con mayor cantidad de encadenamientos que dinamicen la economía local

⁴⁴ Usualmente la minería incentiva al aumento del sector construcción, sea por la vía de inyectar recursos vía Canon y su posterior traducción en obras, o sea por la mayor demanda de viviendas por este nuevo sector de clase alta, media o baja, que ven aumentados sus salarios y, por tanto, sus expectativas de vida futura.

y que reduzcan la desigualdad territorial. Seguramente, habrá que buscar un punto medio, pero en cualquiera de estos escenarios hace falta una lectura social y económica del panorama agro-industrial en la región para advertir las consecuencias de cambios como el que se propone desde el lado empresarial y desde la lógica estricta de la ganancia.

5. Reflexiones finales

Habiendo tratado dos casos muy disímiles entre sí, permítanos hacer un breve recuento de ambos para hacer una síntesis reflexiva de estos a la luz de la pregunta que inició este documento: ¿En qué medida el desarrollo agroindustrial puede favorecer un desarrollo más inclusivo y descentralizado a nivel nacional?

El caso de Virú muestra un caso particular de crecimiento agroindustrial. No es producto de una serie de inversiones para la transformación basado en cierto potencial agrícola ya establecido en el campo: no es que los inversionistas identifiquen ciertos terrenos manejados por agricultores medianos o pequeños para invertir notablemente en la transformación de productos agrícolas. Por lo tanto, no encontramos mayor negociación entre empresas transformadoras y productores agrícolas.

Como parte de uno de los mega-proyectos de irrigación estatal, Virú pudo ampliar notablemente los terrenos cultivables con riego, siendo estos acaparados y manejados por grandes empresas con un capital económico importante. De allí que se hable tanto en Chavimochic como en Olmos de los nuevos o modernos latifundios de la costa peruana, esta vez subsidiados por el Estado y favorecido por 'nichos' de mercado en hortalizas y frutas en el mercado internacional (en especial Estados Unidos y Europa). Además, los procesos de transformación no requieren una tecnología muy sofisticada, sino procesos básicos de ordenamiento, corte y envase. Aun con todo esto, el cultivo de 20 mil has. nuevas ha logrado una demanda constante e importante de mano de obra (agrícola más que agroindustrial) que ha permitido la triplicación de la población en toda la provincia de Virú en 20 años.

Podríamos señalar que esto ha dinamizado la economía local, mejorando los ingresos de buena parte de los habitantes de Virú como provincia y distrito; sin embargo, la hipótesis que tiende a calzar más con nuestros livianos hallazgos es que este tipo de crecimiento agrícola y agroindustrial ha permitido la atracción de mano de obra de zonas empobrecidas en la Sierra y la Selva: un refugio para personas relativamente pobres de zonas serranas y selváticas con crecimiento poblacional, pero con poco crecimiento económico y de demanda de obra. De este modo, la llegada masiva de nuevos residentes habría posibilitado la dinamización de los rubros de comercio y servicios. Este insólito crecimiento poblacional permite que quienes ya tenían algún capital puedan haber invertido en ciertos negocios rentables en estos rubros, así como en el alquiler de cuartos; pero serían 'los menos'.

Es decir, la lógica de la dinámica económica de este crecimiento agroindustrial no puede ser leída como un territorio aislado, sino en los flujos migratorios en base a ciertas zonas empobrecidas en la zona norte y cercana a La Libertad de la sierra y selva. Asimismo,

esta particular migración no puede ser entendida sino la ligamos al nivel de ingresos que provee esta actividad. Al bordear el salario mínimo, no resulta sumamente atractiva para el resto de pobladores de La Libertad que viven en la costa y que pueden trabajar en rubros menos 'desgastantes' como el sector de servicios y comercio (formal e informal). Incluso, encontramos muchos jóvenes y mayores que venían de la Selva a trabajar por cortas temporadas en estas empresas, pero decidían regresarse a sus al caer en cuenta que el ingreso y el trato no eran tan buenos como se los había prometido cuando fueron reclutados por el personal de las respectivas empresas agroindustriales.

Por último, si tal como nos mencionó el funcionario de TAL S.A., se ampliarían los cultivos de arándano, estaríamos hablando de una mayor atracción de mano de obra a estas zonas que presionarían por la ampliación de estos pueblos al pie de la carretera en condiciones de pobreza no extrema. No sabemos qué efectos pueda tener, pero con seguridad el tema de la delincuencia y la seguridad será un tema gravitante, como lo sigue siendo esta zona y en la región de La Libertad, entre Chiclayo y Chimbote (probablemente las ciudades más peligrosas del país).

En síntesis, se logra un notable crecimiento poblacional de sobrevivencia (condiciones de pobreza no extrema) alrededor de pequeños pueblos al pie de la carretera que se encuentran amarrados al trabajo de estas empresas agroindustriales que los hacen trabajar 6 días a la semana, en donde las perspectivas de ascenso son menores. Solo muy minoritariamente algunos logran ser jefes o caporales, o logran obtener ciertos cargos que tienen una remuneración mayor que puede llegar a los 1200 soles mensuales (como el trabajo de regador en el turno de noche que cubre prácticamente 12 horas). Estaríamos frente a una *modernización agroindustrial relativamente precaria* en términos de las condiciones e ingresos laborales que genera. Es decir, si bien la dinamización económica de forma descentralizada podría afirmarse en términos del crecimiento económico global de la región La Libertad, no ocurre lo mismo si hablamos en términos de *desarrollo inclusivo*: podemos afirmar que con el actual salario mínimo nacional es difícil lograr que estas zonas logren superar los niveles de pobreza, antes que funcionar solo como un foco de atracción para 'los más pobres de otras regiones'.

No obstante, esta discusión queda abierta ante otras preguntas transversales que recubren la posibilidad de movilidad social de este grupo de trabajadores agroindustriales: ¿Cuánto es el nivel o costo de vida en estas regiones teniendo en cuenta el evidente crecimiento del costo de vida en los últimos 15 años? ¿Cómo afecta la inflación en estos espacios rurales? ¿Qué tanto les permite ahorrar a estos sectores de trabajadores con el salario mínimo que ostentan y según el costo de vida mínimo? Si la respuesta tiende a ir, como creemos, hacia la afirmación de un grupo pobre no extremo, difícilmente hablaremos de desarrollo inclusivo. Si fuera lo contrario, entonces encontraríamos familias con mayor capacidad de ahorro, de mayores gastos en educación de sus hijos y/o en rubros de recreación y lujo. Tendríamos que preguntarnos: ¿Cómo se ha recompuesto la estructura de gasto familiar de estos sectores y cuánto les permite ahorrar, capacitarse, re-invertir y lograr mejores ingresos? ¿O la movilidad social solo es concebible a un ritmo inter-generacional? Sin duda, esta sería la posición más optimista y aun así, difícilmente hablaríamos de una clase media, pues estaríamos más cercanos a plantear una suerte de población no pobre que no se aleja mucho de la

línea de pobreza. En todo caso, es una pregunta abierta que toca ponderar con mayores investigaciones.

Si giramos la vista hacia la consolidación de empresas agroindustriales en las zonas urbanas marginales de ciudades principales como Arequipa, encontramos una dinámica radicalmente distinta. Esta ciudad tiene una inigualable ubicación geográfica: se localiza al centro de la macro región sur, en el medio de las zonas alto-andinas y las costeras. Desde esta posición recibe productos originados tanto en la costa como en las zonas alto-andinas, los cuales transforma y redirige su venta a las diferentes ciudades de esta macro-región. Asimismo, también encuentra salida rápida al Puerto de Matarani para la exportación, siendo puerta de paso entre este puerto y las zonas de producción alto-andinas (como la tradicional lana de ovino y de alpaca, cuyas plantas textiles también se ubica en la ciudad de Arequipa). Pero, Arequipa ya venía constituida como una ciudad importante desde inicios del Siglo XX que además contaba con una serie de irrigaciones cercanas que tomaban el rol de despensa de esta ciudad y que poco a poco han venido incursionando en el cultivo de productos para la exportación (como la Cochinilla en La Joya o la quinua más recientemente). El proyecto minero y luego el turismo, junto con la inversión en nuevas industrias, posibilitó la rápida reactivación de Arequipa en los 90s luego de la chocante hiperinflación a inicios de esa década.

Todo esto propició una creciente expansión de la población arequipeña (fruto de migraciones de población de la Sierra, especialmente de Puno) que presiona por nuevas tierras y exige el reconocimiento de una ola de invasiones, mediadas por traficantes de tierras y políticos deseosos de asegurar la retención del sillón municipal. Para estos efectos, Cerro Colorado aparece como el distrito más atractivo, no solo por la extensión de sus eriazos alrededor de la creciente ciudad arequipeña, sino porque allí se comienzan a instalar una serie de industrias (en el Cono Norte, o en el Parque Industrial Río Seco) que demandan mano de obra barata. Además, para el sector empresarial este distrito fue atractivo por su cercanía a dos salidas vitales: una hacia la Costa y hacia Lima, y la otra hacia las zonas alto-andinas.

¿Qué tanto podemos dilucidar qué efectos tiene un crecimiento agroindustrial que se expresa en la instalación de establecimientos agroindustriales de diferente naturaleza o cadena productiva, para un distrito metropolitano como Cerro Colorado que tienen más de 100 mil habitantes? Si sumáramos el conjunto de trabajadores, podríamos estar hablando de unas centenas por parte de las empresas más grandes (de elaboración de embutidos, carne y pollo), y el aporte mínimo de unas decenas de las empresas medianas (las de exportación o de elaboración de bebidas para el mercado regional) y de otras decenas por parte de pequeñas empresas (especialmente las de molinos de granos). Así, esta actividad podría sustentar como máximo a mil personas con sueldos relativamente bajos, pero que vistos desde la lógica familiar, podrían sostener a unas 5 mil personas. Asimismo, no estamos en actividades del comercio o servicios menores, sino de actividades que crean valor y que suelen 'jalar' la economía de una localidad y que podrían sostenerse por sí mismas.

Antes de referirnos a los efectos en la generación de *un desarrollo inclusivo*, debemos destacar una tendencia particular: el establecimiento agroindustrial vinculado al

mercado interno y/o regional (de elaboración de embutidos, de alimentos balanceados, etc. y no el de productos frescos con escaso nivel de transformación para la exportación) tiende a concentrarse en las metrópolis que se ubican estratégicamente entre las zonas de producción y diversos accesos a mercados importantes, y especialmente se localizan en los distritos metropolitanos por donde discurren las carreteras que conducen a los mercados de venta potenciales.

Siendo así, ¿Cuál es su efecto en las zonas rurales? Hecha esta pregunta, uno tendría que mirar más hacia sus proveedores, es decir, a qué dinamización económica generan estos establecimientos agroindustriales ya no por la demanda de trabajo, sino por la demanda de bienes que se originan en zonas rurales. Esto involucraría sopesar en cuánto lograron estas agroindustrias aumentar la cantidad demandada de los productos agrícolas y en cuánto elevar el precio pagado a los agricultores.

En el caso de la leche y por encontrarse comandada esta cadena por dos grandes compradores (Gloria y Laive), se ha identificado que los precios no han mejorado: la balanza en el poder de negociación está claramente inclinada hacia estas grandes empresas lácteas. Para el caso de la producción de cerdo y pollo, encontramos que Rico Pollo se posiciona como la gran empresa productora y compradora de estas carnes y sus productos derivados en la ciudad y la región Sur. En todo caso, habría que remontarse no solo al aumento de precio de los propios animales criados en granjas, sino a los eslabonamientos y precios de los alimentos balanceados que consumen estos animales. Seguir esta línea, hubiera implicado un mayor tiempo de trabajo de rastreo.

De este modo, el reto que plantea el caso de Cerro Colorado es cómo lograr que su desarrollo agroindustrial pueda lograr efectos multiplicadores en los espacios rurales. Tal vez, habría que revisar los términos de intercambio entre los productos agrarios y pecuarios, y las propias empresas agroindustriales: ¿Qué nivel de asimetría existe para negociar los precios de los productos primarios? ¿Qué nivel de competencia de productos importados desincentivan la producción local, por ejemplo del trigo? ¿O es que acaso, elegiremos favorecer el uso agrícola de la exportación de producto con alto valor en el mercado internacional como la quinua, páprika o alcachofa? Sin duda, el camino podría estar en la combinación de ambas estrategias, pero requeriría de una fuerte labor estatal en materia de investigación agrícola y de comercialización, al tiempo que facilite la capacitación y cambios del pequeño propietario (por ejemplo de ganado y de tierras que cultiva alfalfa) para que elabore productos de exportación. Pero con miras a no saturar el mercado (como ocurrió con la quinua hace poco), tendría que haber un nivel de planificación regional para que 'no se sobresature el mercado' de un producto (en donde todos terminen perdiendo), y esto implica incentivar otros cultivos para el mercado interno y vincular buenos intercambios con las empresas agroindustriales.

Sin embargo, todas estas propuestas parecen quedar de lado, ante la inminente estrategia del Estado por apostar por la gran empresa agrícola de exportación con el Proyecto Majes II, caso similar al visto en Virú – La Libertad. Como mencionamos en este último caso, este desarrollo cojea por el lado del precario ingreso salarial, lo cual nos hace reflexionar sobre las políticas nacionales que incentivarían el desarrollo de las

personas en este tipo de contextos. Por ejemplo, el investigador mexicano Enrique Valencia (ver http://www.clacso.tv/c.php?id_video=20) explica que la reducción continua de la pobreza no es causa tanto de una política de inclusión social centrada en programas de transferencia condicionada (sea Juntos en Perú o Bolsa Familia en Brasil), sino en el continuo incremento del salario mínimo vital (lo cual es política de Estado), a lo cual añadiríamos nosotros la necesidad de formalizar cada vez más la economía (pues de nada sirve subir el salario cuando el empleo informal peruano ronda el 70%). Como anotara Cotler (2013), la informalidad se ha extendido a lo largo del Perú como una forma de sacarle la vuelta al Estado y a sus políticas tributarias y laborales, situación en la cual quienes terminan perjudicándose más son los trabajadores.

Siguiendo nuestro énfasis en la política nacional, nos preguntamos por el impacto que tiene nuestro alto consumo de productos alimenticios importados como el trigo, la soya y maíz amarillo duro. ¿Cuánto ayudarían cambios en materia de política comercial y arancelaria, para lograr mejores ingresos en los sectores rurales, aun cuando afecten al grupo de sectores de procesamiento? Por supuesto, esto implica modular cómo estos cambios no sean aprovechados por quienes ya poseen mayores recursos económicos. Como ejemplificaríamos para el caso de los molinos de arroz, la cadena de transformación de ciertos productos masivos tiende a constituirse bajo una configuración asimétrica entre los productores agrícolas y los empresarios agroindustriales. No solo en el caso de arroz en Lambayeque, sino también en el caso de algodón en Huaral y Chíncha, como documentan Bianco y Macedo (2005). En ambos casos, el producto agrícola no puede venderse en el mercado directamente, pues ineludiblemente *necesita* pasar por un proceso de transformación: en el algodón por una desmotadora y en arroz por un molino.

De este modo, un producto destinado al mercado nacional también se ve involucrado en la reproducción de relaciones desiguales entre los productores agrícolas y los dueños de los establecimientos agroindustriales, los cuales suelen tener más capital y conocimiento que les permite imponer un bajo precio al arroz y así perpetuar las brechas de ganancia. En consideración a estas problemáticas, nos reafirmamos en la necesidad de investigar no solo la relación trabajo-ganancia al interior de la agroindustria con sus trabajadores, sino también el proceso de comercialización del producto agrícola. En este último punto es importante revisar tres componentes: **(a)** costo de producción del producto, **(b)** precio pagado por el comprador, y **(c)** ganancia del intermediario y empresario agroindustrial. Líneas de investigación que, como esperamos haber dejado en claro, no se pueden desligar del análisis de las relaciones de poder instauradas en estos eslabonamientos y de la preocupación por el rol que debería tomar el Estado en estos casos para *promover un desarrollo inclusivo*, antes que un *desarrollo desigual y/o una modernización precaria* por efecto de la inacción del Estado o de poner en acto una mentalidad que desatiende la agenda de la equidad.

Por último, esperamos que los casos presentados permitan reflexionar mejor sobre la gran diversidad al interior de la agroindustria y sus diferentes combinaciones en un mismo territorio, vinculado con estructuras de mercado o con los encadenamientos productivos y comerciales en que están inmersas estas empresas agroindustriales. Si bien esto complejiza el panorama y hace difícil generalizar propuestas, también ayuda a

pensar en políticas sectoriales y territoriales integradas que reflexionen no solo sobre la *localización descentralizada* de agroindustrias, sino también en los *adecuados* o justos términos de intercambio que manejan con los productores, el nivel de distribución de las ganancias que tienen hacia adentro con sus trabajadores, así como de políticas que permitan un manejo más estratégico de los aranceles y promoción de la inversión que beneficien a los pequeños productores (que representan más del 90% de productores del país).

No creemos, tampoco, que sea inútil retomar una de las discusiones de desarrollo nacional planteadas por C. Kay (2006), quien otorga un rol clave al aumento de la productividad en el sector agrícola: en términos de abaratar los productos agrarios y por tanto el costo de vida de los trabajadores, y de este modo ir consolidando un mercado interno que dependa de actividades de producción interna y no principalmente de importaciones (en donde el mantenimiento de la balanza de pagos en cifras positivas es fundamental). Todo esto implicaría un rol más activo del Estado, de políticos profesionales y de la consolidación de una burocracia calificada, todos estos retos difícilmente realizables o imaginables de alcanzar dada la actual precariedad política del país. Por el contrario, la política de subsidio a grandes empresas de exportación repite una fórmula que ya ha mostrado sus riesgos de concentración de poder económico y político que desinhibe las medidas redistributivas:

Paradójicamente, en el caso de América Latina esta abundancia de recursos naturales puede ser una desventaja al crear riqueza de la que se pueden apropiar los extranjeros o consolidar el poder de la clase dominante que los controla,... [son estos quienes] hacen uso de los recursos del Estado para su propio interés rentista en vez de los más amplios intereses para el desarrollo de la mayoría de la población (Kay 2002: pp. 77-78)⁴⁵.

En dirección contraria a lo señalado, la economía nacional sigue aumentando el consumo de importaciones tecnológicas y agrícolas, por lo que se presiona a sí mismo por impulsar actividades de exportación que le traigan divisas. En un país con tan poca inversión en investigación, políticos con poca formación técnica y de espíritu republicano, la estrategia del país ha sido reforzar la gran empresa de exportación vía la explotación de sus recursos naturales (ventajas comparativas) y de mano de obra barata, lo cual refuerza el círculo vicioso por el cual no se desarrolla un mercado interno más integrado y sostenible en el tiempo. Nuestra vulnerabilidad frente a crisis internacionales o a la caída de los precios de los minerales es todavía un problema que difícilmente puede ser resuelto sin un análisis que involucre los diferentes factores de política nacional, concentración de poder económico tanto a nivel nacional, regional como en los propios eslabonamientos, cotejo del nivel de importaciones que frena un vínculo virtuoso entre el sector agrícola y agroindustrial en el país, la baja productividad

⁴⁵ El mismo autor continúa: "... la estructura agraria 'bimodal' [gran empresa y pequeños agricultores] y el sesgo de la política estatal hacia la gran exportación agrícola determinaron un patrón de cambio tecnológico en la agricultura parcialmente inapropiado y de escasa difusión entre los agricultores, puesto que se limitaba a los empresario agrarios capitalistas... los gobiernos también tendieron a distribuir mucho de sus gastos rurales (más bien limitados) directamente a los grandes propietarios. (Kay 2002: pp. 90).

del sector agrícola en muchas zonas del país, el bajo salario mínimo vital, la alta informalidad en los mercados regionales y en la producción agroindustrial, etc.

Ahora bien, si primero planteamos el reto *hacia el interior del sector agroindustrial* para comprender la complejidad de configuraciones territoriales que pueden existir, ahora alzamos la mirada a un reto mayor, la cual trata de situar esta preocupación en el marco de políticas nacionales. Como mencionan Ramírez de Haro y Santamaría (2003), son múltiples las estrategias de política para promover el sector agrícola y, añadiríamos, el agroindustrial. Solo para ilustrar, tenemos una serie de políticas sobre la estructura de propiedad de la tierra (en la actualidad fomenta la concentración de la tierra y de los ingresos, aunque bien podrían apuntalar en una dirección contraria, como las discusiones por una reforma agraria en Colombia), inversión para mejorar las infraestructuras rurales como el riego (sean destinadas para los pequeños agricultores o los proyectos de mega-irrigación para grandes empresas), etc.

Otro grupo de intervenciones de política estatal pueden ser el control de precios u ofrecimiento de subsidios (sea vendiéndoles insumos a menor precio o comprándoles a mayor precios sus productos), conceder crédito a los pobladores rurales (invertir más en los bancos agrarios y que se direccionen no solo para los medianos agricultores, sino también a los pequeños), y otras de carácter macro-económico, como la política cambiaria (devaluar o revaluar la moneda según esto beneficie a los empresarios exportadores o a quienes utilizan insumos importados), la política comercial (seguir la línea de la liberalización comercial o adoptar medidas de proteccionismo selectivo), la política fiscal (que implica conceder ventajas fiscales a los agricultores o a los grandes empresarios agrícolas y/o agroindustriales), etc. Todas estas últimas estrategias retiradas u obstruidas de entrar a la agenda pública nacional, aun cuando han formado parte vital del despegue económico de países asiáticos como Taiwán y Corea del Sur, países que bien podrían servir como referente para salir de la trampa de los ingresos medios.

Por supuesto, esto implica romper con las discusiones polares en donde se ubica a un lado el populismo nacionalista y al otro la neo-liberalización global, permitiendo discutir en detalle políticas que combinen diferentes medidas según su pertinencia y uso estratégico: el proteccionismo no debería conducir a la falta de competitividad internacional de los sectores protegidos (por ejemplo, mediante políticas de ajuste gradual y de impulso en innovación tecnológica) y la liberalización (que incluye también menos intervención y regulación del Estado) no debería conducir a la consolidación de monopolios o a la afectación grave de amplios sectores de pequeños productores debido a la entrada masiva de importaciones baratas que desplacen sus productos orientados al mercado interno.

Retomando nuestra preocupación principal, cabe preguntarse qué tipo o tipos de *desarrollo territorial agroindustrial* son los más *inclusivos* y *sanos*, en el sentido de que sus efectos sobre los campesinos, agricultores y trabajadores termine siendo beneficioso (les permita mejorar sus ingresos y en un lapso de tiempo les permita dejar de ser pobres). Como ya hemos señalado, respecto a los trabajadores, estamos en materia de política laboral y del mínimo salarial para las grandes y medianas empresas

agroindustriales: habría que evaluar la posibilidad de subir el salario mínimo (y dilucidar hasta qué punto) y reducir las exoneraciones laborales. Para el caso de agricultores, su relación con las empresas agroindustriales en materia de *un precio justo* es aún más difícil de discernir. Pero es evidente que la existencia de monopsonio (monopolio) u oligopsonio (oligopolio) dificulta un pago más justo a los agricultores, debido a la desigualdad de condiciones para negociar.

Por otro lado, también se puede *desarrollar* la agroindustria hacia el mercado interno, en la medida que se impulse un desarrollo agrícola que compita con ciertos productos de importación masiva, y así generar eslabonamientos virtuosos. Por supuesto, esto solo se puede realizar mediante cambios progresivos y por profesionales técnica y políticamente formados ubicados en instituciones de investigación y planificación sólidas. Solo en esa medida, podría, incluso, pensarse en una agenda mayor respecto al fortalecimiento de los vínculos entre agricultura nacional y agroindustria: por ejemplo, inducir a que la producción nacional de harina a base de trigo, aceite a base de soya y alimentos balanceados a base de maíz duro, todos importados, se realicen en base a los mismos productos pero nacionales con fomento estatal (Fernández-Baca y otros 1983, pp. 203)⁴⁶. Asimismo, toda medida no puede ser ingenua políticamente, en tanto debe reconocerse que toda reforma está sujeta a presiones según afecte los intereses de ciertos grupos. La investigación sobre la gama de agentes económicos⁴⁷, variada pero jerarquizada en los diferentes rubros agroindustriales, es importante también en esta medida. Como señalan Fernández-Baca y otros, es necesario tomar en cuenta que:

“...los capitales de mayor capacidad técnico-financiera cuentan no sólo con mejores condiciones de acceso a la ganancia, sino con mecanismos de dominación que les permite imponer restricciones de funcionamiento al resto de agentes, y manejar en su favor las variaciones en las cantidades y los precios” (Fernández-Baca y otros 1983, pp. 13).

Recapitulando, esta *vuelta de mirada* hacia el expectante efecto inclusivo del desarrollo agroindustrial debe tener en cuenta los diferentes tipos de *desarrollo agroindustrial* según el tipo de empresa, su orientación, la estructura territorial, el nivel de salario que ofrece y los términos de intercambio que tiene con el sector agrícola.

Finalmente, y para no mirarnos solo el ombligo, es necesario vincular este desarrollo en el circuito mundial agroindustrial y analizar qué rol nos está deparando el mundo contemporáneo y en qué nichos de mercado podemos consolidarnos y hacia cuáles se puede expandir todavía, así como en qué productos aún podemos fortalecernos en

⁴⁶ Cambios como estos solo pueden lograrse en periodos largos de tiempo y de forma progresiva, a través de instituciones sólidas y con tomadores de decisiones capaces que manejen una adecuada información y diagnóstico de la compleja estructura agroindustrial sobre la que están actuando. De esta manera, la cuestión no se encierra entre desarrollar el sector agropecuario o el agroindustrial, sino en ver cómo se desarrollan mutuamente, en este caso, cuál se desarrolla primero y se van estableciendo medidas para que sostenga al segundo hasta lograr un balance virtuoso.

⁴⁷ Los cuales van desde productores agropecuarios, acopiadores, transportistas, industrias procesadoras y comerciantes mayoristas y minoristas, agentes estatales de regulación y promoción, etc.

nuestro mercado nacional y depender menos de las importaciones. Por supuesto, antes de establecer medidas, es necesario un sesudo análisis de las condiciones agrícolas y agroindustriales del país. Esto significa que se requieren diagnósticos complejos y más completos sobre la estructura productiva agrícola, número y tamaño de productores y sus formas de organización, características del suelo y de riego, grado de modernización de la producción y el uso de insumos y equipos agrícolas. Todo esto, entrecruzado con las cadenas de comercialización, número y tamaño de acopiadores existentes, así como con el número y tamaño de empresas agroindustriales, su grado de modernización, tecnología y sus costos (Fernández-Baca y otros 1983, pp. 239-240). Donde más incógnitas tenemos, es en el surgimiento de un gran número de microempresas, pequeñas y medianas empresas agroindustriales, ¿Cómo se han formado y cómo se sostienen? ¿Qué aprendizajes podemos sacar de sus efectos en la mejora de ingresos y de empleo en las regiones y de sus intercambios con el sector agrícola?

De allí que hagamos mucho énfasis en la necesidad de alentar la formación de áreas de investigación e intervención, lo cual implica un fomento de investigadores especializados en el tema: expertos en producción agrícola, en ganadería, en comercialización, en producción industrial, así como economistas que vean aspectos globales y específicos, referentes a la producción y a los costos. Por supuesto, estas medidas suelen parecer utópicas al enfrentarnos a la escasa capacidad del Estado para empujar cualquier política que no sea la tributación y el manejo macroeconómico, aunque pueden servir como horizonte, teniendo como experiencia que con el apoyo financiero y políticos de ciertas organizaciones sociales (en su tiempo, fue la cooperación internacional) se puede lograr fortalecer 'ciertas islas estatales'.

No obstante, hasta ahora la tendencia estatal marca el incentivo para la gran inversión y la gran empresa sin sopesar los diferentes efectos sobre los demás agentes, mostrando que la agenda de la equidad queda aplastada por la agenda de la eficiencia (aunque en muchos casos su trasfondo sea el de la concentración de poder vía monopolios y monopsonios) asociado al gran discurso del 'crecimiento económico'. Pero este sentido común extendido por los grupos empresariales y medios de comunicación, mantendrá como sombra y fantasma la equidad, pues la tensión equidad-crecimiento económico seguirá generando debates, como lo demuestra el reciente y célebre libro de Thomas Piketty que muestra y denuncia la intrínseca tendencia del capitalismo para generar desigualdad (Krugman 2014).

6. Bibliografía

Alvarado, Mario (2013). 'Hacia una estrategia de desarrollo agrario y agroindustrial en la costa de Piura'. En: Revesz, Bruno (ed.) (2013). *Miradas cruzadas: políticas públicas y desarrollo regional en el Perú*. Lima: IEP, CIPCA.

Amat y León, C.; Caballero, J. M.; Figueroa, A.; Gonzáles Vigil, F.; Grillo, E.; Maletta, H.; Martínez, H.; Plaza, O.; Saco, A. y Samaniego, C. (1980). *Realidad del campo peruano después de la reforma agraria. 10 ensayos críticos*. Lima: Centro de Investigación y Capacitación.

Barrantes, Roxana; Cuenca, Ricardo y Morel, Jorge (2012). *Las posibilidades del Desarrollo Inclusivo: Dos historias regionales*. Lima: IEP.

Barrantes, Roxana y Fiestas, Jericó (2013). *Primer Informe: Patrones de localización de las empresas agroindustriales* (documento no publicado). Lima: IEP.

Bazalar, Juan (1995). *El cultivo de Marigold*. Piura: CIPCA.

Bianco, Sandra y Macedo, Miguel (2005). "Posición de dominio de las empresas desmotadoras e impacto en la formación de precios (el caso del algodón tangüis en Hualal y Chincha)". En *Debate Agrario, Análisis y Alternativas*, n° 38, julio 2005. Lima: CEPES.

Burneo, Maria Luisa (2013). "Espacio regional, recursos naturales y estudios sobre Piura". En *Revista Argumentos*, año 7, n° 3. Julio 2013. Disponible en: http://revistargumentos.org.pe/espacio_regional.html ISSN 2076-7722 (Consultado el 5 de Febrero del 2014)

Burneo, Zulema (2011). *El proceso de concentración de tierra en el Perú*. Lima: Coalición Internacional para el Acceso a la Tierra.

Cabrejos, Carlos (2011). *Estudio. Actualización del Mapa Regional del Sector agrario en Piura* (mimeo). Piura: CORDA, CIPCA.

Caro, Carlos (2000). "La articulación de la agroindustria y la pequeña agricultura de los valles del Chao y Virú" (117-154). En: I. Hurtado, C. Trivelli y A. Brack (eds.). *SEPIA VIII. Perú: el problema agrario en debate*. Lima: SEPIA.

Cavero, Martín (2013). *Informe de Campo y de revisión de Literatura sobre los criterios que guían la localización de establecimientos agroindustriales en el Perú* (documento no publicado). Lima: IEP.

Cazzuffi, Chiara (5 de noviembre 2013). "Inversiones agroindustriales: ¿Un instrumento para la Cohesión Territorial?". Noticias RIMISP. Disponible en:

<http://www.rimisp.org/noticia/inversiones-agroindustriales-un-instrumento-para-la-cohesion-territorial/> (consultado en Diciembre 2013)

Córdova, Luciana; Villa, Julio; Deza, Maruxa; Cuadros, José Andrés y Morán, Stefany (2010). “¿Desarrollo rural para quiénes? El boom agroexportador y el caso La Garita”. En Revista Argumentos, año 4, n° 2, mayo 2010. Disponible en http://web.revistargumentos.org.pe/index.php?fp_cont=962 ISSN 2076-7722

Cotler, Julio (2013) ‘Las paradojas de la democracia peruana’. En: Revesz, Bruno (ed.) (2013). *Miradas cruzadas: políticas públicas y desarrollo regional en el Perú*. Lima: IEP, CIPCA.

Cotler, Julio (coord.) (2009). *Poder y cambio en las regiones*. Lima: IEP, PNUD.

Dammert, Juan Luis (2013) ‘Expansión de palma aceitera en la Amazonía: en las puertas del escándalo’. En: La Revista Agraria 153 (Julio 2013). Lima: CEPES. Disponible en: <http://www.larevistaagraria.org/sites/default/files//revista/LRA153/Expansion%20de%20palma%20aceitera%20en%20la%20Amazonia.pdf> (Consultado el 10 de Setiembre del 2013)

Eguren, Lorenzo (2014). “Subsidios a la agroindustria costeña: cifras millonarias”. En *La Revista Agraria*, año 15, n° 160. Marzo 2013.

Fairlie, Alan (2005). *Las PYME industriales exportadoras: el caso de la región norte*. Serie Investigaciones breves. Lima: CIES.

Fernández-Baca, Jorge; Parodi, Carlos y Tume, Fabián (1983). *Agroindustria y transnacionales en el Perú*. Lima: Desco.

Ginocchio, Luis (2013). ‘Los retos de la política agraria y la pequeña agricultura en la costa, sierra y selva’. En: Revesz, Bruno (ed.) (2013). *Miradas cruzadas: políticas públicas y desarrollo regional en el Perú*. Lima: IEP, CIPCA.

Gobierno Regional La Libertad (2012). *Chavimochic en cifras 2000-2010*. Disponible en: http://www.chavimochic.gob.pe/portal/Ftp/Informacion/Notas_Prensa/2013/Chavi_Ci_fras.pdf (Consultado el 10 de Noviembre del 2013)

Gómez, Rosario (2008) ‘Agricultura comercial moderna en el Perú. El caso de la agricultura de exportación no tradicional (1995-2007)’. En: G. Damonte y otros (eds.). *SEPIA XII. Perú: el problema agrario en debate*. Lima: SEPIA.

Guerra García, Hernando (2006). *Agricultura Peruana*. Lima: Asociación de Promoción Agraria (ASPA).

INCAGRO (2002). *Modernización de la agricultura peruana: la visión regional en debate*. Lima: INCAGRO – MINAG.

Inga, Alejandro (2013). "Región no tradicional" (8-9). En: Revista Visión Empresarial N° 94, Año 32, Agosto 2013.

Instituto Cuánto (2012) *Anuario Estadístico. Perú en números 2012. Estadísticas del progreso*. Lima: Instituto Cuánto.

INEI (2002). *Perú: Proyecciones de población por años calendario según Departamentos, Provincias y Distritos (1990-2005)*. Lima: INEI, Boletín Especial N° 16. Disponible en: http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0467/Libro.pdf (Consultado el 10 de Octubre del 2013)

INEI (2007). *Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda*. Lima: INEI.

INEI (2009). *Perú: Estimaciones y Proyecciones de Población por Sexo, según Departamento Provincia y Distrito, 2000-2015*. Lima: INEI, Boletín Especial N° 18.

Kay, Cristobal (2002). "Reforma agraria, industrialización y desarrollo: ¿Por qué Asia oriental superó a América Latina?". En *Debate Agrario, Análisis y Alternativas*, n° 34, julio 2002. Lima: CEPES.

Krugman, Paul (4 de mayo 2014). "El pánico a Piketty". El País. Disponible en: http://economia.elpais.com/economia/2014/05/02/actualidad/1399033161_860036.html (consultado el 9 de mayo 2014).

Lajo, Manuel (1988). *¿La industria contra la agricultura? Desarticulación entre el agro y la industria alimentaria en los países andinos*. Lima: Centro de estudios nueva economía y sociedad (CENES).

Lozada, Carlos (2005). *Agroindustria y Agro exportación: Situación y Oportunidades para Arequipa* (documento no publicado). Arequipa: Programa de Competitividad, Innovación y Desarrollo de la región Arequipa (IDAQP).

Marañón, Boris (1994). "Cambios sociales en las zonas de agro exportación en el Perú, costa norte". En: O. Dancourt, E. Mayer y C. Monge (eds.). *SEPIA V. Perú: el problema agrario en debate*. Lima: SEPIA.

Municipalidad Distrital de Cerro Colorado (2010) *Plan Urbano Distrital de Cerro Colorado Arequipa 2011-2021*. Arequipa: Municipalidad Distrital de Cerro Colorado.

Municipalidad Provincial de Virú (2006). *Plan de Desarrollo Concertado de la Provincia de Virú 2007-2021*. Trujillo: Municipalidad Provincial de Virú.

Pacheco, Camilo (1991). *Radiografía de la Industria Arequipeña*. Arequipa: Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, Facultad de Economía.

Ramírez de Haro, Gonzalo y Santamaría, Antonio (2003). “La agricultura y el desarrollo rural”. En Ballarín, Pilar (coord.), *Desarrollo y cooperación en zonas rurales de América Latina y África. Para adentrarse en el bosque*. Madrid: Los libros de la Catarata.

Remy, María Isabel (2007). *Cafetaleros empresarios. Dinamismo asociativo para el desarrollo en el Perú*. Lima: IEP, Oxfam Internacional.

Revesz, Bruno y Oviden, Julio (2012). ‘Piura: Transformación del territorio regional’. En: *SEPIA XIV (Mesa Regional – I: Extractivas, territorio y opciones de desarrollo regional)*. Piura: CIPCA. Disponible en: <http://www.slideshare.net/InfoAndina/transformacin-del-territorio-regional-por-revesz-y-oliden> (Consultado el 21 de Setiembre del 2013)

San Miguel, Hugo y Gonzales, Carlos S. (2005) *Diagnóstico Sector Agrario Piura. Para formulación de la agenda agraria regional Piura y la actualización del plan de desarrollo estratégico de sector agrario Piura*. Piura: Coordinadora Rural Piura – Dirección Regional de Agricultura Piura.

Shimizu, Tatsuya (2012). ‘La participación de pequeños agricultores en la producción de espárragos para exportación en el Perú’. En: Yusuke Murakami (ed.). *Dinámica político-económica de los países andinos*. Lima: IEP, CIAS (Center for Integrated Area Studies, Kyoto University).

Shimizu, Tatsuya (2008). ‘El cambio en la estructura de la exportación de los espárragos peruanos’. En: G. Damonte y otros (eds.). *SEPIA XII. Perú: el problema agrario en debate*. Lima: SEPIA.

Torres, Fidel (2012). ‘Ecosistemas, diversidad biológica y adaptaciones al cambio climático en Piura’. En: *SEPIA XIV (Mesa Regional – I: Extractivas, territorio y opciones de desarrollo regional)*. Piura: CIPCA. Disponible en: <http://www.slideshare.net/InfoAndina/diversidad-biolgica-ecosistemas-y-adaptacines-al-cambio-climtico-en-piura-por-fidel-torres> (Consultado el 16 de Setiembre del 2013)

Torres, Fidel (2006) *Indicadores biológicos y ambientales abióticos predictores del clima en la subcuenca Yapaterra, Distrito de Frías, Ayabaca – Piura* (mimeo). Piura: CEPESER.

Valcárcel, Marcel (2007). ‘Agro exportación, viejos y nuevos actores sociales: a propósito de los productores, procesadores y exportadores de alcachofa’. En: Orlando Plaza (coord.). *Clases sociales en el Perú: visiones y trayectorias*. Lima: PUCP, CISEPA.

Velásquez, Orlando (1998). *Reto final del Agro Azucarero Peruano*. Trujillo, Universidad Nacional de Trujillo, Facultad de Ciencias Sociales.

Vos, Jeroen (2006). *Pirámides de agua. Construcción e impacto de imperios de riego en la costa norte de Perú*. Serie Agua y Sociedad, Sección Walir. Lima: IEP, WALIR.

Anexos

Anexo 1: Lista de Entrevistados para capítulo 2

Nombre de Entrevistados	Región	Empresa o Institución
Augusto Zingg Pinillos	Cajamarca	Fundo El Triunfo (Cría de Ganado y producción lechera)
Adrianus Maria Heijster Petrus	Cajamarca	Heladería Holanda (Producción y negocio de Helados)
Carlos Vergara	Cajamarca	Lácteos Huacariz (Producción de derivados de lácteos: manjar blanco, yogurt y queso)
Luis Ginocchio Balcázar	Lima	Ex Ministro de Agricultura y Ex gerente de industrias de alimentos, envases y farmacéuticas
Gastón Cruz Alcedo	Piura	Director Ejecutivo CITE-PIURA
Arturo Arbulú Zuazo	Piura	Gerente CITE agroindustrial-PIURA
Mario Arellano	Piura	Gobierno Regional - Subgerente Promoción de Inversiones
Federico Tenorio	Trujillo	Director General CEDEPAS NORTE
Joaquin Bustamante Pardo	Trujillo	Ex Director y Gerente de Auditoría de Empresa Cartavio (Producción de Azúcar)
Huber Vergara Días	Trujillo	Gerente General del Proyecto Especial Chavimochic
Ana María Palacios Bringas	Trujillo	Gerente General de la Cámara de Comercio de La Libertad
Alfonso Medrano Samame	Trujillo	Gerente de Administración y Finanzas en Empresa Molino La Perla SAC (Producción Avícola)
Meike Carmen Willems	Lima	Responsable del Área de Cooperación al Desarrollo e Incidencia - Junta Nacional de Café

Anexo 2: Lista de Entrevistados para capítulo 3

Nombre de Entrevistados	Cargo
Franklin Ibáñez Villajulca	Gerente de Desarrollo Económico de la Municipalidad Provincial de Virú
Segundo Rodríguez Salvatierra	Funcionario de la de la Municipalidad Provincial de Virú y autor del libro Cultura Virú
Zacarías Cueva Saldaña	Jefe de Maquinarias en Municipalidad Provincial de Virú
Manuel Razzeto	Gerente de Recursos Humanos TAL S.A.
Jorge Burgos	Jefe de Recursos Humanos de DANPER
Teresa Rosales Sánchez	Jefe de Sanidad APTCH y Jefe de desarrollo agrícola en Junta de Usuarios de riego presurizado del distrito de riego Moche Virú Chao
Anónimo	Trabajadora de campo de TAL S.A
Anónimo	Trabajador de campo de la empresa ARATO
Anónimo	Dirigente sindical y trabajador de campo de la empresa CAMPO SOL
Anónimo	Trabajador de campo de la empresa CAMPO SOL
Anónimo	Trabajador de fábrica de la empresa CAMPO SOL
Anónimo	Trabajadora de campo de la empresa CAMPO SOL
Anónimo	Trabajador de fábrica de empresa SAV S.A
Anónimo	Ex trabajadora de campo empresa TAL S.A.

Anexo 3: Lista de Entrevistados para capítulo 4

Nombre de Entrevistados	Cargo
Aníbal Vásquez Chicata	Responsable de la Oficina de Sierra exportadora en Arequipa
Mirko Avendaño	Jefe del área de comercialización de la Sub-Gerencia de Promoción Agraria del Gerencia Regional de Agricultura del Gobierno Regional de Arequipa
Rosa Díaz del Olmo Muñoz	Coordinadora del Sistema de Información de Sociedad Agrícola de la Sociedad Agrícola de Arequipa
Patricio Quintanilla	Gerente de la Cámara de Comercio e Industria de Arequipa
Juan Rey Cataccora	Presidente de la ONG Centro de Estudios para el Desarrollo Regional – CEDER
Carlos Lozada	Gerente General de MC & M SA y Gerente General de TUSKA SA
Mauricio Pérez Witch	Gerente General de LAIVE
Eduardo Arreyan Medina	Sub Gerente de Comercialización, Mercados y Camal Municipal de la Municipalidad Distrital de Cerro Colorado
Fernando Chalco	Funcionario del área de Desarrollo Económico de la Municipalidad distrital de El Pedregal.
Peter Polland	Gerente de Empresa El Bosque
Álvaro Arenas	Gerente de Empresa Don Goyo
Christian Soria	Gerente de PROCINSUR SRL
Ricardo Ramos Bernal	Gerente de la empresa Envasadora Majes
Anónimo	Empresario que realiza servicio de molienda