

Mucho se ha dicho de la agroexportación y su excepcional desarrollo en la última década. En el 2006, las exportaciones agroindustriales se han incrementado un 34% respecto al año anterior (alcanzando los US\$ 1,789 millones), la tasa más alta desde 1994. Cada día se incorporan nuevos productos nativos u orgánicos que compiten con los ya conocidos, como el café, los espárragos, las alcachofas, los mangos, las uvas y las paltas, entre otros, de gran aceptación en los mercados internacionales. Sin embargo, las bondades del crecimiento agroexportador incluyen también el desarrollo de una serie de industrias conexas, como las de empaques, uniformes, maquinarias, etc. Estas a su vez generan empleos y dinamismo en aquellas regiones donde requieren de mano de obra. Es obvio que estas relaciones contribuyen no solo al crecimiento económico, sino también al desarrollo de las poblaciones vinculadas con ellas.

A pesar de los alentadores resultados mencionados, el potencial del sector no ha sido aprovechado en su totalidad, por lo que todavía las épocas de siembra y cosecha están vigentes. Además, siendo la agricultura una de las actividades de mayor contraste entre la industria de la ciudad y el trabajo del campo, tiene un rol importante para fomentar el desarrollo económico de las regiones del país.

## **AGROEXPORTACIÓN: Una cadena de oportunidades**



## “Imágenes del contraste agrícola”



Por **Fernando Cillóniz**

**N**o se requiere ser un experto agrícola para apreciar la diferencia entre una buena agricultura empresarial y una agricultura de subsistencia. Cualquiera que salga de Lima con “ojos de ver”, podrá constatar la precaria situación de la mayoría de los sembríos y crianzas que subsisten solo porque Dios es grande. Los cultivos desordenados y llenos de maleza, el ganado mal nutrido, las plantas amarillentas y muchas cosas feas más son manifestaciones inequívocas de la vasta presencia de la agricultura de subsistencia en el país. La maquinaria agrícola, en pésimas condiciones, y la precariedad de las edificaciones rurales completan el escenario de postración que caracteriza a ese tipo de agricultura. Sin embargo, más dramática aún resulta la imagen de pobreza de millones de compatriotas que deambulan por el campo, sin ninguna posibilidad de trabajo digno y bien remunerado.

La naturaleza también sufre con la agricultura de subsistencia. Las necesidades de leña y material de construcción de la gente pobre han propiciado la tala indiscriminada de árboles y vegetación ribereña. Por ello, los huaycos y los desbordes de los ríos se han constituido en ocurrencias de inusitada regularidad. Igualmente grave es el ensalitramiento de las partes bajas de los valles, a causa de las deficiencias en los sistemas de drenaje.

La agricultura de subsistencia se percibe también a través de la inmoralidad que impera en el campo. La holgazanería, el robo sistemático de cosechas, el abigeato y la corrupción en las dirigencias de muchas asociaciones agrarias precarias; así como el incumplimiento generalizado de las obligaciones financieras, tributarias, laborales y comerciales, son todas manifestaciones de la crisis permanente que padece la agricultura de subsistencia.

### “LUNARES” DE SÚPER AGRICULTURA

En contraste con este mundo de pobreza e ineficiencia, se aprecia un limitado pero creciente número de empresas agropecuarias altamente productivas. En ellas se encuentra a mucha gente trabajando en condiciones infinitamente superiores a las de sus vecinos precarios. Estos “lunares” de excelencia existen en diversos lugares del país y emplean lo mejor y lo más avanzado de la

tecnología agrícola del mundo. Obviamente, hay más de estas operaciones en la costa, donde destacan las empresas esparragueras y frutícolas de Ica y La Libertad, y unas cuantas azucareras en la costa norte. Pero también existen en algunos valles de nuestra sierra y selva. Las plantaciones de flores en el Callejón de Huaylas, algunos campos de hortalizas del valle del Mantaro, y ciertas plantaciones de café y palma aceitera en la selva, entre otras, merecen ser reconocidas dentro de estas escasas experiencias agrícolas de alto rendimiento.

Gracias a estas empresas ha quedado ampliamente demostrado que nuestro país mantiene intacto el gran potencial agropecuario que nos colocó a la vanguardia del agro internacional, hasta que la Reforma Agraria lo echó todo por la borda. Lo que falta es atraer el interés de más empresarios, para que se sumen al notable trabajo que vienen realizando aquellos inversionistas que han emprendido con mucho esfuerzo y talento el desarrollo de la agricultura nacional. De allí que resulte difícil explicar la oposición que -al mismo estilo de la antiminería- está apareciendo para detener el aún incipiente, pero exitoso proceso de inversión privada en el agro peruano.

Solo queda pues, enfrentar con objetividad y determinación a esta antiagricultura empresarial retrógrada, y desear a los nuevos empresarios del agro el mejor de los éxitos, porque eso beneficiará a miles de peruanos que bien merecen una vida digna de trabajo y bienestar.





## **¿Podría identificar tres fortalezas y tres debilidades del sector a su cargo?**

En general, hay muchas debilidades. Entre ellas, se puede mencionar la estructura de tenencia de la tierra en minifundios, que de alguna forma hace más compleja la gestión agraria. Otra debilidad son las malas políticas que ha tenido el Estado y que han generado pobreza en el agro, transfiriendo recursos del campo a la ciudad, cuando debió ser al revés. Otro aspecto es la falta de competitividad en el sector, a excepción del caso

## **“El peso de la inversión Estado debe ser norma**

*Entrevista a Ismael Benavides Ferreyros\**

agroexportador. Entre las fortalezas tenemos, primero, el desarrollo agroexportador, que ha marcado un derrotero claro e interesante para el país. Otros puntos son el prestigio del Perú en los mercados internacionales a raíz del desarrollo del mercado agroexportador y la incorporación de tecnología en los sectores. A esto se suma, de manera general, el actual clima de negocios favorable.

### **¿Qué políticas se llevan o se han llevado a cabo para la articulación de productores y comerciantes/exportadores, además del Programa Sierra Exportadora?**

El desarrollo de la agroexportación en el Perú ha sido exclusivamente del sector privado. El Estado ha permitido, en el mejor de los casos, un entorno y una normatividad adecuados a través de la Ley de Promoción Agraria, pero no ha tenido presencia en el desarrollo de los productos ni en la apertura de mercado y el desarrollo comercial. Todo ha sido hecho fundamentalmente por el sector privado.

Justamente, parte de mi gestión en el MINAG es lograr que el sector público se convierta en un apoyo para continuar creciendo y desarrollando, y así abrir nuevos mercados. Actualmente, hemos creado una oficina de agronegocios que va a trabajar sobre eso, la implementación del TLC con EE.UU. y de otros que firmemos. El objetivo es participar en las negociaciones del TLC y ser realmente un apoyo tanto para los agricultores como para los agroexportadores.

Por otro lado, Sierra Exportadora tiene su rol de intentar articular productores con mercados externos. El MINAG no está limitado a la sierra, abarca todo el país. Además, tiene las responsabilidades normativas del sector que le permiten generar ese rol: la normatividad sanitaria a través del SENASA; el manejo de la normatividad de semillas y plantas a través del INIA; en el caso del agua, el INRENA, etc.

### **¿Cuál es la situación actual y qué acciones se tienen previstas respecto al manejo del agua y la existencia minifundios en el Perú? ¿Qué se espera al respecto en el corto y largo plazo?**

Ambos son temas distintos. Respecto al manejo de agua, el Perú es fundamentalmente un país sediento y



## “El agua y el desarrollo la tiene el sector privado, el activo y promotor”

escaso de agua. Además, el manejo del agua es complejo, considerando la forma en que la utilizamos actualmente. Hay aspectos de desarrollo y de abastecimiento de agua que son importantes para continuar ampliando la frontera agrícola e implementar las áreas de producción. También existen aspectos normativos de uso de agua que son fundamentales para permitir y desarrollar un manejo unitario y moderno del agua. Hoy en día la administración del agua por regiones, incluso termina en conflictos entre las mismas.

En relación a los minifundios, se conoce que son producto de la Reforma Agraria, y en la realidad se constituyen como un ancla a la pobreza. Estos no permiten obtener las economías de escala necesarias para una agricultura eficiente o para realizar las inversiones necesarias para una agricultura tecnificada moderna. En el ministerio hay como cinco entidades que tienen que ver con el agua, desde INRENA que ve las políticas y los planes de desarrollo, el PSI que es un programa subsectorial de irrigaciones, entre otros. Esa falta de institucionalidad hace complejo el manejo del sector.

Este, al igual que el primero, constituye un problema que tenemos que atacar para ir logrando unidades productivas eficientes, de mejor tamaño y que además constituyan una fuente de bienestar.

**Existe una necesidad latente de tecnología (innovación, investigación y desarrollo, etc.) que permita que el agro peruano alcance el desempeño de otros mercados ¿Qué medidas se están llevando a cabo o se han planeado para la inserción de tecnología en el sector?**

Este punto es clave y al respecto el Estado tiene dos entidades, el INIA y el INCAGRO, que se encargan de temas de promoción a través de iniciativas privadas de investigación de proyectos. Además el propio MINAG tiene programas de desarrollo y competitividad. Allí tenemos también entidades que repiten a veces lo mismo o cuyas actividades se cruzan.

El Estado siempre ha estado ajeno al desarrollo de productos agroexportadores. Por ejemplo, el algodón híbrido, los espárragos, la páprika, la alcachofa, el pimiento piquillo, todos esos productos han sido desarrollados por el sector privado. Entonces, lo que tenemos que

hacer es lograr que el Estado se conecte con el sector privado para que se realice una labor de investigación y desarrollo tecnológico de lo que demanda el mercado, no los brokers. Ahí todavía hay una labor muy importante que desarrollar y creo que lo que tenemos que hacer es, en primer lugar, obtener tecnologías desarrolladas en el exterior y adaptarlas acá, y en simultáneo trabajar sobre el desarrollo de nuestros propios proyectos nativos, como papa, quinua, etc. De esa forma creo que vamos a cortar camino para incorporar tecnología al agro peruano.

**¿Cuál es la magnitud de la inversión extranjera en el agro peruano? ¿De qué manera el MINAG ha aportado a la canalización o promoción de la inversión extranjera y la cooperación internacional en el tema agropecuario?**

En el agro peruano, en general, la inversión extranjera es relativamente pequeña. Probablemente hay proyectos importantes de inversión extranjera, como Campo Sol, Laredo y algunos otros más pequeños. Recién ahora hay un gran entusiasmo de inversión extranjera, hay proyectos de etanol, de biodiésel, de desarrollo agrícola en general. Hay muchos inversionistas extranjeros que ahora están dando vueltas en el sector agrario. Normalmente estos estaban antes en energía, en telecomunicaciones, en minería; hoy en día creo que el agro se está volviendo un sector comunicativo.

El agro es un sector que concentra mucha pobreza, generalmente en la sierra. Es el sector que más empleo genera; pero a la vez es el sector en que mucha gente vive en pobreza, por ejemplo en las zonas altoandinas. La cooperación internacional mantiene una preocupación por esta situación y hay proyectos importantes con el BID, el Banco Mundial y cooperación de distintos países (como Canadá, Bélgica y EE.UU.), que están activos en el tema de desarrollo rural.

**“Hay aspectos de desarrollo y de abastecimiento de agua que son importantes para continuar ampliando la frontera agrícola e implementar las áreas de producción”**

**Como en muchos otros sectores, la gestión resulta ser un aspecto fundamental para la ejecución de las políticas planteadas. ¿De qué manera se trabaja el tema de gestión del agro desde el MINAG?**

Nuestra concepción es que todo el peso de la inversión y el desarrollo, en general, lo tiene que llevar el sector privado; el sector público, el Estado en este caso, debe ser normativo y promotor. Obviamente, tenemos este sector pobre de la agricultura que sí necesita apoyo y una continuidad de la inversión estatal, especialmente en temas de capacitación y acceso a mercados. Creo que nuestra función es, en primer lugar, normativa y promotora, y en simultáneo debemos ver por ese sector rural peruano que todavía está en pobreza.

**El MINAG tiene a su cargo a entidades dedicadas tanto a los temas agropecuarios como recursos naturales. ¿Cómo puede el Perú aprovechar estas ventajas naturales para continuar creciendo?**

Bueno, el sector agricultura fundamentalmente está orientado hacia el agro, los recursos naturales y el mejor aprovechamiento de estos. En el Estado hay muchos cuellos de botella, el presidente García escribió el artículo "El perro del hortelano", el cual grafica esas situaciones que yo diría son los principales cuellos de botella. Hay normatividad compleja y enredada, hay conceptos equivocados que contraponen la protección de recursos naturales con el desarrollo que debería tener el país. Lo que en realidad debería haber es una combinación de ambas, de manera que podamos desarrollarnos protegiendo el medio ambiente. Pero en el caso forestal, por ejemplo, lo que ocurre es una depredación de los bosques y no hay una reforestación y desarrollo sostenible. Tiene que haber una combinación de ambas cosas. Para eso deben cambiarse la reglas, la actitud de la burocracia, eliminar los trámites y la corrupción; yo diría que esos son los principales cuellos de botella.

Nosotros nos hemos puesto la meta de duplicar las exportaciones al 2011. Para ello hay que continuar desarrollando los productos en la costa -los que conocemos y otros que vienen con mucha fuerza (productos nativos peruanos)-, y lo que se pueda exportar de la sierra también. Yo creo que duplicar las exportaciones

en los próximos años puede ser relativamente fácil. Hay cosas extraordinarias como que antes se pensaba que la uva solo podía cultivarse en el sur, en Ica, hoy día hay uva en Piura y Chiclayo, exportándose con gran éxito. Hay que romper paradigmas y seguir desarrollándose. Yo veo esto realmente con mucho optimismo, además que está generando mucho empleo.

Hoy en día los agroexportadores de La Libertad e Ica tienen que traer gente de la sierra para tener la mano de obra necesaria y eso, a su vez, genera mayor movimiento comercial en las ciudades vecinas y se constituye en un círculo virtuoso. Esto sin mencionar toda la industria alrededor de la agroexportación: las cajas, los fletes, el material de empaque. Realmente se va generando toda una actividad económica importantísima alrededor, que a veces no se refleja en los números de agroexportación. Yo soy un entusiasta de lo que puede suceder en el desarrollo agrícola en el Perú

**“El desarrollo agroexportador ha marcado un derrotero claro e interesante para el país”**

Lo que necesita el sector público es focalizarse en algunas cosas. Nosotros hemos identificado el agua como prioridad y luego el tema del acceso a mercado, tanto de agroexportadores como de pequeños productores. El tema del flujo de recursos al agro, ya sea por inversiones, capitalización o crédito, también es una preocupación nuestra. El tema de competitividad e innovación es igualmente uno de los pilares, como el tema de información agraria. A un agricultor que está en Huancavelica le pueden estar dando cualquier precio por su papa y no sabe cuál es el precio en Lima. Entonces hay que darle información de precios, de mercado, información técnica, un lugar donde hacer consultas, de manera que sea el dueño de su propio destino. El último aspecto es el desarrollo rural, que es la ayuda a la agricultura más pobre. La idea es alcanzar estos puntos de manera que podamos lograr resultados y no dispersar la acción.



## El mejor aroma **EXPORTADOR**

Por Luis Navarro\*

**E**l café se ha consolidado como primer producto agrario de exportación. Perú es hoy el sexto exportador mundial de café y el primer exportador mundial de cafés orgánicos.

Parte del éxito alcanzado por el café peruano ha sido el saber adaptarse rápidamente a los nuevos requerimientos del mercado mundial. Hasta el año 90 el mercado mundial de café estaba regulado por un acuerdo internacional que no permitió un crecimiento sostenible de nuestras exportaciones. Acabado el acuerdo y en medio de la peor crisis internacional de precios, el Perú no solo aumentó sus exportaciones, sino que además diversificó su oferta, logrando de esta forma llegar a exportar 450,000 quintales de café orgánico en el año 2006.

El café es un producto altamente competitivo. Perú compete con más de 50 países productores de café; por lo tanto, su comercialización se ha hecho también más sofisticada y técnica, no solo por la volatilidad de sus cotizaciones en las bolsas de futuro, sino también por los nuevos requerimientos logísticos de parte de la industria tostadora, el manejo tecnificado de la producción con criterios de sostenibilidad ecológica, social y económica, y sobre todo por los altos estándares de calidad que el mercado necesita.

La Norma Técnica peruana NTP-209.311 define las características de los cafés orgánicos como aquellos que se producen con arreglo a las normas de producción orgánica y que están certificados por un organismo o autoridad de certificación debidamente constituida. Las normas de producción orgánica se basan en los principios consensuados y publicados por la Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM por sus siglas en inglés). El Perú cuenta con más de 70,000 hectáreas de café certificadas, con una oferta exportable de alrededor de 700,000 quintales.

A pesar de su gran crecimiento, el mercado de cafés orgánicos sigue siendo un mercado nicho y su comercialización mantiene las características del mercado regular de cafés, por lo que está expuesto a sufrir de los mismos

problemas del pasado, es decir, precios menores como consecuencia de una oferta sobredimensionada.

Síntomas de lo anterior se reflejan en la evolución de los premios pagados por quintal de café. A finales de los años 90 los premios por café orgánico alcanzaban un nivel de +40.00 puntos, hoy día este premio fluctúa entre +10.00 y +15.00. A esto hay que añadir el aumento de sellos de certificación orgánicos y en muchos casos la exigencia de los importadores de cafés de tener más de una certificación (doble o triple sello).

Hoy en día ya no basta con tener un sello de producto orgánico, la calidad entendida como un concepto integral es lo que el mercado busca. Calidad del producto, calidad en los procesos de producción y exportación, calidad en las entregas y el cumplimiento de los compromisos de entrega.

El Perú ha logrado alcanzar el nivel que tiene gracias al esfuerzo de los productores y exportadores de café, que han trabajado en forma conjunta bajo un enfoque orientado al mercado internacional y están haciendo de ese producto el eje del desarrollo en las zonas rurales de la selva alta del Perú. Le toca al Estado hacer que las condiciones de estabilidad jurídica, económica, política y de seguridad se mantengan para que este crecimiento se refleje en una mejora en la calidad de vida de las más de 150,000 familias que trabajan en las zonas cafetaleras de nuestro país.



\*Presidente de la Cámara Peruana de Café

## “EN AGRICULTURA LO QUE SE EXPORTA

### **Actualmente, ¿cómo observa el sector agroexportador y su desempeño en los próximos diez años?**

Los últimos diez años han sido de consolidación del sector agroexportador; hemos pasado de exportar menos de US\$ 200 millones a más de US\$ 2 mil millones. Creo que más allá de las cifras, o tan importante como estas, es que todos los peruanos, no solamente los agricultores o quienes están en directo contacto con la tierra, hemos aprendido que el negocio exportador tiene que ver con comercialización, con logística, con industrialización y con producción agraria. Esta cadena productiva, que yo llamo el CLIP, por las iniciales de comercialización, logística, industrialización y producción, ya la hemos aprendido, y el mundo ya nos respeta porque saben que somos buenos en todo ello. Entonces, si asumo todo esto para los próximos diez años, creo que es la época del despegue. En agroexportación, el Perú está en cabecera de pista, pero el avión todavía no ha despegado, lo cual quiere decir que nuestro potencial es inmenso.

**“Los TLC que se vienen negociando más el éxito que se viene alcanzando, sumados van a traer una nueva ola de inversiones importante”**

### **¿Cómo ha favorecido y cómo puede favorecer la agroexportación a otras industrias relacionadas con ella? ¿Qué encadenamientos existen?**

En agricultura lo que se exporta es industria; nadie exporta cebollas solas en una canasta, paltas, mangos o espárragos, lo que se exporta es industria. Entonces, toda la cadena industrial que tiene que ver con embalajes, materiales, maquinaria de procesamiento, equipos de frío, uniformes de personal (hoy tenemos más de medio millón de personas trabajando en el agro y no menos de 300 mil con uniformes especiales), todo el tema de las herramientas, de los servicios a la metalmecánica, el encadenamiento del transporte, todas esas son industrias conexas que tienen que ver con la exportación agrícola.

Por ejemplo, en la empresa que yo participo, que es mediana en el sector, cuando empezábamos, el 100% de las cajas de espárragos las traíamos de Uruguay e igual

porcentaje de las cajas de uva las traíamos de Argentina; hoy en día, el 100% de ambas se fabrican en el Perú, por empresas peruanas que tienen mejores estándares de calidad de los que antes nosotros importábamos. Lo mismo sucede con las parihuelas, los zunchos y los esquineros; no son solamente los materiales de embalaje del producto, sino también las herramientas de producción. Los *hidrocoolers*, que son unas máquinas para enfriar por agua el espárrago, que al principio se importaban, nosotros ya comenzamos a fabricarlos en el Perú con una maestría en Ica, que justamente se llama Maestría. Hoy día este es un taller de metalmecánica que ya ha exportado más de 10 *hidrocoolers* a Europa, EE.UU. y Centroamérica; todo esta industria metalmecánica ha nacido a partir de darle servicios a la agricultura nacional.

### **Al margen de los beneficios que nos brinden los acuerdos comerciales, la agroexportación ha demostrado un excelente desempeño en los últimos años. ¿Cómo se verá beneficiada luego de los acuerdos? ¿Se puede perjudicar en algo?**

Los acuerdos comerciales pendientes, ya sea el acuerdo con EE.UU., la ampliación con México, en realidad, son la consolidación de lo existente. Por lo tanto, no traerán beneficios adicionales; incluso con Europa actualmente tenemos el Sistema Generalizado de Preferencia Plus, de tal forma que no esperemos beneficios adicionales. No obstante, todos estos son acuerdos unilaterales de los países que nos otorgan dichos beneficios; sin embargo, con los tratados se obtendrán contratos bilaterales que ya no nos los pueden quitar. Entonces, la consolidación de los beneficios que hoy obtenemos para entrar a los mercados creo que generará una nueva ola de inversiones en el Perú, porque ya no habrá la incertidumbre de si nos los quitan, si los renuevan, si es por poco plazo o no. Eso hay que sumarlo a los éxitos anteriores, pues nada atrae al éxito como el éxito mismo. Cuando uno escucha que a los agroexportadores les va bien, la gente quiere entrar a la agroexportación. Entonces, los TLC que se vienen negociando más el éxito que se viene alcanzando, sumados van a traer una nueva ola de inversiones importante.



## ES INDUSTRIA”

Entrevista a José Chlimper

### ¿Qué oportunidades de inversión existen en la actualidad en el sector?

La economía mundial está creciendo a una tasa del 4.5%. Si bien aquí escuchamos y miramos lo que está pasando en EE.UU. y hablamos de las *subprime*, etc., eso es porque algunos periodistas siguen siendo súbditos de EE.UU. Poco se dice de lo que está pasando en India o en China y que más de la mitad del crecimiento mundial está en estos mercados emergentes: Brasil, Rusia, India, China (BRICS). Toda vez que la mayor parte de la población mundial está ahí, también está la mayor parte de los estómagos. Y hay que hablar de los estómagos cuando hablamos de agricultura, porque ésta, salvo en los textiles, está dirigida a los estómagos.

Cuando la capacidad adquisitiva de los estómagos crece, consumen más y mejor. Y eso hace que un país que puede producir casi la mayor parte del año, con calidad, que ya encontró la forma de hacerlo, pueda contar con muchas potencialidades. El mercado va a seguir creciendo (todos los años hay nuevas empresas) y demandando (todos los años hay nuevos destinos). Además, nuevos productos se están incorporando, como el caso de los cereales andinos y las frutas exóticas de la selva, que ya comienzan a aparecer en los mercados internacionales.

### ¿Se están integrando la sierra y la selva a este boom exportador? Si es así, ¿cómo y qué se puede hacer para mejorar eso?

Se están incorporando muy lentamente, sobre todo comparados con su potencial. Primero, no debemos pretender que en la sierra se haga lo mismo que se hace en la costa, es decir, cultivar los mismos productos. Ellos tienen que generar sus propias victorias, ya que tienen potencialidad. Cuenta con productos de forestería, de acuicultura -que es una prima hermana de la agricultura-, productos nativos como el pijuayo, palmito o chonta, según la región, y frutas exóticas como el aguaje o el camu camu.

Ahora, ¿qué se puede hacer para mejorar o acelerar ese proceso? Lo primero es vías de comunicación. El Perú ya exporta papayas y son un *hit* en el mundo; las mejores están en Celendín y Oxapampa. Pero si traerlas a la costa cuesta tanto como llevarlas a Beijing o Shangai, entonces no es rentable, tenemos que abaratar ese cos-



**“No debemos pretender que en la sierra se haga lo mismo que se hace en la costa, es decir, cultivar los mismos productos”**

to de transporte con vías adecuadas. El otro tema es que debemos buscar inversiones que difundan tecnología en la sierra y en la selva. Esas son inversiones medianas para lo cual se requiere títulos y adecuada protección de la propiedad, para que después de los títulos adecuadamente otorgados ningún inversionista sea invadido. Una cosa es respetar los derechos sociales y medioambientales y otra cosa es no respetar la propiedad una vez otorgada.

## ¿Qué aspectos deben considerarse en este sector para ser más competitivos? ¿Qué cuellos de botella existen?

La única forma de mantener competitivas nuestras exportaciones es haciendo que toda nuestra economía sea más competitiva. No podemos cargarle más peso a las exportaciones del Perú. Esto no solo es válido para la agricultura, sino para todo.



**“Los agricultores y las empresas exitosas en el sector agrícola son las que están aplicando las mejores técnicas de *management*, de gerencia, de investigación”**



Nuestros problemas de infraestructura -puertos, aeropuertos, carreteras-, nuestros problemas de conectividad son los más caros de la región. Por otro lado, el tema educativo. La principal fuente de competitividad es la persona. Tanto a nivel de educación inicial, que forma a los futuros peruanos productivos, como a nivel de nuestros propios trabajadores. Tenemos que facilitar los mecanismos de intervención de la empresa privada, para así poder mejorar la capacitación de nuestros trabajadores. Hoy en día, la capacitación que una empresa quiere hacer a sus trabajadores no es reconocida por la SUNAT como gasto, eso es increíble. Todos los elementos que confluyen en mejoras a la competitividad tienen que ser revisados. En el caso particular de puertos, el Perú y sus autoridades no han asimilado lo que significa crecer un 8% al año, y los puertos tienen que crecer, pero no solo el Callao. Supe, Salaverry, Matarani y Paita no están preparados para toda la carga que queremos exportar e importar.

## ¿Cómo se incluye el manejo gerencial en la agricultura?

Algunos tienen la subjetiva asociación de que agricultura es chacra, y no es así. Las ciencias de la vida, la genética, los promotores del crecimiento, las tecnologías de conservación, de transporte, las atmósferas controladas, los procesos de maduración, los agroquímicos, las semillas, las variedades, todo eso es parte de la agricultura.

Los agricultores y las empresas exitosas en el sector agrícola son las que están aplicando las mejores técnicas de *management*, de gerencia, de investigación, de austeridad, de control de presupuestos, de incorporación de tecnologías nuevas en el sector agrícola para poder llegar a esos mil millones de estómagos a los que nos referíamos antes. Recordemos que a la agroexportación se dirige a los consumidores de Europa, Norteamérica y Asia. ¿Cómo llegas ahí? Tiene que ser con mucha tecnología. No basta tener una linda cebolla, no vas a tener la mejor palta ni un mango dulce ya que el producto tiene que viajar 30 o 40 días y debe llegar adecuadamente al mercado. Eso es tecnología y forma parte del negocio agrícola, eso es *management*. ■