



CIES  
consorcio de investigación  
económica y social

# Participación de asociaciones de pequeños productores agrícolas en los espacios de debate sobre política comercial en el Perú: un estudio de caso

**INFORME FINAL**

---

Sylvia Matos Marcelo



Participación de asociaciones  
de pequeños productores  
agrícolas en los espacios  
de debate sobre política comercial  
en el Perú: un estudio de caso

**INFORME FINAL**

Sylvia Matos Marcelo\*

Diciembre de 2007

\* Magíster en sociología de FLACSO México. Docente de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Especialista en metodología de la investigación y estudios de impacto ambiental. Entre sus áreas de interés académico se encuentran el género, la violencia familiar y la educación. Email de contacto: smatos@pucp.edu.pe

Este documento ha sido elaborado en el marco del proyecto “Comercio y Pobreza en Latinoamérica” (COPLA), implementado en el Perú por el Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES). COPLA es financiado por el Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID) a través del Overseas Development Institute (ODI) y es también implementado en Bolivia y Nicaragua. COPLA busca fortalecer el diálogo sobre políticas comerciales, pobreza y exclusión social a partir de evidencia basada en investigación. Para mayor información favor visitar: [www.cop-la.net](http://www.cop-la.net)

---

**MATOS, SYLVIA**

Participación de asociaciones de pequeños productores agrícolas en espacios de debate sobre política comercial en Perú: un estudio de caso. Lima, COPLA, diciembre 2007.

119 p, il.

ASOCIACIONES; PRODUCTORES AGRÍCOLAS; POLÍTICA COMERCIAL; PERÚ

---

# Contenido

## **1 RESUMEN EJECUTIVO**

## **2 DISEÑO DEL ESTUDIO**

### 2.1 INTRODUCCIÓN

### 2.2 OBJETIVOS

#### 2.2.1 Objetivo general

#### 2.2.2 Objetivos específicos

### 2.3 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

#### 2.3.1 Variables en estudio

#### 2.3.2 Técnicas de recojo de información

#### 2.3.3 Procesamiento de la Información

## **3 INFORMACION GENERAL SOBRE EL AGRO PERUANO**

### 3.1 AGRICULTURA Y PBI

### 3.2 SUPERFICIE AGRÍCOLA

### 3.3 IMPORTANCIA DE LA AGRICULTURA EN LA PEA

### 3.4 ACCESO AL CRÉDITO Y RÉGIMEN DE TENENCIA

### 3.5 ACTORES EN EL SECTOR AGRÍCOLA

## **4 ESTADO ACTUAL DE LA PARTICIPACIÓN**

4.1 PARTICIPACIÓN EN DIÁLOGOS Y OTROS PROCESOS RELACIONADOS A LA ELABORACIÓN DE POLÍTICAS SOBRE COMERCIO Y POLÍTICAS COMPLEMENTARIAS

4.2 CARACTERÍSTICAS DE LA PARTICIPACION

4.2.1 Calidad de la participación

4.2.2 Frecuencia

4.2.3 Amplitud

## **5 FACTORES QUE FACILITAN Y/O OBSTACULIZAN LA PARTICIPACIÓN DE ESTOS ACTORES**

5.1 FACTORES EXÓGENOS FACILITADORES DE LA PARTICIPACIÓN

5.2 FACTORES ENDÓGENOS FACILITADORES DE LA PARTICIPACIÓN

5.3 FACTORES LIMITANTES DE LA PARTICIPACIÓN

## **6 ESPACIOS O INICIATIVAS DE ENCUENTRO Y DIÁLOGO EXISTENTES ENTRE SECTOR PRIVADO, SECTOR PÚBLICO Y LA SOCIEDAD CIVIL, RELACIONADOS A COMERCIO Y POBREZA**

6.1 EXISTENCIA DE ESPACIOS

6.2 TIPOS DE ESPACIOS

6.2.1 Sector privado

6.2.2 Sector público

6.2.3 Sociedad civil

6.3 FORTALEZAS DE LOS ESPACIOS

6.4 DEBILIDADES DE LOS ESPACIOS

## **7 CONSIDERACIÓN DE ACTORES EN ADTPEA, ATPA Y NEGOCIACIONES DE TRATADOS DE LIBRE COMERCIO**

7.1 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS

7.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA

7.3 ADTPEA, APTA

## **8 CASOS EXITOSOS DE INSERCIÓN COMERCIAL DE ESTOS ACTORES**

## **9 DEMANDAS, ASPIRACIONES Y PROPUESTAS**

9.1 DEMANDAS

9.2 ASPIRACIONES

9.3 PROPUESTAS PARA LA INCLUSION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES EN LA DISCUSION SOBRE POLITICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

## **10 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **RECOMENDACIONES**

### **BIBLIOGRAFIA**

### **ANEXOS**

ANEXO 1: INFORMACION ESTADISTICA SOBRE EL AGRO PERUANO

ANEXO 2: ENCUESTA A ASOCIACIONES DE PRODUCTORES

ANEXO 3: ENCUESTA A EXPERTOS

ANEXO 4: GUÍA DE ENTREVISTA A FUNCIONARIOS PUBLICOS

ANEXO 5: LISTADO DE ASOCIACIONES DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRICOLAS ENCUESTADOS

ANEXO 6: LISTADO DE EXPERTOS ENCUESTADOS

ANEXO 7: LISTADO DE FUNCIONARIOS  
PÚBLICOS ENTREVISTADOS

ANEXO 8 LISTADO DE CONVEAGROS REGIONALES

ANEXO 9 LISTADO DE GREMIOS VINCULADOS A CONVEAGRO

# Lista de tablas

- TABLA 0.1 ENCUESTAS A ASOCIACIONES DE PRODUCTORES Y EXPERTOS, POR CIUDAD
- TABLA 3.1 ACUERDOS COMERCIALES DEL PERU
- TABLA 3.2 INVITACION A PARTICIPAR EN DIALOGOS SOBRE COMERCIO
- TABLA 3.3 PARTICIPACION DE PPA EN ESPACIOS ABIERTOS POR EL GOBIERNO
- TABLA 3.4 INVITACION A PARTICIPAR EN DIALOGOS SOBRE COMERCIO\*
- TABLA 3.5 ¿CÓMO PUEDE DESCRIBIRSE SU DIALOGO CON LOS TOMADORES DE DECISIONES RESPONSABLES DE LAS POLITICAS COMERCIALES?
- TABLA 3.6 ¿SU ORGANIZACIÓN SUELE USAR INVESTIGACIONES PARA SUSTENTAR SUS DEMANDAS O PROPUESTAS?
- TABLA 3.7 FRECUENCIA CON LA QUE SU ORGANIZACIÓN PARTICIPA EN ESPACIOS DE DISCUSION SOBRE POLÍTICA COMERCIAL
- TABLA 3.8 ¿COMO CALIFICARIA LA FRECUENCIA DE PARTICIPACION DE SU ORGANIZACION EN LOS ESPACIOS DE DISCUSION DE POLITICA COMERCIAL?
- TABLA 3.9 CONVOCATORIA Y EXCLUSION
- TABLA 3.10 LA PARTICIPACION ACTUAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES EN ESPACIOS DE DEBATE SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL ES ...
- TABLA 4.1 ¿CONSIDERA QUE ES NECESARIO HACER AJUSTES EN LA ORGANIZACIÓN DE ESTOS EVENTOS CON MIRAS A UNA MAYOR PARTICIPACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES?
- TABLA 4.2 ¿COMO ESTOS NUEVOS ESPACIOS PODRÍAN FACILITAR LA PARTICIPACIÓN DE ORGANIZACIONES COMO LA SUYA? ORGANIZACIÓN

- TABLA 4.3 ¿COMO ESTOS NUEVOS ESPACIOS PODRÍAN FACILITAR LA PARTICIPACIÓN DE ORGANIZACIONES COMO LA SUYA? POLITICA
- TABLA 4.4 ¿COMO ESTOS NUEVOS ESPACIOS PODRÍAN FACILITAR LA PARTICIPACIÓN DE ORGANIZACIONES COMO LA SUYA? INSTITUCIONAL
- TABLA 4.5 ¿COMO ESTOS NUEVOS ESPACIOS PODRÍAN FACILITAR LA PARTICIPACIÓN DE ORGANIZACIONES COMO LA SUYA? TÉCNICO
- TABLA 4.6 FORTALEZAS DE LA ORGANIZACIÓN PARA INFLUIR EN LA ELABORACION DE POLITICAS PUBLICAS
- TABLA 4.7 DIFICULTADES QUE TUVIERON PARA PARTICIPAR EN ESPACIOS DE DIALOGO
- TABLA 4.8 DIFICULTADES DE LA ORGANIZACION PARA PARTICIPAR EN ESPACIOS DE DIALOGO
- TABLA 4.9 CUELLO DE BOTELLA MAS COMUN CUANDO PARTICIPAN EN DIALOGOS
- TABLA 4.10 DEBILIDADES DE LA ORGANIZACIÓN PARA INFLUIR EN LA ELABORACION DE POLITICAS PUBLICAS
- TABLA 4.11 DEBILIDADES DE LA ORGANIZACIÓN PARA INFLUIR EN LA ELABORACION DE POLITICAS PUBLICAS. POLITICAS
- TABLA 4.12 ¿CÓMO CALIFICARIA LA CAPACIDAD DE ... DE SU ORGANIZACION?
- TABLA 4.13 ¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DEL USO DE INVESTIGACION EN SU ORGANIZACION?
- TABLA 4.14 ¿SU ORGANIZACION SUELE USAR INVESTIGACIONES PARA SUSTENTAR SUS DEMANDAS O PROPUESTAS?
- TABLA 4.15 ¿CUALES SON LOS RECURSOS DE INFORMACION QUE MAS COMUNMENTE USA SU ORGANIZACION?
- TABLA 5.1 CONSIDERA QUE EL PERU TIENE ACTUALMENTE ESPACIOS PARA DISCUTIR SOBRE POLITICA COMERCIAL CON PEQUEÑOS PRODUCTORES
- TABLA 5.2 ¿CUÁLES SON ESOS ESPACIOS?
- TABLA 5.3 LOS ESPACIOS EXISTENTES PUEDEN SER DESCRITOS COMO...
- TABLA 5.4 ¿CONSIDERA QUE EXISTEN ESPACIOS EN EL PODER EJECUTIVO PARA LA PARTICIPACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES?

- TABLA 5.5 ¿CONSIDERA QUE EXISTEN ESPACIOS EN EL PODER LEGISLATIVO PARA LA PARTICIPACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES?
- TABLA 5.6 ¿CÓMO CALIFICARIA LA FORTALEZA DE SU RELACION CON ...?
- TABLA 5.7 ¿CONSIDERA QUE SU SECTOR TIENE ALGUN TIPO DE REPRESENTACION DE SU INTERESES EN...?
- TABLA 5.8 FORTALEZAS DE ESTOS ESPACIOS DE DIALOGO
- TABLA 5.9 FORTALEZAS DE ESTOS ESPACIOS DE DIALOGO
- TABLA 5.10 DEBILIDADES DE ESTOS ESPACIOS DE DIALOGO
- TABLA 5.11 CONSIDERA QUE EL PERU TIENE ACTUALMENTE ESPACIOS PARA DISCUTIR SOBRE POLITICA COMERCIAL CON PEQUEÑOS PRODUCTORES
- TABLA 7.1 ¿SU ORGANIZACION HA EMPRENDIDO ALGUNA EXPERIENCIA DE COMERCIO INTERNACIONAL?
- TABLA 7.2 LAS EXPERIENCIAS DE COMERCIO INTERNACIONAL DE LOS PPA
- TABLA 7.3 ¿CONOCE ALGUN CASO DE INSERCIÓN COMERCIAL EXITOSA DE ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES ?
- TABLA 7.4 ¿CONOCE ALGUN CASO DE INSERCIÓN COMERCIAL EXITOSA DE ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES ?
- TABLA 8.1 ¿QUÉ DEMANDAS TIENE SU ORGANIZACIÓN EN RELACIÓN A LA ELABORACIÓN DE POLÍTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL? MERCADO
- TABLA 8.2 ¿QUÉ DEMANDAS TIENE SU ORGANIZACIÓN EN RELACIÓN A LA ELABORACIÓN DE POLÍTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL? IMPUESTOS
- TABLA 8.3 ¿QUÉ DEMANDAS TIENE SU ORGANIZACIÓN EN RELACIÓN A LA ELABORACIÓN DE POLÍTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL? CAPACITACION
- TABLA 8.4 ¿QUÉ DEMANDAS TIENE SU ORGANIZACIÓN EN RELACIÓN A LA ELABORACIÓN DE POLÍTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL? TECNOLOGIA
- TABLA 8.5 ¿QUÉ DEMANDAS TIENE SU ORGANIZACIÓN EN RELACIÓN A LA ELABORACIÓN DE POLÍTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL? INFORMACIÓN
- TABLA 8.6 ¿TIENE SU ORGANIZACIÓN ALGUNA PROPUESTA PARA LA INCLUSIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS EN LA DISCUSIÓN SOBRE POLÍTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL?

TABLA 10.1 PRINCIPALES INDICADORES DEL SECTOR AGRICOLA, 1994-2005

TABLA 10.2 SUPERFICIE AGROPECUARIA Y AGRICOLA

TABLA 10.3 PORCENTAJE DE UNIDADES AGROPECUARIAS SEGÚN CATEGORÍAS  
POR TAMAÑO 1972, 1984 Y 1994 (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

TABLA 10.4 RAKING DE ESPECIALIZACIÓN AGROPECUARIA SEGÚN DEPARTAMENTO

TABLA 10.5 EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN CENSADA URBANA Y RURAL

TABLA 10.6

TABLA 10.7 TIPOLOGÍA PRIMARIA DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS, 1994

TABLA 10.8 INDICADORES DE LA PEQUEÑA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

TABLA 10.9 VALOR, CRECIMIENTO Y ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES (1990-2004)

# Lista de abreviaturas

ADEX	Asociación de Exportadores del Perú
AGAP	Asociación de Gremios Productores Agroexportadores del Perú
ANPAL	Asociación Nacional de Productores de Algodón
ANPE	Asociación Nacional de Productores Ecológicos
APETRICES	Asociación Nacional de Productores de Trigo, Cebada y Sucedáneos.
APROPAL	Asociación de Productores de Palta de la Sierra Central
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CCL	Consejo de Concertación Local
CCP	Confederación Campesina del Perú.
CECOVASA	Central de Cooperativas Agrarias y Cafetaleras del Valle de Sandia
CEPES	Centro Peruano de Estudios Sociales
CNA	Confederación Nacional Agraria
CONACAMI	Confederación Nacional de Comunidades Afectadas por la Minería
CONACO	Confederación Nacional de Comerciantes
CONACS	Consejo Nacional de Camélidos Sudamericanos
CONADE	Corporación Nacional de Desarrollo
CONFIEP	Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas
CONVEAGRO	Convención Nacional del Agro Peruano
EU	Estados Unidos
FEDRA	Frente de Defensa Regional Agrario de Apurímac
FNG	Frente Nacional Ganadero
FONCODES	Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social
FONDGICAB	Asociación de Productores de Carne Bovina
FONGAL	Fondo de Fomento para la Ganadería Lechera en el Perú
INRENA	Instituto Nacional de Recursos Naturales
JNC	Junta Nacional del Café
MEM	Ministerio de Energía y Minas
MINAG	Ministerio de Agricultura
MINCETUR	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
MINDES	Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social
MINEDU	Ministerio de Educación
MINPROD	Ministerio de la Producción

MINTRAB	Ministerio de Trabajo
MRREE	Ministerio de Relaciones Exteriores
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial de Comercio
PCM	Presidencia del Consejo de Ministros
PROMPERU	Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo
PRONAA	Programa Nacional de Asistencia Alimentaria
RS	Responsabilidad Social
SENAMI	Servicio Nacional de Meteorología
SENASA	Servicio Nacional de Sanidad Agraria
SPAR	Sociedad Peruana de Criadores de Alpacas y Llamas
SUNAT	Superintendencia Nacional de Administración Tributaria
TADEPA	Taller de Promoción Andina
TLC	Tratado de Libre Comercio
UE	Unión Europea

# 1. Resumen ejecutivo

La participación del sector agropecuario en el PBI nacional asciende al 8.4% para el año 2005 habiendo crecido gradualmente a lo largo de una década. Las regiones conocidas como sierra (los andes centrales) y selva (región amazónica) son las que acumulan la mayor parte de la superficie agrícola en el país, pero son, al mismo tiempo la de menor productividad. En ellas predomina el minifundio, con parcelas que no alcanzan las 10 hectáreas para el 85% de los productores.

No obstante, de esta actividad depende el 31.6% de la PEA nacional. Hay que acotar que esta actividad se complementa en el Perú con actividades extra-agropecuarias rurales y urbanas para cubrir la canasta de alimentos básicos. La agricultura tradicional coexiste en el Perú con la gran agricultura extensiva propia de la costa con productos como al arroz, el maíz sorgo y al algodón; asimismo, en la última década, coexiste con la agricultura especializada de exportación de productos no tradicionales como el espárrago, la alcachofa y la páprika.

En los últimos años, desde el Gobierno de Alejandro Toledo (2001-2006), se ha tratado de impulsar acuerdos comerciales con países desarrollados, habiéndose logrado concretar el TLC con Estado Unidos en diciembre del presente año 2007. Es en este contexto, en que se investiga la participación de pequeños productores rurales en espacios donde se discute para la elaboración de las políticas nacionales de comercio internacional.

Se ha observado una escasa participación de las organizaciones de pequeños productores rurales en espacios de diálogo (22.5%), lo cual se atribuye a problemas de organización de los eventos de diálogo, específicamente, una escasa convocatoria y falta de planificación que prevea la realización de talleres participativos.

La calidad de la participación de los talleres fue baja en la medida en que no se desarrollaron talleres de discusión para la elaboración de las propuestas de los pequeños productores. La mayor parte de los asistentes a estas organizaciones con-

sidera que su opinión no fue tomada en cuenta y que su participación no generó ningún cambio en los planes del gobierno.

Los principales factores limitantes de la participación de pequeños productores en estos espacios de diálogo son los de falta de recursos económicos pero los productores admiten al mismo tiempo que su participación tiene un importante cuello de botella en la carencia de información. Esta se debe tanto a lo que perciben como una falta de transparencia e parte del Gobierno durante la negociación, como a una falta de capacidades internas para estar bien documentado sobre los temas de comercio internacional.

En cuanto a los espacios existentes para la discusión sobre temas de comercio internacional, se ha encontrado que los productores valoran el sector público como el que abre la mayor cantidad de espacios, aunque la calidad de los mismos es un factor a desarrollar aún. Entre ellos, el más abierto al diálogo sería el Poder Legislativo, a través de la Comisión Agraria. Del Poder Ejecutivo, se considera como el que más cerca está del sector, el MINAG. Sin embargo, la gran diferencia entre ambos espacios es el factor participativo: la Comisión Agraria se muestra más abierta a la escucha y más flexible para la inclusión de las propuestas de los pequeños productores. Por el contrario, el MINAG se relaciona de manera más o menos frecuente con el sector agrícola pero de manera menos inclusiva y participativa.

Las principales fortalezas de esos espacios abiertos serían la oportunidad de desarrollar alianzas con instituciones especializadas en temas agrícolas y la posibilidad de obtener pequeños logros para sus organizaciones, especialmente a nivel regional. Las debilidades percibidas son el hecho de que estos espacios no cuentan con capacidad de resolver problemas específicos del sector, en los que los productores están interesados.

En cuanto a la consideración de los actores en los acuerdos comerciales como los TLC y los acuerdos como el ATPDEA y el APTA, se encuentran grandes diferencias entre ambos tipos de acuerdos. Los últimos, por ser acuerdos unilaterales, concesiones especiales hechas por Estados Unidos a la Comunidad Andina, no tienen mayor recordación entre las organizaciones encuestadas. Por otro lado, los TLC sobre los que se ha discutido tienen percepciones diferentes: el TLC con Estados Unidos, ya formado, tienen una mala percepción por parte de los actores, en tanto consideran que no se ha tomado en cuenta ninguna de sus propuestas; el TLC con la Unión Europea, por negociar, despierta grandes expectativas por haber introducido los temas del diálogo político y la cooperación.

Los casos de inserción comercial de pequeños productores que se han encontrado son realmente escasos (17.5% del total de 40 organizaciones encuestadas) y

son casos poco documentados. Los casos en los que se ha obtenido mayor información corresponden al café y al cacao.

Finalmente, los productores han hecho una serie de demandas sobre su sector para ser incluidas en las discusiones sobre comercio internacional, entre las que destacan las referidas a la obtención de mercados, la exoneración de algunos impuestos y la entrega de subsidios. Asimismo, se ha demandado capacitación y asesoría en temas de mejora de la calidad tanto del producto como de los sistemas productivos.

También se han hecho algunas pocas sugerencias para la inclusión participativa de los pequeños productores en los espacios de diálogo sobre comercio, entre las que destacan la aplicación de metodologías participativas en estos procesos, como la realización de talleres, foros y debates, todo en el marco de una planificación amplia y espaciada que permita otorgar a los productores los tiempos necesarios para elaborar sus propuestas y discutirlos con los otros actores económicos y el Gobierno.

## 2. Diseño del estudio

### 2.1. INTRODUCCIÓN

El presente estudio se realiza como parte de las actividades del Proyecto Comercio y Pobreza en América Latina (COPLA), operado en el Perú por el Consorcio de Investigaciones Económicas y Sociales (CIES). El objetivo de COPLA es aportar al incremento de la participación de los pequeños productores rurales pobres de América Latina en los espacios donde se discute y se elabora la política comercial de los gobiernos, a fin de evitar que se perjudiquen sus intereses y se incremente su pobreza.

Para iniciar las actividades de COPLA en el Perú, se ha desarrollado la siguiente Línea de Base que busca medir el nivel actual de participación de las organizaciones representantes de los pequeños productores rurales en los espacios de diálogo donde se definen las políticas comerciales internacionales.

Para los fines del estudio, se considera como pequeño productor agrícola a aquel que tiene una hectárea o menos de terreno de cultivo. Se distingue del mediano productor, que tiene entre una y cinco hectáreas. En el Perú, es predominante la presencia de los pequeños productores, especialmente en la sierra y selva, donde las condiciones geográficas no permiten la gran agricultura. Por otro lado, cuando nos referimos a los representantes de los pequeños productores, se trata de los Presidentes o Vicepresidentes de las Asociaciones de Productores de los diferentes productos agrícolas entrevistados (ver Anexo 5).

El presente documento da cuenta de los principales hallazgos de la investigación realizada para la Línea de Base durante el mes de noviembre de 2007. El documento está organizado en seis capítulos. En el primero se definen los objetivos de la investigación y se detalla la metodología empleada. En el segundo se informa sobre el nivel de participación de las organizaciones de pequeños productores rurales en espacios de diálogo sobre políticas de comercio. El capítulo tres aborda el tema de los factores facilitadores y limitantes de la participación de estos actores en los espacios de discu-

sión sobre política comercial. En capítulo cuatro, es una descripción de los espacios de discusión que existen actualmente en el Perú, tanto del sector público como del sector privado y la sociedad civil, informando de sus debilidades y fortalezas.

El capítulo cinco presenta los resultados acerca de la participación de pequeños productores en los espacios de negociación de acuerdos comerciales. El capítulo seis presenta algunos casos de comercialización internacional en los que han participado pequeños productores rurales. Por último, el capítulo siete presenta una descripción de las demandas y propuestas de los pequeños productores en cuanto al comercio internacional. La última sección corresponde a las conclusiones y recomendaciones del estudio.

## 2.2. OBJETIVOS

### 2.2.1. Objetivo general

Describir cómo los pequeños productores agrícolas pobres participan actualmente en los debates sobre el comercio internacional y las políticas relacionadas.

### 2.2.2. Objetivos específicos

Desarrollar una Línea de Base que permita:

1. Describir el estado actual de la participación de los pequeños productores agrícolas en diálogos y otros procesos relacionados a la elaboración de políticas sobre el comercio internacional y políticas complementarias.
2. Identificar y analizar cuáles son los factores, exógenos y endógenos<sup>1</sup>, que facilitan y/o obstaculizan la participación de los actores potencialmente vulnerables en los diálogos y procesos relacionados a la elaboración de políticas de comercio internacional.
3. Describir, clasificar y analizar en cuanto a su nivel de incidencia, los espacios o iniciativas de encuentro y diálogo existentes entre el sector privado, el sector público y la sociedad civil relacionados a comercio y pobreza.
4. Describir y analizar cómo los actores potencialmente vulnerables fueron considerados en el marco del ADTPEA, ATPA y cómo están siendo incluidos en las negociaciones de los tratados de libre comercio.

---

1. A los actores mismos.

5. Identificar y describir casos exitosos de inserción comercial entre los actores potencialmente vulnerables.
6. Describir cuáles son las demandas, aspiraciones y propuestas concretas (efectuadas o por efectuar), que los actores potencialmente vulnerables plantean en el tema del comercio internacional y sus respectivos espacios de diálogo.

### 2.3. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación que se consideró pertinente para la presente Línea de Base fue mixto, cuantitativo y cualitativo a la vez, por las características de la unidad de análisis: relativamente pocas organizaciones representantes de pequeños productores y poco conocimiento de sus opiniones respecto a este tema.

#### 2.3.1. Variables en estudio

De acuerdo a los objetivos las principales variables en estudio fueron las siguientes:

1. Nivel de participación
2. Factores que facilitan la participación
3. Factores que obstaculizan la participación
4. Espacios o iniciativas de encuentro y diálogo en el sector privado, el sector público y la sociedad civil
5. Consideración de pequeños productores en el marco del ADTPEA, ATPA y negociaciones de los tratados de libre comercio.
6. Casos exitosos de inserción comercial de pequeños productores agrícolas
7. Demandas, de los pequeños productores en el tema del comercio internacional.
8. Aspiraciones de los pequeños productores en el tema del comercio internacional.
9. Propuestas que los pequeños productores plantean en el tema del comercio internacional y sus respectivos espacios de diálogo.

#### 2.3.2. Técnicas de recojo de información

Para la medición de estas variables se elaboraron tres tipos de instrumentos<sup>2</sup>:

---

2 Los formatos de los tres instrumentos se presentan en los anexos

1. La encuesta semi-estandarizada,
2. La entrevista
3. El grupo focal.

Adicionalmente, se realizó observación no participante, de manera informal, en algunos eventos del sector de pequeña producción rural a los que se asistió con la finalidad de realizar contactos. Estas reuniones fueron:

1. Martes 6 de noviembre reunión de CONVEAGRO
2. Martes 13 de noviembre reunión de CONVEAGRO
3. Viernes 15 y 16 de noviembre Encuentro sobre Seguridad Alimentaria de la CCP
4. Viernes 15 de noviembre Encuentro Seguridad Alimentaria CONACAMI

### 2.3.3. Selección de sujetos de estudio

El recojo de información a través de la encuesta semi estandarizada estuvo orientada a dos tipos de actores: los representantes de asociaciones de pequeños productores agrícolas<sup>3</sup> y los expertos, profesionales que laboran en organizaciones de apoyo al sector agrícola más empobrecido y que conocen bien los problemas de este sector. Por tratarse de un estudio de caso, con límites de tiempo muy claros, la muestra no pretende tener representatividad estadística pero sí recoger las principales tendencias en el sector.

La selección de los casos de estudio se hizo considerando en primer lugar el nivel de representación de la asociación, de allí que CONVEAGRO fuera la primera organización contactada, dado que es gremio más dinámico del sector. Después de esta asociación se contactó a aquellas que tradicionalmente han representado al sector rural en el país, como la Confederación Nacional Agraria (CNA) y la Confederación Campesina del Perú (CCP). A partir de allí entramos en contacto con asociaciones regionales y provinciales para ubicar a las más representativas. Otra fuente contacto fueron las consultas a expertos que laboraban en las ONG y a expertos (antropólogos) que trabajan de manea independiente con el sector. El Internet ayudó a localizar algunas otras organizaciones.

Otra variable importante para la selección fue la decisión de tomar solo casos de agricultura tradicional en el Perú, dado que son los sectores más pobres y con menos posibilidades de representación, casos pertinentes tratándose de un estudio

---

3 Para abreviar, usaremos en adelante las siglas PPA para referirnos a nuestro sujeto de estudio.

de pobreza. Estos casos se tomaron tanto en la costa de Lima como en dos regiones de la sierra; se incluyó un caso de la amazonia peruana.

La encuesta a PPA se hizo en cuatro ciudades: Lima, Huancayo, Huancavelica y Ayacucho. Esta decisión se tomó al percatarnos del bajo nivel de representación de los pequeños productores rurales en las grandes organizaciones nacionales del agro<sup>4</sup>. Se seleccionaron ciudades del sur y del centro por ser las zonas de mayor pobreza del país, donde viven los productores rurales de cultivos más tradicionales como la papa y los cereales andinos. La encuesta a expertos se realizó también en estas ciudades. El balance final de las encuestas realizadas se presenta en la Tabla 2.1.

La entrevista abierta, con una guía de entrevista, estuvo orientada a los funcionarios públicos de los principales Ministerios del Estado que se relacionan con el agro y el comercio internacional, como los Ministerios de Agricultura, de Comercio y de Economía.

**TABLA 2.1**  
**ENCUESTAS A ASOCIACIONES DE PRODUCTORES Y EXPERTOS, POR CIUDAD**

Ciudades	Asociaciones de Productores	Expertos	Funcionarios
Huancayo	3	1	
Huancavelica	4	2	
Ayacucho	7	4	
Lima	26	16	5
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>23</b>	<b>5</b>

Como se aprecia, se hicieron en total 40 encuestas a representantes de asociaciones productivas de pequeños productores rurales y 22 entrevistas a expertos. En el Anexo 4 se da cuenta de las organizaciones de productores encuestadas, en el Anexo 5 de los expertos entrevistados y en Anexo 6 de los funcionarios públicos entrevistados.

4 CCP, CNA y CONVEAGRO.

La entrevista abierta fue aplicada a funcionarios públicos de los ministerios relacionados al agro y el comercio exterior, así como a las organizaciones del sector privado. En total se realizaron 5 entrevistas a funcionarios de alto nivel del MEF, MINCETUR y MINAG.

Finalmente, se realizaron dos grupos focales en Lima orientados a recoger las opiniones de los pequeños productores. Es importante señalar que la participación en esta actividad fue baja (cuatro representantes en cada grupo focal) pese a que se convocó a mayor número de representantes (ocho representantes). Como hemos podido apreciar en la investigación, este hecho es un indicador del nivel de organización de este sector.

#### **2.3.4. Procesamiento de la información**

Las encuestas semi estandarizadas han sido procesada como una base de datos en el programa estadístico SPSS, existiendo una base de productores y otra de expertos. Las entrevistas a funcionarios fueron grabadas. Los grupos focales han sido procesados en el momento mismo de la sesión, en formatos preparados para ese fin.

## 3. Información general sobre el Agro Peruano

En el presente capítulo entregamos algunos datos generales sobre el agro peruano para contextualizar la información específica sobre la participación de pequeños productores rurales en temas de comercio internacional. Es importante señalar que las estadísticas agrarias en Perú, a nivel nacional, datan de 1994, fecha en que se realizó el último gran censo agrario. Información más reciente sobre temas de producción y productividad tienen la gran dificultad de no abarcar el nivel nacional, por lo que hemos optado por incluir, de todos modos, los datos de dicho censo.

### 3.1. AGRICULTURA Y PBI

La información brindada por el Ministerio de Agricultura, a partir de las cifras estimadas del INEI, indica un aumento sostenido de la participación del sector agropecuario en el PBI en la década comprendida entre el año 1994 y 2005. La variación del crecimiento del sector agropecuario, para finales de 2006, fue mayor a la presentada por el PBI total, al registrar un crecimiento importante en referencia a años anteriores (ver Gráfico N° 9.1 del Anexo Estadístico 9).

Como última cifra publicada, el INEI estima una participación del sub-sector agrícola en el PBI de alrededor del 8,4 % para el año 2005 y un estimado para el año 2006 de alrededor de 8.3% (ver Tabla N° 9.1). Según CENAGRO de 1994, la superficie agropecuaria asciende a 35 381 809.01 ha. de las cuales alrededor de la séptima parte corresponde a la superficie agrícola -equivalente a 15% del total de la superficie (ver Tabla N° 9.2). A partir de esa fecha, la superficie cosechada y sembrada ha crecido de manera sostenida, salvo un período estimado de retroceso entre los años 2003 y 2005 (ver Tabla N° 9.2).

### 3.2. SUPERFICIE AGRÍCOLA

La superficie agrícola se encuentra distribuida de manera desigual a nivel nacional, siendo la Selva y la Sierra las regiones con mayor cantidad de unidades agropecuarias, aunque no por ello las de mayor productividad. Una característica compartida por el agro peruano en las tres regiones es la predominancia del minifundio - 85% de los agricultores tiene parcelas con menos de 10 hectáreas - como tipo de unidad productiva que presenta mayores problemas para el desarrollo de sus tierras y la calidad de vida de sus productores (ver Tabla N° 9.3).

Los departamentos de mayor especialización agropecuaria -mayor aporte al PBI agropecuario- según el III Censo Agrario (1994) son los departamentos de Apurímac, Amazonas, Huánuco, Cajamarca, San Martín, Ucayali, Madre de Dios y La Libertad (ver Tabla N° 9.4). Es necesario considerar que esta información puede haber variado en los años posteriores por el desarrollo agrícola producido en la región costera a partir del fortalecimiento de la industria agroexportadora.

### 3.3. IMPORTANCIA DE LA AGRICULTURA EN LA PEA

Respecto a la importancia relativa del sector agropecuario en la economía nacional, se calculó que el 31.6% -equivalente a 8.1 millones de habitantes- de la población nacional vive de la actividad agropecuaria, cifra en la cual se contempla diferentes actores dentro de la cadena agropecuaria y sus familias (INEI, 2005). Específicamente en el sector agricultura, se estima que el aporte al empleo es de 31.2% del total de la PEA ocupada nacional, es decir, 2.8 millones de personas.

En este punto es necesario resaltar que en la actualidad la actividad agrícola, si bien continúa siendo una actividad principal para la población rural, no es de ninguna manera la única, sino que requiere necesariamente ser complementada -como sostiene Valcárcel (2003) - con actividades extra-agropecuarias rurales y urbanas para poder cubrir la canasta de alimentos en muchos hogares rurales. Por su parte, la población rural, de acuerdo a los datos de censos nacionales del INEI, contrariamente a lo que puede considerarse por la urbanización creciente de nuestro país, no se encuentra retrocediendo, pero sí tiene un ritmo de crecimiento menor al de las zonas urbanas (ver Tabla N° 9.5).

### 3.4. ACCESO AL CRÉDITO Y RÉGIMEN DE TENENCIA

Uno de los problemas señalados para la agricultura nacional -por el Ministerio de Agricultura y diferentes estudios que respaldan su visión- es la dificultad que se pre-

senta para el minifundio y la mediana agricultura para acceder a créditos de manera formal (ver Tabla N° 9.6) por lo cual se recurre mayormente a este apoyo económico por medios informales y peligrosos para la propiedad del pequeño productor. Esta informalidad también es característica imperante en el régimen de tenencia de las tierras. Otro de los grandes problemas para la agricultura peruana - de acuerdo al Ministerio de Agricultura- sería el gran porcentaje de unidades agropecuarias sin título debidamente saneado y registrado. En el Perú, según datos del INEI, apenas el 17% de las unidades agropecuarias - 27% de la superficie agrícola - cuentan con un título debidamente saneado y registrado (ver Tabla N° 9.7).

Este hecho es entendido por el Estado peruano como la mayor limitante al desarrollo del mercado de tierras nacional que funcione como un elemento generador de desarrollo económico y, por tanto, favorecedor del bienestar general de la sociedad. Esto debido a que –como se entiende desde esta posición- la libre transferibilidad de las tierras que se permitiría la asignación eficiente de la tierra cultivable pues permitiría su transferencia a favor de las personas que mejor uso les puedan dar. El ministerio reconoce que los altos costos de transacción de los mecanismos tradicionales de titulación y de transferencias han generado que grandes sectores de propietarios no accedan a su titulación y que muchas transferencias se realicen informalmente.

### 3.5. ACTORES EN EL SECTOR AGRÍCOLA

Como indica el Ministerio de Agricultura, en el Perú coexisten diversas estructuras empresariales relacionadas al agro, tales como cooperativas, comunidades campesinas, pequeños y medianos productores, que probablemente poseen racionalidades distintas al momento de tomar decisiones. A ellos se suma la presencia cada vez más importante de las ONG con actividades dirigidas principalmente a la tecnificación de los pequeños productores. Además, la actividad agropecuaria se desenvuelve a lo largo de las diversas regiones naturales. Esta dispersión de la producción con agentes que poseen motivaciones distintas, torna difícil la programación centralizada del sector.

La literatura sobre la agricultura en el Perú presenta diferentes tipos de clasificación según diferentes parámetros de categorización que, en general, corresponden al número de unidades agrícolas que comprenden, el tipo de mano de obra que emplean, el destino principal de la producción, entre otros. Entre estas clasificaciones, destaca la realizada en “La economía campesina de la última década” (2002) por contemplar más aspectos que las clasificaciones limitadas a una categorización a partir del número de hectáreas poseídas por el agricultor (ver Tabla N° 9.8).

Valcárcel, sin desconocer la gran diversidad de productores agrícolas, establece para efectos de un análisis de las relaciones entre los actores de la agricultura dos

grupos centrales: la pequeña producción agrícola y la agroindustria. La pequeña producción agrícola corresponde al grupo de productores de 1 a 10 hectáreas comprende la gran mayoría de unidades agropecuarias y aportaría de manera importante al PBI agrario -30% para el autor a diferencia del 70% estimado de acuerdo a datos del III CENAGRO (ver Tabla N° 9.9). Este sub-sector comprendería al grueso de la PEA agrícola, grupo social con mayores problemas de educación y salud.

Diferentes estudios coinciden con el Ministerio de Agricultura en señalar como el principal problema para la agricultura peruana y para el pequeño productor específicamente, y origen de los demás que pueda presentar, la persistencia del minifundio. Lo más preocupante desde esta perspectiva es que el minifundio continuaría creciendo en número debido a la progresiva parcelización de terrenos sin ninguna restricción -como anteriormente se realizaba- por motivo de la herencia (ver Tabla N° 9.10). El fraccionamiento de las parcelas en pequeños minifundios y su gran dispersión representarían un límite a la eficiencia productiva por los bajos niveles de tecnificación que se reproducen y los altos costos de transporte de la producción y la consecuente multiplicidad de intermediarios en su comercialización.

Por su parte, la agroindustria –en su definición amplia- para este autor comprende a las industrias que realizan actividades tanto agrícolas como industriales relacionadas directamente con la producción agraria, procesamiento industrial o comercialización nacional o exterior de bienes comestibles o fibras. La agroindustria corresponde al sector agrícola de mayor inversión, tecnología y productividad del país y se encuentra principalmente dirigido a la exportación a mercados principales como EEUU, Europa y Asia.

Dentro del sector agro-exportador, el sub-sector de exportaciones no tradicionales -legumbres, vegetales, cereales, te, café, cacao y esencia, etc. entre los cuales el café y el espárrago destacan como los productos que generan mayor valor exportado. El crecimiento de las exportaciones nacionales ha sido notable a partir de 1990 como consecuencia de la ejecución de las políticas de apertura al mercado y de incentivos a la inversión de nuevos capitales. Este ingreso de nuevos productos al sector de exportaciones no ha significado el abandono de las exportaciones tradicionales (productos mineros, agrícolas, hidrocarburos y pesqueros) por las exportaciones no tradicionales, sino el fortalecimiento de ambas pero con la superioridad de las primeras por el mayor valor de divisas generadas (ver cuadro N° 12).

El fomento de las exportaciones agrícolas no tradicionales en la región -como resultado de la adopción de políticas de ajuste estructural en respuesta a la crisis de la deuda en la década de los ochenta- permitió que el grupo de mujeres trabajadoras latinoamericanas se constituyeran como un grupo importante del sector laboral asalariado conformando casi la mitad de la mano de obra. Con ello – como

indica Carmen Diana Deere (2005) - no se debiera entender un primer momento de importancia de la mujer en la fuerza laboral pues ya la tenían anteriormente. Lo que sucedería ahora es que aquellas trabajadoras invisibles de fincas familiares se habrían convertido en visibles asalariadas en la industria agroexportadora.

Las articulaciones entre estos dos sectores económicos mencionados, pequeña agricultura y agroindustria, son variantes en razón de la fase de la producción y la situación de los precios de los productos en el mercado internacional principalmente. En la visión positiva de estas articulaciones -amparada por organismos como CEPAL y la mayoría de gobiernos latinoamericanos- concibe a las cadenas productivas como la mejor opción para lograr el desarrollo de los pequeños productores debido a la mayor facilidad al crédito, al asesoramiento técnico, insumos, directivas, mercados seguros, entre otros, como consecuencia del trabajo en conjunto con la agroindustria.

Para esta visión, la empresa, por su parte, se beneficiaría de una producción estable, garantizada y de calidad de insumos agrícolas aptos para su transformación y posterior colocación en el mercado. La visión crítica, señala, al contrario, que la articulación entre pequeños productores y agroindustrias es un mecanismo que termina por reproducir las grandes desigualdades sociales y la pobreza del primer grupo. El perjuicio sufrido por este grupo - escalón más débil de la cadena industrial- en su salud o la sustentabilidad de sus tierras por la introducción de tecnologías de las que no tiene conocimiento acerca de sus implicancias, constituiría una de los hechos que apoyaría la segunda posición.

En esta misma línea, además de esta crítica a la agroindustria, se señala que la agroindustria exportadora, si bien provee mayores puestos de trabajo que otro sector, no contempla condiciones adecuadas para su mano de obra. Además de sueldos bajos y contingentes de acuerdo a la etapa de la producción- que oscilan entre 8 u 20 soles por jornada según datos del INEI para los salarios jornaleros (2005)-, las condiciones en las plantas y campos de estas industrias parecieran afectar directamente la salud física y mental de las personas así como sus relaciones familiares. Largas jornadas, pagos bajos, ambientes contaminados por sustancias tóxicas, pocos implementos de seguridad, entre otros, son elementos resaltados por informes como los realizados por la asociación Aurora Vivar.

## 4. Estado actual de la participación

### 4.1. PARTICIPACIÓN EN DIÁLOGOS Y OTROS PROCESOS RELACIONADOS A LA ELABORACIÓN DE POLÍTICAS SOBRE COMERCIO Y POLÍTICAS COMPLEMENTARIAS.

En Perú es el MINCETUR el que lleva a cabo las negociaciones comerciales internacionales en el marco de la política macroeconómica del gobierno y las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), de la cual el Perú es socio constitutivo. Esta institución hace “análisis de los flujos de comercio y tendencias del comercio internacional para obtener mejores condiciones de acceso a los mercados internacionales para las exportaciones peruanas, maximizar los beneficios de la participación del Perú en los esquemas de integración y fomentar la inversión junto con la promoción del comercio internacional”<sup>5</sup>. Los acuerdos comerciales que mantiene el Perú hasta el momento son los siguientes:

**TABLA 4.1**  
**ACUERDOS COMERCIALES DEL PERU**

Multilaterales	Regionales	Bilaterales	Preferencias arancelarias
OMC	APEC	ACE 37 Perú Chile	ATPDEA
	ALADI	ACE 7 Perú México	SGP UE
	CAN	ACE 50 Perú Cuba	
		ACE 58 Perú MERCOSUR	
		TLC con EU	
		Protocolo Perú Tailandia	

5 <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Default.aspx?tabid=127>

Actualmente el MINCETUR lleva a cabo los siguientes procesos de negociación:

- TLC con Tailandia
- TLC con Singapur
- ACE con Chile
- ACE con México
- ALCA

Cada uno de estos procesos tiene sus propios procedimientos, pero ha sido el del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, recientemente aprobado, el que ha generado más expectativas respecto de la participación de la sociedad civil. Esto se ha dado en gran parte por la gran difusión mediática del tema, promovida por quienes estaban a favor de su firma y por el Gobierno mismo. Por lo reciente de su aprobación, es además el proceso que más identifican los productores encuestados como el espacio de discusión sobre política comercial internacional.

Las mesas de negociación del TLC-EU incluyeron solamente a representantes del sector público y a los jefes de los equipos negociadores. Los actores no públicos participaron en el proceso a través del Consejo Consultivo para el TLC y de la Sala Adjunta (Comité de Concertación Público). El Consejo Consultivo, integrado por profesionales con experiencia en comercio exterior y negociaciones comerciales internacionales, asesoró al Comité Técnico Negociador para fortalecer las posiciones nacionales llevadas a la mesa de negociación. La Sala Adjunta, estuvo conformada por representantes de instituciones empresariales, sindicatos, organizaciones de la sociedad civil, sector académico, Congreso de la República, partidos políticos y Gobiernos Regionales. Su función fue recoger sus propuestas acerca de cada uno de los temas materia de negociación. Con ese fin, se sostuvieron reuniones periódicas antes, durante y después de cada ronda para evaluar el estado de la negociación<sup>6</sup>.

Por su parte, el Consejo Empresarial de Negociaciones Internacionales (CENI) estuvo constituido por instituciones del sector privado que representaban a la gran, mediana y pequeña empresa (Asociación de Exportadores, Asociación de Gremios Productores Agro Exportadores, Cámara de Comercio de Lima, Sociedad de Comercio Exterior, Convención Nacional del Agro Peruano, Sociedad Nacional de Industrias, Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía y Sociedad Nacional de Pesquería, entre otras). Su función fue atender consultas de los grupos negociadores y, como miembro de la Sala Adjunta, proponer posiciones negociadoras, sugerir posibles posturas "ofensivas" y señalar puntos sensibles del Perú<sup>7</sup>.

6 <http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe>

7 <http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe>

El sector agrario estuvo representado a través de sus miembros acreditados, como la Convención Nacional del Agro Peruano (CONVEAGRO), la Asociación Peruana de Productores de Azúcar (APPAR), el Comité Unitario Nacional de Gremios Agrarios (CUNGA) y la Junta Nacional de Usuarios de los Distritos de Riego del Perú (JNDRP). De acuerdo a la opinión de los expertos, la organización que alcanzó mayor protagonismo como representante del sector agrícola fue CONVEAGRO.

CONVEAGRO es una organización que se define a sí misma como “un foro pluralista de análisis, evaluación técnica y concertación democrática, que no tiene funciones gremiales ni político partidarias”<sup>8</sup>. Se formó para impulsar el fortalecimiento de la institucionalidad rural, de los gremios agrarios y de las asociaciones de productores agropecuarios. CONVEAGRO ha logrado reunir 22 asociaciones de productores de productos diversos, además de haber fundado CONVEAGROS regionales en 15 regiones del país<sup>9</sup>. Están asociados los gremios de productores de los cultivos más importantes del país como el algodón, el trigo, la cebada, el café y el maíz. También los gremios de productores ganaderos más importantes<sup>10</sup> y organizaciones que se autodefinen como representantes de los campesinos, como la Central de Campesinos del Perú (CCP) y el Consejo Nacional Agrario (CNA).

Como ya señalamos, CONVEAGRO se ha ganado un espacio frente al gobierno (anterior y actual) como la interlocutora en el caso del sector agrícola<sup>11</sup>, sin embargo, es percibida por los expertos como una organización representativa sobre todo de medianos productores antes que de pequeños. El discurso de la misma organización, sin embargo, es que la mayor parte de sus bases son los pequeños productores.

Pese a la participación formal de los representantes del agro en el CENI, la percepción de los PPA encuestados en el presente estudio es que no han estado representados en las negociaciones para el TLC-EU. El siguiente cuadro muestra la respuesta a la pregunta ¿Su asociación ha sido invitada por el Gobierno a participar en algún evento de diálogo para la elaboración de políticas de Comercio internacional? La respuesta mayoritaria fue “no”.

---

8 [http://www.conveagro.org.pe/quienes\\_somos.shtml](http://www.conveagro.org.pe/quienes_somos.shtml). En CONVEAGRO participan gremios de productores agrarios y de profesionales agrarios, así como entidades técnico/científicas, o de investigación rural, prensa agraria y otras organizaciones interesadas en el debate y esclarecimiento de la situación agraria nacional.

9 Ver en los Anexos 7 y 9 listados de CONVEAGROS regionales y Gremios asociados a CONVEAGRO al 2007.

10 Asociación Nacional de Productores de Carne Bovina, Fondo de Fomento de la Ganadería Lechera, Frente Nacional Ganadero, Sociedad Peruana de Criadores de Alpacas y Llamas, Asociación de Residentes de la comunidad de Tambococha (Base de la Federación de Sociedades Agrícolas y Ganaderas Industriales de la región Ayacucho)

11 Es importante indicar que el presidente de esta organización pertenece al partido de Gobierno, aunque según expertos, mantiene una posición bastante crítica frente a su política agraria.

**TABLA 4.2**  
**INVITACION A PARTICIPAR EN DIALOGOS SOBRE COMERCIO**

Invitación a Participar	Frecuencia	Porcentaje
No	31	77.5%
Sí	9	22.5%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Las Asociaciones que han señalado haber sido invitadas por el Gobierno a participar en eventos de diálogo (nueve casos), son socios de CONVEAGRO<sup>12</sup>. Los resultados expresan bien la situación actual de los productores agrícolas, quienes en general no se sienten convocados a participar en las discusiones de comercio internacional que este Gobierno ha generado, tal como detallamos más adelante. Los representantes de las organizaciones de los cultivos tradicionales (maíz choclo, papa, trigo) señalan que *“el comercio externo no existe para nosotros”*, porque sus principales productos se comercializan al interior del país. Asimismo, sostienen que los espacios de diálogo abiertos se inclinan a favorecer los intereses de exportadores, empresarios y comerciantes, vulnerando los intereses de los productores agrícolas, especialmente de los más pequeños. Para ellos, el TLC-EU ha significado una experiencia en la que han sido utilizados y excluidos.

Los eventos para los cuales los productores indican que han sido convocados se han referido a las discusiones de los acuerdos de:

- TLC – EU
- TLC – UE
- CAN – UN
- MERCOSUR
- TLC Canadá

Las instituciones públicas de las cuales han recibido una convocatoria han sido:

- MINCETUR
- RELACIONES EXTERIORES
- MINAG
- INRENA
- SUNAT

<sup>12</sup> Estas Asociaciones son la Asociación Nacional de Productores de Maíz y Sorgo; la Asociación Nacional de Productores de Algodón, la Asociación Peruana de Productores de Trigo, Cebada y sucedáneos; la Central de Cooperativas Cafetaleras del Valle de Sandía (CECOVASA) y la Junta Nacional del Café (JNC).

Adicionalmente se ha mencionado la participación en discusiones convocadas por algunos organismos internacionales:

- Junta del Acuerdo de Cartagena
- Pacto Andino

Otras organizaciones (cuatro) han señalado haber participado en eventos referidos al comercio internacional (específicamente al TLC con Estados Unidos) pero organizados desde otros foros, como:

- Redes de ONG
- CONVEAGRO regionales
- CCP
- OIT

### **Participación en política interna:**

Si bien pocas organizaciones han sido invitadas a participar en los espacios públicos en donde se elaboran las políticas de comercio internacional, algunas asociaciones han manifestado que han sido invitadas por diversos sectores del Gobierno para discutir asuntos de Política Agraria Nacional. Así lo han señalado ocho organizaciones del total de encuestados (20%).

Estas invitaciones han sido hechas desde diferentes organismos del Ejecutivo (Presidencia del Consejo de Ministros, Ministerios vinculados al sector agrario, organismos autónomos). Además, es importante resaltar cómo algunos gobiernos regionales y provinciales han comenzado a convertirse también en espacios de convocatoria para las organizaciones de productores a partir de mecanismos como la elaboración del Plan de Desarrollo, el Consejo de Concertación Local (CCL) y el Presupuesto Participativo (PP).

Finalmente, el Legislativo ha sido también identificado como una entidad convocante, especialmente, las Comisiones de Micro y Pequeña Empresa y la Comisión Agraria. Los congresistas a cargo de estas comisiones, especialmente los presidentes de la Comisión Agraria han sido los más identificados como los más incluyentes. El actual Presidente de la Comisión, Franklin Sánchez, y la anterior Presidenta, Nidia Vílchez, son reconocidos como personas interesadas en la opinión de las organizaciones de productores, aunque con escaso poder de acción.

El siguiente cuadro resume las convocatorias del Estado de las que han dado información los representantes encuestados:

**TABLA 4.3**  
**PARTICIPACION DE PPA EN ESPACIOS ABIERTOS POR EL GOBIERNO**

Organismo que convoca		Naturaleza del evento	Tema
Ejecutivo	Presidencia del Consejo de Ministros (PCM)	Mesa de trabajo	Promoción del trigo
	Ministerio de Trabajo	Mesa de trabajo	Comisión de formalización de panaderías, donde se hizo coincidir a productores, industriales y panaderos
	Ministerio de Agricultura	Encuentro Nacional Agrario	
		Mesa de Diálogo	Para discusión de pliego de reclamos de comunidades campesinas de Ayacucho
		Talleres de Promoción del cultivo	Hacer conocer la ley 28812
	Ministerio de la Producción	Conversatorios	Sobre la realidad productiva de otros países (Chile)
	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo		
Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social	Informativas		
Organismos autónomos	SUNAT	Rondas multisectoriales	Replantear la Ley 28812
	Corporación Nacional de Desarrollo (CONADE)		Informe sobre la política de las empresas públicas
Gobiernos Regionales	Gobiernos Regionales	Discusiones, talleres	Desarrollo local
	Municipalidades Provinciales y Distritales	Discusiones, talleres	Desarrollo local
	Acuerdo Regional nacional	Discusiones, talleres	Desarrollo local
Legislativo	Congreso de la República, Comisión de Pequeña empresa	Mesa de trabajo	Aranceles al trigo
	Congreso de la República, Comisión Agraria	Mesa de trabajo	Aranceles

## 4.2. CARACTERÍSTICAS DE LA PARTICIPACIÓN

En relación a la participación de representantes de pequeños productores en los espacios públicos en donde se elaboran las políticas de comercio internacional (nueve casos), se indagó por la calidad, frecuencia y amplitud de estos procesos de diálogo. Los resultados se presentan en el presente acápite, en el orden antedicho.

### 4.2.1. Calidad de la participación

Para los fines de este estudio, se define “calidad” como un atributo de la participación que consiste en la posibilidad de que los representantes de los pequeños productores discutan en todo momento y de manera igualitaria con los otros actores involucrados en los temas de comercio internacional, llevando las demandas y posiciones de su grupo para elaborar de manera consensuada las políticas nacionales.

Para medir la calidad de la participación de los pequeños productores en espacios de discusión para la elaboración de políticas sobre comercio internacional (9 casos), se diseñaron ocho indicadores. Estos se aplicaron a los eventos a los que fueron invitados por el Gobierno los representantes de pequeños productores y recogen la percepción de estos últimos sobre el evento en el que participaron. Los indicadores fueron los siguientes:

1. la existencia de talleres de discusión en tales eventos, debido a que los talleres implican el intercambio de ideas, la discusión y llegada a consensos.
2. la posibilidad de dar opiniones defendiendo los intereses de su grupo,
3. la posibilidad de dar opiniones tratando de maximizar los beneficios para su grupo,
4. la posibilidad de manifestar desacuerdos,
5. la posibilidad de que su opinión fuera tomada en cuenta,
6. la posibilidad de que los demás representantes del sector fueran escuchados,
7. la posibilidad de que los pequeños productores participaran dialogando en todo momento (participación activa),
8. la posibilidad de que se produjera algún cambio como resultado de las discusiones.

Los resultados hallados por cada indicador se resumen en el siguiente cuadro. Se ha resaltado los resultados más numerosos para cada indicador.

**TABLA 4.4**  
**INVITACIÓN A PARTICIPAR EN DIÁLOGOS SOBRE COMERCIO\***

Indicadores de calidad del evento	Sí	No
1. ¿Hubo talleres para discutir los temas?	2	7
2. ¿Tuvo oportunidad de dar su opinión sobre el contenido, para evitar que se perjudique a sus socios?	7	2
3. ¿Tuvo oportunidad de dar su opinión sobre el contenido, para lograr beneficios para sus socios?	7	2
4. ¿Tuvo oportunidad de manifestar desacuerdos con el contenido de las políticas?	6	3
5. ¿Su opinión fue tomada en cuenta?	3	6
6. ¿Los demás representantes fueron escuchados?	3	6
7. ¿La organización del evento aseguró participación activa de los pequeños productores?	3	6
8. ¿Se produjo algún cambio después del evento?	2	7

\*Sobre 9 casos de participación en eventos de discusión sobre comercio internacional.

Como se observa en el cuadro resumen anterior, no hubo una metodología participativa en el desarrollo de los eventos, por ejemplo, el uso de talleres de trabajo solo fue mencionado por dos personas, de un total de nueve asociaciones que participaron en espacios de discusión sobre política de comercio. Probablemente, como consecuencia de esto, solo una parte mínima de los encuestados considera que hubo participación activa de los pequeños productores (indicador 7, tres asociaciones). Como varios entrevistados han señalado, los eventos de diálogo a los que fueron invitados solo tienen carácter informativo y no el propósito de elaborar juntos los lineamientos de política, considerando sus demandas (p.e. Junta Nacional del Café).

Sin embargo, la mayoría de encuestados señala también que han podido expresar su opinión respecto a las políticas defendiendo los intereses de sus gremios, ya sea evitando que las políticas los perjudiquen (indicador 2, siete casos) o buscando beneficios para su grupo (indicador 3, siete casos). También tuvieron oportunidad de manifestar desacuerdos (seis casos). A lo largo de la entrevista, los encuestados señalaron que "al menos" fueron escuchados. Pese a esto, la mayoría considera que

no hubo ningún cambio a su favor como resultado de esta intervención (indicador 8, siete casos).

Por otra parte, en su mayoría los productores califican su diálogo con hacedores de política internacional como un *diálogo moderadamente cerrado*, en el que son invitados a compartir sus opiniones pero sin recibir soluciones (ver siguiente cuadro). De acuerdo a los comentarios recibidos durante la aplicación de la encuesta, las organizaciones consideran que se les escucha y se les promete pero no hay decisión política para definir, no se ejecuta lo planeado. Pese a esto, algunas asociaciones todavía dan su voto de confianza al gobierno señalando que tienen *“la esperanza de que el Estado reflexionará y accederá”*.

**TABLA 4.5**  
**¿CÓMO PUEDE DESCRIBIRSE SU DIÁLOGO CON LOS TOMADORES DE DECISIONES RESPONSABLES DE LAS POLITICAS COMERCIALES?**

	Frecuencia
Diálogo cerrado y no colaborador	2
Diálogo moderadamente cerrado	7
Diálogo abierto	0
Diálogo abierto y colaborador	0
<b>Total</b>	<b>9</b>

En cuanto a la calidad de las propuestas o posiciones que los representantes de pequeños productores llevan a los espacios de diálogo, un indicador que puede dar una idea del nivel alcanzado es el uso o no de investigaciones para elaborar las propuestas. Encontramos que la mayor parte de las organizaciones que fueron invitadas han indicado que sí suelen usar investigaciones para sustentar sus demandas y propuestas.

**TABLA 4.6**  
**¿SU ORGANIZACIÓN SUELE USAR INVESTIGACIONES PARA SUSTENTAR SUS DEMANDAS O PROPUESTAS?**

	Frecuencia
No	2
Sí	7
<b>Total</b>	<b>9</b>

Entre los que utilizan investigaciones, destaca CONVEAGRO que indica tener un grupo de investigación permanente, proporcionado por los profesionales de la ONG CEPES, los cuales asesoran a los socios del gremio con entregas semanales de información de contexto<sup>13</sup>. Además, realizan estudios para analizar los efectos de las medidas de política comercial sobre el sector agrario<sup>14</sup>. En consecuencia, la participación de este gremio es de alta calidad. Asimismo la Junta Nacional del Café y el Fondo Nacional Ganadero, tienen también profesionales como asesores.

Resulta interesante señalar por otro lado, que entre los que no usan tales investigaciones, se encuentra una organización antigua que representa a los campesinos, como la CCP. Ellos reconocen que tienen:

*“Necesidad de cercanía de instituciones o vínculos con las ONG, ésta es un área desatendida de parte nuestra. Tenemos que potenciar esto, tener la cercanía de una institución que nos pueda dar informaciones y podamos trabajar juntos. Por ejemplo esto de las negociaciones internacionales, de la vinculación del país con el mercado mundial. Solo participamos circunstancialmente con un profesional que viene y nos informa, no hay un trabajo sostenido.” (CCP)*

#### 4.2.2. Frecuencia

La variable de frecuencia con la que la organización participa en espacios de discusión sobre política comercial es bastante dispersa, pero en general la tendencia es la participación bastante espaciada en el tiempo. Buena parte de los que han tenido oportunidad de participar en eventos internacionales lo han hecho una o dos veces en un año (cuatro casos) y otros sin una frecuencia determinada, esporádicamente. Son la minoría los que afirman hacerlo con una frecuencia trimestral o bimensual.

13 Tuvimos oportunidad de observar la entrega de uno de esos informes en la reunión semanal de CONVEAGRO.

14 Es el caso del estudio sobre el efecto de la baja de aranceles en la producción del trigo, el maíz y el arroz (Entrevista a Flavio Moreno, Vicepresidente de CONVEAGRO).

**TABLA 4.7**  
**FRECUENCIA CON LA QUE SU ORGANIZACIÓN PARTICIPA EN ESPACIOS DE DISCUSIÓN**  
**SOBRE POLÍTICA COMERCIAL**

	Frecuencia
Solo esporádicamente	2
Una vez al año	2
Cada seis meses	2
Más de una vez en seis meses	3
<b>Total</b>	<b>9</b>

Se observa que la frecuencia de la participación en eventos de este tipo puede estar influenciada por el tipo de producto de la organización. Así, quienes indican que la participación se hace de manera más frecuente (más de una vez en seis meses) son los productores de algodón, de carne de vacuno y de fibra de alpaca. En el primer caso, los algodoneros deben reunirse cada 60 días con el gobierno pues el algodón se produce en diferentes fechas y deben entrar en negociaciones sobre precios y comportamiento del mercado. Los productores ganaderos (carne y alpaca) manifiestan que las reuniones se hacen cada vez que hay invitaciones o de manera permanente.

Finalmente, los que indican que la participación solo es esporádica critican la falta de sistematicidad de estos espacios: *“Eventualmente, circunstancialmente, no hay una política para casos, no es un espacio de participación permanente, organizado, al que se pueda recurrir regularmente”* (Flavio Moreno, Vice Presidente de CONVEAGRO).

Con base en la pregunta anterior, se comprende que la opinión predominante de los encuestados respecto a su nivel de participación en espacios de discusión sobre comercio internacional, es que ésta es débil.

**TABLA 4.8**  
**¿COMO CALIFICARIA LA FRECUENCIA DE PARTICIPACION DE SU ORGANIZACION EN LOS**  
**ESPACIOS DE DISCUSIÓN DE POLÍTICA COMERCIAL?**

	Frecuencia
Muy fuerte	0
Fuerte	0
Moderadamente fuerte	4
Débil	5
Muy débil	0
<b>Total</b>	<b>9</b>

### 4.2.3 Amplitud

Se buscó medir si la participación de las organizaciones alcanzó a la mayor parte de las organizaciones de pequeños productores. En opinión de los participantes, la convocatoria para estos eventos de diálogo no fue la adecuada pues no aseguró la participación de la mayor parte de pequeños productores rurales, como se aprecia en el siguiente cuadro.

**TABLA 4.9**  
**CONVOCATORIA Y EXCLUSIÓN**

	¿La convocatoria aseguró participación de la mayor parte de organizaciones de pequeños productores?	¿Conoce alguna organización representativa de su sector que fue excluida?
No	7	6
Sí	2	3
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>9</b>

Se señala que en realidad *“no hubo convocatoria para estos eventos, no hubo audiencias públicas, el proceso de avance era una cuestión cerrada, no conocida por las organizaciones y menos por las bases. Esporádicamente hubo reuniones cerradas en la capital. No se recogió la opinión de las bases”* (ANPAL, Presidente). Por otro lado, se indica que no existió en estos eventos de discusión una convocatoria especial para el caso de los pequeños productores; se invitó a CONVEAGRO como representante de las organizaciones agrícolas, no como representantes de la mediana o pequeña producción agrícola (CONVEAGRO, Vice Presidente).

Por otro lado, quisimos saber si los productores habían identificado algún nivel de exclusión en la convocatoria. Encontramos solo algunos casos que manifestaron conocer organizaciones que deberían haber sido convocadas y que no lo fueron. Se trata de las comunidades campesinas indígenas, especialmente de la sierra, excluida debido a que *“... no existe un gremio de comunidades campesinas, más allá de la CCP o de la CNA. Depende de la buena voluntad de estos últimos gremios el que se representen sus intereses. No sé si los representen pues ninguno (de los representantes de CCP o CNA) es nativo.”* (CONVEAGRO, Presidente).

Otro dirigente se refiere a la exclusión de las comunidades indígenas de la selva pero contextualiza de manera más amplia al señalar que esta exclusión es sistemática por *“todos los intereses que hay y el querer desaparecerlos”* por el deseo de explotar los recursos naturales de sus zonas de residencia (SPAR, Presidente).

Se tiene la percepción además de que los productores que han participado en los eventos de diálogo no fueron los más pobres sino los representantes de los cultivos más modernos, como el algodón y el maíz, y no de cultivos tradicionales como la papa (asociación de productores de maíz y sorgo). Pero en general, se tiene la percepción de que las organizaciones agrarias son excluidas (ANPAL, Presidente) y que a estos espacios solo van los grandes exportadores, como ADEX (CNA).

Por otro lado, la mayor parte de productores que han llegado a participar en eventos de comercio internacional convocados por el Estado consideran que su participación es insuficiente, o que sencillamente, no existen espacios de participación.

**TABLA 4.10**

**LA PARTICIPACIÓN ACTUAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES EN ESPACIOS DE DEBATE SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL ES ...**

	Frecuencia
Más que suficiente	0
Suficiente	0
Relativamente insuficiente	3
Insuficiente	4
No existen espacios de participación	2
<b>Total</b>	<b>9</b>

Pero ¿a qué se debería este escaso nivel de participación? De acuerdo a las percepciones de los expertos encuestados, las características internas del sector les impiden lograr un mayor nivel de incidencia. Entre los rasgos principales que intervienen en el tema se ha mencionado:

1. Las características de la pequeña producción agrícola: la producción de los PPA es básicamente para el mercado interno, son pocas las experiencias de comercio internacional en este sector y en la gran mayoría se desconoce muchos aspectos de la dinámica económica del mismo. Muchos están más interesados en lograr del gobierno algunos puntos estratégicos para mantenerse internamente<sup>15</sup>.

15 Existen excepciones a esta situación de la mayoría. Por ejemplo, el caso de los productores de trucha en el sur Andino, estudio desde GRADE (Juana Kuramoto) y el caso del banano orgánico en Piura, estudiado por Alan Fairlie en la PUCP. Es importante destacar, no obstante, que estos casos exitosos de inserción comercial al mercado internacional por parte de pequeños productores agrícolas son posibles en el marco de proyectos de desarrollo orientados a este fin. Un ejemplo de esto es el caso del Proyecto Perú MYPE competitiva de USAID (PRA).

2. La falta de asociatividad de los pequeños productores, eso se debería a la falta de percepción de sus intereses como grupo, a una visión atomista de su realidad. El pequeño productor debe atender el día a día y no se proyecta al mediano o largo plazo. Si bien CONVEAGRO se ha propuesto metas en este sentido, aún está en el inicio del proceso, como ellos mismos señalan.
3. La falta de una visión empresarial por parte del pequeño productor: se trata de productores tradicionales que no conocen el mercado, los precios, los mecanismos de distribución de los productos, por tanto, carecerían de capacidades para actuar estratégicamente en relación a sus intereses.
4. La ausencia de un gremio: en este momento no hay ninguna organización que represente los intereses específicos de los pequeños productores, como los productores de papa, habas, arvejas, cebolla, etcétera.
5. La orientación política del Gobierno actual: que apoya decididamente al sector agro exportador porque tiene el interés político de mejorar la imagen del Perú a partir de las exportaciones. En su esquema, los productores tradicionales representarían un obstáculo al desarrollo, por lo cual, antes de estar interesados en promoverlos, buscarían más bien retirarlos del mercado.

## 5. Factores que facilitan y/o obstaculizan la participación de estos actores

Debido a las características restrictivas de los espacios de diálogo, que se ha descrito en el capítulo anterior, la gran mayoría de los productores encuestados considera que es necesario hacer reajustes en la organización de estos espacios para que sean verdaderos lugares de diálogo (75%).

**TABLA 5.1**  
**¿CONSIDERA QUE ES NECESARIO HACER AJUSTES EN LA ORGANIZACIÓN DE ESTOS EVENTOS CON MIRAS A UNA MAYOR PARTICIPACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES?**

	Frecuencia	Porcentaje
No	2	5%
Sí	30	75%
No sabe	8	20%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100.0</b>

A partir de esta pregunta, se ha tratado de consignar los factores que los PPA entrevistados consideran facilitadores de una mayor participación y los que consideran limitantes para esta participación. Se ha distinguido entre factores endógenos, aquellos limitantes que provienen de las características internas de los gremios y factores exógenos, aquellos factores externos no relacionados con los gremios.

## 5.1. FACTORES EXÓGENOS FACILITADORES DE LA PARTICIPACIÓN

De acuerdo a lo señalado por los actores, los factores que facilitarían la participación de pequeños productores en espacios de discusión pueden agruparse en cuatro grandes grupos, que vamos a presentar según la frecuencia con que fueron mencionados: factores organizativos, factores políticos, factores estratégicos, factores técnicos.

Los productores han hecho mención sobre todo de factores **organizativos** (trece menciones) como los que facilitarían una mayor y mejor participación de los pequeños productores (ver siguiente Tabla). Entre éstos, el factor facilitador más importante es la planificación de las actividades de participación de la sociedad civil, de modo que los productores sepan a tiempo qué va suceder, puedan elaborar a tiempo sus propuestas y prepararse para el debate.

En segundo lugar y en esta misma línea, consideran que es necesario el desarrollo de toda una estructura organizada de participación, partiendo de eventos locales pequeños, cara a cara, con discusiones puntuales y concretas, donde se pueda participar efectivamente, hasta llegar a niveles mayores en los que se discutan las políticas nacionales. Se requiere tiempo para poder discutir y debatir, a través de los mecanismos adecuados para ello como los talleres y debates. Tercero, esta estructura debería ser descentralizada, con la planificación de talleres, debates y foros en todas las regiones, provincias y distritos.

En cuarto lugar, los espacios destinados a la participación de los gremios deben ser diseñados de modo que los contenidos técnicos sean lo suficientemente explicados para la cabal comprensión del productor. En este punto es importante que los organizadores tengan en cuenta las características del pequeño productor rural: personas de edad madura o de la tercera edad, con escasos niveles educativos y poco uso de información mediática. Si bien algunos representantes pueden estar por encima de la media, las características anteriores son predominantes en todo el sector y es importante considerar que tales representantes deben hacer el traslado de información hacia sus socios. En una perspectiva de mediano y largo plazo, resulta indispensable hacer un trabajo formativo con este sector, comenzando por los colegios y siguiendo con las universidades.

Asimismo, estos espacios de diálogo deben considerar una mejor distribución del peso relativo de los actores en las negociaciones, evitando la predominancia numérica de alguno de ellos, de modo que todos tengan oportunidad de participar en igualdad de condiciones. La presencia excesiva de profesionales inhibe su participación o desvía los temas hacia los puntos más técnicos.

**TABLA 5.2**  
**¿CÓMO ESTOS NUEVOS ESPACIOS PODRÍAN FACILITAR LA PARTICIPACIÓN**  
**DE ORGANIZACIONES COMO LA SUYA? ORGANIZACIÓN**

<b>Planificación</b>	Hacer coordinaciones para el plan de trabajo de cada año, lo ideal sería proponer debatir y discutir
<b>Estructura</b>	Que estas partan de eventos más chicos donde se pueda hablar de un tema y desarrollarlo y que llegue a una medida efectiva. Y no hablar solo de políticas generales.
	Tomar en cuenta, reflexionar, ponerlo en la agenda para discutirlo. Ahora por ejemplo en esta reunión faltó tiempo puesto que el local era alquilado. En provincia hay más debate, tiempo.
<b>Descentralización</b>	Deberían ser descentralizados, el Estado debe ir a provincia a informar, por ejemplo el Ministerio de Agricultura.
	Centralizar estos espacios en Ayacucho, tanto en zonas sur y norte por donde vienen los productores. Los foros y talleres también son importantes en diferentes provincias
<b>Composición</b>	Lograr un porcentaje equitativo en la participación entre profesionales y productores ( y Estado)
<b>Contenidos</b>	Sale una ley el agricultor la lee y no la entiende (temas técnicos) incluso a veces ni llegan. Espacios para universidades, colegios, trabajo con jóvenes, así la realidad de un agricultor anciano, el hijo la puede cambiar.
<b>Convocatoria</b>	Las autoridades tienen que convocar, no hay políticas de convocatoria con los pequeños productores
	Haciéndonos llegar las invitaciones. Con mayor información sobre los temas que tratan
	Comunicándonos con oficios formales, al menos los representantes podríamos participar
	Cuando hay más convocatoria es más fácil la incidencia
	La comunicación oportuna permite programar las fechas para asistir.
<b>Uso de Medios</b>	Con una mayor difusión en la prensa, más apoyo publicitario, por ejemplo.
	Mayor convocatoria a través de TV, radio e invitaciones a distritos rurales
<b>Recursos</b>	Proporcionar los medios económicos para poder asistir a estos espacios.
	Brindar facilidades.

Como parte de los factores organizativos, también han sido mencionados factores relacionados con la convocatoria para los eventos de discusión, en el sentido de desarrollar una política que busque explícitamente integrar a la mayor parte de

representantes de los productores. La participación se facilitaría si se invitara formalmente a las organizaciones, anexando información que les permita hacerse una idea de los procesos en curso, todo hecho de manera oportuna. Tal convocatoria sería efectiva y amplia haciendo un uso más intensivo de medios de comunicación para llegar a los lugares más apartados del país, de modo que se favorezca la participación de los más pequeños y más pobres.

Por último, se ha señalado que un factor que facilitaría la participación sería el proporcionar recursos económicos para el traslado de los participantes desde sus respectivas zonas de residencia hasta los lugares de debate. El factor organizacional puede resumirse en las siguientes consignas:

1. Planificación de actividades
2. Estructura de menos a más
3. Descentralización
4. Composición interna
5. Convocatoria (formal, informada, oportuna) / Uso de medios
6. Recursos

En segundo lugar se han mencionado una serie de factores que hemos llamado de orden **político** (siete menciones), por relacionarse con la toma de decisiones y poder de estos espacios. Entre ellos, el principal factor político que facilitaría la participación de los PPA sería la voluntad inclusiva del gobierno, expresada en el hecho de elaborar en conjunto los planes de trabajo y de dirigirse explícitamente a ellos (ver tabla siguiente).

El segundo factor político, es que los espacios generados sean verdaderos lugares donde los PPA puedan transmitir su realidad, su visión de las cosas y su opinión (que se logra con una organización adecuada como la que hemos descrito antes). Los PPA consideran que en estos espacios las discusiones deberían enmarcarse en el contexto de una reflexión amplia sobre el desarrollo del país y no centrarse exclusivamente en el desarrollo económico<sup>16</sup>. Sobre estos temas es urgente la generación de consenso, entre todos los actores. Pero, a partir de ello, igualmente importante es la voluntad política de todos los actores de cumplir los acuerdos a los que se ha llegado colectivamente.

---

16 Es posible que esta preocupación nazca de la percepción de que el Gobierno prioriza un modelo de desarrollo basado en la agroexportación que permite importantes ganancias económicas, mientras que los productores del mercado interno tienen solo un nivel de sobrevivencia. En esa situación, la inclusión de sus demandas implica atender consideraciones que no sean puramente económicas.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que las intervenciones que hemos recogido en este estudio dan cuenta de que las dificultades para el diálogo han generado en este momento posiciones de confrontación por parte de algunas organizaciones (ver cita 5 en la siguiente tabla). Estas posiciones implican una predisposición a la defensa sus propuestas y a la búsqueda de su aceptación por parte del interlocutor, antes que a la exposición de ideas para lograr acuerdos. En este caso hay que partir desde más atrás, de la generación de condiciones actitudinales para el diálogo. Pero no es una situación generalizada en el sector.

En cuarto lugar, otro factor político que favorecería la participación de los PPA sería la formación de alianzas estratégicas con organizaciones que asesoren a los pequeños productores en temas referidos al comercio internacional. Como nos han explicado, los PPA conocen poco el tema del comercio internacional pues tienen una visión tradicional más no empresarial de la producción y porque solo producen para el mercado interno. En este contexto es necesario que en su participación en espacios de diálogo sean asesorados en comercio internacional<sup>17</sup>.

**TABLA 5.3**  
**¿CÓMO ESTOS NUEVOS ESPACIOS PODRÍAN FACILITAR LA PARTICIPACIÓN DE ORGANIZACIONES COMO LA SUYA? POLITICA**

<b>Inclusión</b>	1. Incluyéndonos y siendo partícipes en sus programas de trabajo.
	2. Para poder participar este gobierno debe plantear la propuesta del campesino hacia el Estado
<b>Diálogo</b>	3. Que puedan transmitir la realidad a los que toman las decisiones.
	4. Cada organización de base (pueblo activo) pueda manifestar su opinión, su visión, para tener un desarrollo, un avance para todos. Buscamos un tipo de desarrollo no solo económico sino en todos los aspectos. El ideal es ponernos de acuerdo y cumplir los acuerdos.
	5. Haciendo frente a la política existente y abriendo el diálogo y que se tome en cuenta las propuestas de la CCP
<b>Alianzas</b>	6. Esto supone el trabajo conjunto con otras instituciones que sí conocen de negociación internacional
<b>Identificación</b>	7. Los negociadores tienen que ponerse la camiseta de los peruanos. Que nuestras autoridades se pongan del lado de los productores.

17 Más adelante hacemos referencia a los esfuerzos que se están haciendo actualmente desde el MINCETUR para generar conocimientos y destrezas en este tema.

Por último, los PPA perciben que es importante la demostración de niveles de compromiso de los funcionarios públicos con los intereses de los pequeños productores, evidenciados en hechos tales como una negociación internacional de acuerdos comerciales en los que se considere realmente la situación de los mismos. El factor político podría resumirse en las siguientes consignas:

1. Inclusión
2. Diálogo
3. Alianzas
4. Identificación

Entre los factores **estratégicos** (ocho menciones), el principal factor sugerido es dotar a estos espacios de una capacidad de resolución, de modo que los productores perciban que la participación en ellos tiene resultados concretos, que sus propuestas y demandas están siendo tomadas en cuenta en la elaboración de las políticas a nivel nacional. Actualmente estos espacios no son percibidos como espacios de diálogo sino como espacios de monólogo, donde se extrae información al productor, sin que él sepa para qué se usa la información y menos, se perciba que esta entrega los favorece en algún sentido.

En el mismo sentido de eficacia, se ha señalado la necesidad de dotar de recursos a las instancias del ejecutivo con las que los PPA tienen directa relación de manera más cotidiana, como SENASA y las Direcciones regionales y locales del MINAG. Particularmente, la agilización y descentralización de los trámites es un factor importante, lo mismo que el incremento de los recursos humanos en estas instituciones de modo que puedan hacer un trabajo efectivo y sistemático.

Dotar de eficacia a los espacios de encuentro entre gobierno y gremios es importante porque la percepción de ineficacia conduce a estos últimos a una peligrosa pérdida de confianza en la institucionalidad. En estos momentos, se puede evidenciar signos de pérdida de confianza. Los PPA perciben que el espacio abierto no tiene el real interés de dialogar sino solo de dar la apariencia de hacerlo. En consecuencia, están evaluando la posibilidad de suspender el diálogo con el Gobierno (*"En los términos de participación con otros grupos del sector, juntarnos para evaluar: si está bien que participemos o no"*). Esto abre el camino para alternativas radicales que implican el uso de la violencia (bloquear carreteras, paros, movilizaciones, etc.). Se demanda, entonces, una real voluntad política de hacer cambios.

TABLA 5.4

**¿COMO ESTOS NUEVOS ESPACIOS PODRÍAN FACILITAR LA PARTICIPACIÓN DE ORGANIZACIONES COMO LA SUYA? INSTITUCIONAL**

<b>Planificación estratégica</b>	Que lidere alguna institución del Ejecutivo, institucionalizando; se debe empezar como política agraria del Estado y luego debe informar del trabajo para cada rubro: comercio interno, mercado interno, inversiones, etc.
<b>Eficacia</b>	Espacios donde las demandas tengan respuestas concretas, que tu denuncia no quede allí, que notifiquen al gobierno central para que estén informados.
	Tomar en cuenta las opiniones, pareciera que hicieron sondeos en estos espacios y nada más; vienen hablan escuchan y se van, a veces ya ni vuelven aparecer, parece que nos llaman para sacar información, de taller en taller no pasamos a la acción, me pregunto si será por nuestra economía precaria
	Para sacar resoluciones que sean canalizadas en el Congreso, en el gobierno. Nuestras discusiones quedan en el papel, no hay voluntad política por parte del gobierno de turno
	Al menos que gobierno venga con mentalidad de cambiar situación productiva. Sierra exportadora es un engaño. Se ha ofrecido hacer represamientos en cuenca alta y hasta ahora no lo ha hecho
<b>Dotar de recursos para actuar y resolver</b>	Ineficientes en el SENASA la información llega a Lima después de meses.
	Estamos en las mismas, la Dirección de Crianza del Ministerio de Agricultura no tiene suficientes recursos, son solo 5 personas
	Canalizarlos (sus demandas) por el Ministerio de Agricultura pero con conocimiento y causa de nosotros (porque al final por nosotros es que existen los gobiernos locales y regionales), esto ha sido dicho por la Comisión Agraria, ser directos participantes. Por ejemplo con el dinero de la emergencia agraria nuestro asesor nos dijo que no todo sea para semilla y abono sino un 25% para el Gobierno Regional y el Ministerio para gastos movilidad o lo que ellos consideren mejor.

Finalmente, el factor estratégico clave, que incluye a los anteriores, refiere a la necesidad de una planificación estratégica para el sector, una organización interna respecto a metas globales: la necesidad de una política integral para el sector agrícola y de un liderazgo institucional.

Los factores estratégicos pueden resumirse en tres consignas.

1. Planificación
2. Eficacia
3. Recursos

Por último, se mencionaron dos factores que calificamos de **técnicos** pues se refieren a la necesidad de información, en diversos sentidos. Por un lado, resulta necesario proveer información técnica a las organizaciones para que puedan sostener sus demandas en el tema del comercio internacional, que como ya mencionamos, es un tema poco familiar para este sector. Por otro lado, cuando se invita a los espacios de negociación de los acuerdos comerciales, se debería dar toda la información con transparencia. Actualmente los PPA perciben que se oculta la información y que no conocen todos los elementos en juego y experimentan una disminución de poder en relación a los otros actores. Esto genera desconfianza y desaliento y conduce a una devaluación de los espacios existentes. El siguiente cuadro muestra las respuestas encontradas.

**TABLA 5.5**  
**¿CÓMO ESTOS NUEVOS ESPACIOS PODRÍAN FACILITAR LA PARTICIPACIÓN DE ORGANIZACIONES COMO LA SUYA? TÉCNICO**

<b>Información técnica</b>	Debemos tener un mínimo de información técnica que nos permita tener un participación real
<b>Transparencia</b>	Los negociadores deberían ser mas precisos en sus informaciones: ser claros tanto de la propuesta nacional como extranjera.

## 5.2. FACTORES ENDÓGENOS FACILITADORES DE LA PARTICIPACIÓN

Otros factores que pueden favorecer o limitar la participación de las organizaciones de pequeños productores en espacios de elaboración de las políticas comerciales son sus propias características internas, que pueden llevar a los productores a tener intervenciones provechosas en función de sus intereses colectivos. A estos factores los hemos llamado factores endógenos. Con el fin de conocerlos, se preguntó a los PPA cuáles consideraban sus principales fortalezas institucionales. Los resultados se informan en la tabla 5.6.

De acuerdo a su percepción, las principales fortalezas de las organizaciones de PPA serían de tipo **organizacional**, como se aprecia en la tabla anterior. Esta fortaleza organizacional se refiere por un lado, a la convicción o conciencia de los socios de la necesidad de cooperar para lograr objetivos comunes y disposición para cooperar:

*“Hay convicción de sacar adelante las propuestas de la organización. Las propuestas que nos hemos planteado las hemos sacado adelante con la participación y el apoyo de todos” (Asociación de Melocotoneros de Palpa).*

**TABLA 5.6**  
**FORTALEZAS DE LA ORGANIZACIÓN PARA INFLUIR EN LA ELABORACIÓN**  
**DE POLÍTICAS PÚBLICAS**

	Frecuencia*	Porcentaje
Organizacionales	15	37.5%
Alianzas	12	30.0%
Liderazgo	5	12.5%
Políticas	2	5.0%
Informativas	2	5.0%
Investigación	1	2.5%
Otros	3	7.5%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100.0</b>

\* Sobre el total de respuestas

Por otro lado, para algunos la fortaleza institucional se refiere a la existencia de una cohesión interna entre los diferentes niveles territoriales de una organización local, que les permite cooperar sin conflictos, basados en la necesidad del trabajo en común para lograr ciertos objetivos.

*Mantenemos diálogo constante con las organizaciones del Valle, y las regiones con las organizaciones nacionales. No hay disputas. La única fe del agricultor es su asociación.” (Asociación Nacional de Productores de Maíz y sorgo)*

La fortaleza organizacional es para otros la capacidad de haber logrado una sola organización uniendo los diversos intereses del agro: *“Haber aglutinado a los grandes gremios, a las cabezas, a las cúpulas” (CONVEAGRO)*. No obstante, se reconoce que aún es necesario mucho trabajo en este sentido. La participación de los productores se facilitaría si existiera una centralización de los gremios en una unidad representativa; actualmente existen planes en este sentido:

*“Vía el “Gremio de Gremios” o Conveagro, pues asociaciones como la mía (pequeña) es casi nula (su participación en temas de comercio internacional)”.*

*“A través del Estatuto de “Gremio de Gremios”, este es un proyecto interno de Conveagro. Será presidido por el actual presidente de Conveagro, solo falta la directiva.*

Por su parte, los funcionarios del MEF y el MINCETUR entrevistados coincidieron en señalar que uno de los problemas centrales para lograr convocar a los gremios es su falta de agremiación y centralización. Los funcionarios recurren a las organizaciones centrales existentes, pero observan que existen problemas de representatividad, especialmente de los productores más alejados que son los más pequeños y más pobres. Sin embargo, ellos consideran que, en estricto, la agremiación es un tema de iniciativa privada, en el que el sector público no puede intervenir. Mencionaron casos en los que la organización es exitosa debido justamente a esta iniciativa y motivación privadas, como el caso de la Junta Nacional del Café. Este modelo de asociatividad, basado en la producción individual y la comercialización colectiva, ha demostrado ser exitoso y podría ser impulsado entre las demás organizaciones, de modo que se mejoren sus niveles de eficiencia y de participación.

Para lograr la centralización de la organización algunos consideran que se debería ir de lo regional a lo nacional y que es necesario lograr un nivel de reconocimiento político e integración en este espacio territorial. Esto debería dar lugar a organizaciones representativas que tuvieran más peso político y puedan representar efectivamente a los pequeños productores.

*“Un primer paso sería lograr un posicionamiento territorial a nivel regional, tener presencia dentro de la región”*

La debilidad y atomización actual de la organización gremial es atribuida a la falta de recursos ocasionada por algunas medidas de Gobierno, como el retiro del autogravamen, por el cual se descontaba a los productores de manera sistemática un dinero que se destinaba al mantenimiento de la organización<sup>18</sup>. Este sistema formaba parte del régimen cooperativo que comienza a desmontar Alan García en su primer gobierno (1985-1990):

*“Por ejemplo en Huaral antes como sitio estratégico éramos fuertes, ahora cada uno siembra por su lado, estábamos asociados a cooperativas (con autogravamen, teníamos camiones, etc.), con Fujimori se destruyó toda la economía nacional”.*

Sin embargo, la agremiación no se está pensando solo en términos de facilitar la coordinación sino en tanto les permitiría tener la fuerza política necesaria para lograr incidencia a través de la presión social. En ese sentido, al hacer la pregunta acerca de

---

18 Los PPA reclaman actualmente la reposición del autogravamen. Un estudio más específico debería abordar los problemas de financiamiento de las organizaciones de PPA.

qué factores facilitarían la participación de los productores en espacios de diálogo se mencionó la agremiación y “*También las marchas*”.

Resumiendo, el nivel actual de cohesión interna y la disposición a cooperar que son percibidos por algunas organizaciones como fortalezas internas, pueden convertirse en factores que faciliten la participación en espacios de diálogo sobre política comercial. Pero estas fortalezas existen hoy solo a nivel local y las organizaciones reconocen la carencia y necesidad de una organización nacional verdaderamente representativa. Existe el riesgo actual de buscar consolidar tal organización con fines de confrontación y presión únicamente, al haber tenido una experiencia de negociación internacional que es interpretada como manipuladora y excluyente.

Una segunda fortaleza que estas asociaciones consideran tener, son las **alianzas** con instituciones que les brindan asesoría y apoyo técnico. Es interesante que en algunos casos esta asesoría provenga de empresas extractivas que están trabajando en responsabilidad social, como el caso de Doe Run en la Región Junín. Allí la Asociación de Productores Lácteos recibe asesoría técnica para la instalación de pastos y provee el mercado para la producción, ambos aspectos altamente valorados por los productores. Esta alianza con la gran empresa puede ser una experiencia que facilite el diálogo entre productores y empresarios, y en ese sentido, debería ser capitalizada.

Pero las alianzas con ONG son las más comunes. En este sentido destaca, por ejemplo, la relación de la Federación de Campesinos del Cusco con el Instituto de Investigación Agraria (IIA), gracias a la cual se ha logrado resultados sobresalientes en desarrollo agrícola. Otro caso interesante es el de la Asociación de Productores Orgánicos del Valle de Lurín con la ONG IDMA, a través de la cual han obtenido importantes mercados en Lima. Estas alianzas tienen la ventaja de generar capacidades no solo productivas sino también participativas. Asimismo, algunas de ellas generan puentes directos con instituciones del Estado, que les permiten un fuerte nivel de incidencia política<sup>19</sup>.

Son importantes también las alianzas con instituciones públicas como el Instituto Nacional de Investigación Agraria (INIA) y la Dirección General de Promoción Agrícola. Asimismo, es altamente valorada la relación con los gobiernos regionales. La importancia de estas alianzas otorga a las organizaciones un nivel de reconocimiento:

---

19 Es el caso de la Red de Agricultores Ecológicos (RAE) que a lo largo de seis años han logrado consolidar la presencia de los productores y funcionarios públicos en la CONAPO, institución que se ha convertido en el ente regulador del tema de la agroecología en el país y a través del cual se ha impulsado la negociación de la Ley de la Agricultura Ecológica, aprobada en el gobierno anterior pero devuelta por tercera vez en este gobierno (Entrevista RAE).

*“Otra fortaleza es que nuestra organización es reconocida a nivel regional, trabajamos con ONG y gobierno regional.”*

Sin embargo, captamos algunas percepciones en el sentido de que las alianzas se pueden convertir en una debilidad de la organización si es que no se hacen las apuestas correctas: *“Hay alianzas y alianzas, el sector exportador tiene un punto de vista diferente a la Junta Nacional del Café, son más aperturistas y ellos (JNC) defienden el mercado interno. No [se trata de] tener alianzas sólidas con otros actores débiles.”* (Junta Nacional del Café).

Resumiendo, las alianzas con instituciones profesionales son altamente valoradas por las organizaciones y consideradas como una de sus fortalezas. Estas instituciones les permiten obtener que asesoría técnica y capacitación en temas productivos y participativos, así como la generación de mercados, nacionales e internacionales, como veremos en el capítulo 6. Las alianzas positivas más valoradas son las que tienen con ONG y con el Estado, pero empiezan a tener presencia las alianzas con empresas que hacen RS. Hay alianzas, sin embargo, que no pueden prosperar, como aquellas con actores cuyos intereses son opuestos a los de los PPA.

Esta fortaleza organizacional puede facilitar la participación de los productores en espacios de diálogo, a través de la intervención de ONG's, actores en los que los productores confían, para hacer las convocatorias, transmitir información técnica y ayudar a elaborar las propuestas. Si bien, hay varios casos en los que las ONG's son asesores directos<sup>20</sup> es una relación que puede usarse de manera más intensiva para que los organismos responsables de los acuerdos comerciales puedan lograr una mejor comunicación con los productores.

En cuanto a las demás fortalezas del sector, pocas han logrado un nivel de consenso. El **liderazgo** es reconocido como una fortaleza solo por una parte minoritaria de las organizaciones entrevistadas (5 organizaciones, 12%). Algunos afirman que puede ser considerada una fortaleza solo a medias pues de lo contrario habrían obtenido ya algunos beneficios: *“No pues, si no ya nos hubieran escuchado y resuelto el problema”* (Asociación Nacional de Productores de Algodón). Este tema y los de política, información e investigación, serán abordados como limitantes de la participación.

---

20 El caso más emblemático es el de CONVEAGRO, asesorado por la ONG CEPES.

### 5.3 FACTORES LIMITANTES DE LA PARTICIPACIÓN

Como se señaló en el capítulo 2 sobre la Participación, solo una pequeña parte de los encuestados participó o se sintió representado en eventos de negociación de acuerdos internacionales (nueve casos). A ellos se les preguntó si tuvieron alguna dificultad para poder participar; la principal respuesta encontrada se refiere a la limitación de los **recursos económicos**, ya sea para la compra de pasajes o para la bolsa de viajes.

En este punto es importante señalar que las organizaciones representativas del sector agrario, como CONVEAGRO, así como otras que se reclaman representativas del sector como CCP, han logrado financiamiento de la cooperación internacional para el aspecto organizacional, lo cual les permite una mayor participación en distintas convocatorias. También existe el caso de gremios con altos niveles de eficiencia organizacional interna que les permiten destinar recursos a actividades de incidencia, como la Junta Nacional del Café (JNC). En el caso concreto del TLC con Estados Unidos, CONVEAGRO, como representante del sector agrícola y la JNC asistieron con recursos propios a las rondas en Colombia y a la negociación en Estados Unidos.

Más allá del uso de recursos propios, en el caso del TLC-EU los productores percibieron una desigualdad en la distribución de los recursos financieros. Su percepción es que los representantes de los sectores agroexportador, comercial e industrial sí fueron financiados por el Gobierno para asistir a los eventos del TLC-EU en diferentes países, mientras que ellos tuvieron que usar sus propios recursos (*“nosotros vamos con la nuestra”*, CONVEAGRO). De esta manera, en la percepción de estos actores, el Gobierno estaría haciendo explícita su inclinación por estos intereses antes que por los de los PPA. Lo que reclaman los productores es un rol neutral del Estado y una equitativa distribución de los recursos.

En relación a la participación en este TLC, ha sido señalado como otra dificultad, aunque en mucha menor medida (una mención), el corto tiempo que tuvieron los representantes de los PPA para organizarse y participar. Atribuyen este problema a la convocatoria escasa y tardía por parte del Gobierno. Es posible, sin embargo, que esa escasez de tiempo esté relacionada a dificultades internas de organización y no solo a las características de la convocatoria, que como ya se ha señalado ha sido limitada.

Además de la participación en espacios de diálogo de acuerdos internacionales, se amplió la pregunta a las dificultades para participar en los espacios abiertos por el Gobierno para discutir política agraria nacional. Esta pregunta se hizo tanto a los representantes que participaron en acuerdos internacionales como a aquellos que señalaron participar en espacios convocados por el Estado, en total 17 representantes.

**TABLA 5.7**  
**DIFICULTADES QUE TUVIERON PARA PARTICIPAR EN ESPACIOS DE DIÁLOGO**

	Frecuencia*
Financiamiento de pasajes	12
Financiamiento de bolsa de viaje	8
Falta de información	1
Otros	5
<b>Total</b>	<b>26</b>

\*Sobre el total de respuestas

En general se halló que la dificultad es la misma para todos, la **carencia de recursos económicos**, no solo para movilizarse sino sobre todo para consolidar sus organizaciones de modo que realmente sean representativas del sector. Las grandes organizaciones centrales como CONVEAGRO, CNA y CCP, tienen dificultades para relacionarse con sus bases, de modo que son concientes de que hay un bajo nivel de representatividad.

Esta falta de recursos también la experimentan las organizaciones locales, por la dificultad de relacionarse con los niveles provinciales y regionales y, más aún, con las nacionales. Como ya señalamos, en la percepción de los PPA, esta carencia es resultado de la crisis del agro en el Perú y de algunas medidas políticas, que impiden una reserva de recursos para destinarlos a la consolidación de la organización. Limitados por los recursos, resultan escasas sus posibilidades de asistir a las convocatorias de las que llegan a tener conocimiento o de fortalecer sus organizaciones a través de la comunicación con sus bases para tener una mayor fuerza política. Los productores reclaman apoyo del Estado para consolidar sus organizaciones.

Entre las otras dificultades que se mencionaron, la principal se refiere a la convocatoria. Algunos sostienen que la convocatoria por parte del Gobierno es muy baja. Otros indican que el problema es la limitación de los medios de comunicación en las zonas rurales, la dificultad para que la señal de radio llegue a ciertas zonas alejadas. Finalmente, hubo una mención a la falta de tiempo de los representantes por dedicarse a otras actividades de incidencia.

Por otra parte, se preguntó a todos los encuestados cuál consideraban que era el principal cuello de botella para lograr una mayor participación de los PPA en espacios de diálogo. Ellos consideraron mayoritariamente la **carencia de información** como el principal. Este resultado es coherente con el escaso uso de información que ellos

**TABLA 5.8**  
**DIFICULTADES DE LA ORGANIZACIÓN PARA PARTICIPAR EN ESPACIOS DE DIÁLOGO**

<b>Recursos para la organización</b>	No tenemos condiciones de impartir a las bases por ejemplo en Cuzco, Puno. (Conveagro)
	Todos los gobiernos piden organización pero no hay un apoyo real, estamos debilitados
	No hay incentivo a la participación
	No participa de mayor espacio, no recibe inversión del gobierno. Cuando venimos a Lima lo hacemos con recursos de CCP, no participan de eventos.
	A veces la convocatoria es baja, no se enteran de las convocatorias. Poco presupuesto para movilizarse.
	Como parte nuestra es que el agricultor está quebrado, no hay recursos. No hay alternativas de organizarse de producción, de decisiones para la acción y los que impulsamos somos pocos.
	El problema es que no estamos ahí

han señalado tener. La falta de información impide una adecuada valoración de las oportunidades y amenazas en su sector. Esto se convierte en una traba en el momento de dialogar con el Gobierno. Los funcionarios responsables del comercio internacional (MINCETUR) han observado que algunos PPA desconocen aspectos básicos del desarrollo agrícola y de la comercialización, por lo cual se torna complejo el logro de acuerdos. Consideran que es necesario hacer mucho trabajo informativo desde el MINAG para lograr un mínimo de elementos que permita ponerse de acuerdo con el sector.

**TABLA 5.9**  
**CUELLO DE BOTELLA MAS COMÚN CUANDO PARTICIPAN EN DIÁLOGOS**

	<b>Frecuencia*</b>	<b>Porcentaje</b>
Carencia de información	19	45.2%
Débiles capacidades de participación	7	16.7%
Poca continuidad	7	16.7%
Carencia de contactos	3	7.1%
Otros	6	14.3%
<b>Total</b>	<b>42</b>	<b>100.0</b>

\*Sobre el total de respuestas

Los productores han reconocido también, aunque en menor frecuencia, que tienen **débiles capacidades de participación**. Consideran que les falta *consolidar propuestas con grupos técnicos y asesoramiento*. Los funcionarios de las diferentes carteras han coincidido con esta apreciación, al señalar las dificultades que observan en los productores en el momento de presentar propuestas. Esto tiene excepciones, como en el caso de las propuestas de CONVEAGRO que normalmente están sustentadas en estudios económicos.

Por otro lado, un sector considera que el principal cuello de botella no es interno sino externo, se trataría de la poca continuidad de los espacios de diálogo, lo que limita su participación. Finalmente, entre otros cuellos de botella se mencionó la falta de recursos económicos, la falta de participación directa, solo a través de mesas y el que las convocatorias del gobierno solo son para autoridades locales y no a dirigentes agrarios.

Para complementar la información anterior se preguntó a los representantes qué debilidades de sus organizaciones podían afectar su nivel de participación en espacios de diálogo con el Gobierno. Como se aprecia en el siguiente cuadro, no existe una auto percepción clara de las debilidades internas. Se habla de debilidades políticas tanto como informativas y de igual manera de la falta de alianzas y de investigación. En cualquier caso, se observa que las grandes tendencias se inclinan por dos grupos de factores: el aspecto político-debilidad de las alianzas y el informativo-investigativo.

**TABLA 5.10**  
**DEBILIDADES DE LA ORGANIZACIÓN PARA INFLUIR EN LA ELABORACIÓN**  
**DE POLÍTICAS PÚBLICAS**

	Frecuencia*	Porcentaje
Políticas	9	19.2%
Informativas	9	19.2%
Alianzas	9	19.2%
Investigación	6	12.8%
Organizacionales	5	10.6%
Liderazgo	4	8.5%
Otros	7	15.0%
<b>Total</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>

\*Sobre el total de respuestas

Entre las **debilidades políticas** se hace referencia a la falta de “llegada política”, los productores perciben que no son considerados un sector prioritario en la economía nacional, que por lo tanto, no influyen en las políticas públicas. Este punto es de suma importancia en tanto que la mayor parte de productores atribuye su escasa participación a la falta de “voluntad política” del Gobierno. Su percepción es que el Gobierno los considera una rémora y no se preocupa por la promoción de su desarrollo.

*El gobierno no reconoce a los gremios como la Federación Departamental del Cusco, reconoce a las grandes centrales como la CNA y la CCP pero no a nosotros, por lo que no estamos facultados a participar. El gobierno teme que se organicen bien y se opongan. Pero en realidad los campesinos quieren apoyar al gobierno, darle las necesidades al Gobierno, como campesinos, para que nuestro Perú salga adelante. Si fuera como Bolivia el Gobierno sí concertaría con los campesinos, escucharía su voz, su palabra, estaría mejor el Perú, pero no nos dejan (Federación Departamental del Cusco).*

Por su parte, los funcionarios del MEF y el MINCETUR observan la ausencia de una política agraria orientada al desarrollo y a la resolución de problemas estructurales del agro, de modo que este sector presenta una serie de debilidades y carencias que impiden su adecuada participación en la elaboración de las propuestas inclusivas que se llevan a las negociaciones comerciales.

El factor político juega además en otros sentidos. Por un lado, la captación de dirigentes por partidos políticos con la única finalidad de obtener votos; esto conduce a una falta de desarrollo de los objetivos del sector, pues los dirigentes olvidan sus responsabilidades. Por otro lado, la identificación con un partido puede llevarlos a la marginalidad en los espacios regionales.

**TABLA 5.11**  
**DEBILIDADES DE LA ORGANIZACIÓN PARA INFLUIR EN LA ELABORACIÓN**  
**DE POLÍTICAS PÚBLICAS. POLÍTICAS**

Politización	La política, tergiversan las cosas, piensan que nosotros estamos politizando, las autoridades regionales o provinciales nos dicen “ustedes hacen política, salen en radio...”
	Otros partidos que entran y desvían confunden a la gente. Pero por el momento estamos unidos, por ejemplo un partido entra y ofrece, hace creer a la persona, agarra a un dirigente. Ha pasado eso pero no ha llegado a dominar. Hemos dicho que vamos a ser unidos.

En cuanto a las alianzas, los representantes de PPA se refieren a su actual falta de relación y familiaridad con los hacedores de política y con los negociadores comerciales, aunque reconocen que algunos gremios sí las tienen: *“por ejemplo FOND-GICAB sí tiene estas relaciones, por lo menos se codea”*. Los funcionarios del MEF y MINCETUR también reconocen que algunos gremios de productores tienen una sobresaliente visión de sus intereses comerciales, desarrollan propuestas técnicas y buscan desarrollar sus relaciones con los elaboradores de política, como es el caso de la Junta Nacional del Café y gremios de porcicultores y avicultores. En estos casos, se trata de gremios de medianos productores que tienen experiencia comercial.

Es interesante observar, por otro lado, que el **liderazgo** no era considerado por los productores como una fortaleza de las organizaciones, sin embargo, vemos aquí que tampoco es considerado una debilidad. Como si este factor no estuviera en sí mismo muy definido dentro de las organizaciones.

Los problemas de liderazgo que se mencionan se relacionan por un lado, con la concentración de poder por el líder, que antepone su necesidad de dominio a los intereses del colectivo (ver tabla siguiente). Esto produce un gran daño a la organización pues genera una pérdida de confianza en la asociatividad, desperdiciándose oportunidades para el desarrollo económico:

*“Hay poco afán de asociatividad de los productos, por desconfianza, mala experiencia, anteriormente con TADEPA (ONG) nos reunió 140 productores para hacer consorcio de palta pero hubo caudillismo de dirigente, dice “si no me nombran presidente no apoyo”.*

Por otro lado, se tiene dirigentes sin atributos de liderazgo, que no cuentan con la legitimidad ni la convicción para hacerse escuchar. El liderazgo a veces es solo formal, sin reales bases en la relación con los socios o sin que el líder tenga las capacidades necesarias para poder desempeñar este rol:

*“Falla un poco (el liderazgo) no todos los gremios tienen ese liderazgo. Algunos tienen un líder fantasma, dirigentes que no sé cómo llegan a ser dirigentes” (CONVEAGRO)*

*“Que no estamos bien capacitados aún, acerca de liderazgo de tener confianza.”*

*“Algunos presidentes de asociación no tienen voz, solo los más conocidos son los que opinan y reclaman”*

En este sentido, es importante destacar cómo se señala a los “más conocidos” como los que tienen liderazgo efectivo. Probablemente esto esté asociado a la edad

del líder, dado que los líderes más conocidos son los más antiguos; hemos podido observar en las reuniones gremiales a las que asistimos y a través de los líderes a los que hemos encuestado, que la media de edad es bastante alta y hay escasos jóvenes dirigentes en el sector. Los líderes más antiguos vivieron el proceso de la Reforma Agraria y sus estilos dirigenciales y discurso político parecen bastante cercanos a él<sup>21</sup>, aunque esto ameritaría un estudio más profundo.

Lo que es evidente es que existe un problema de renovación de cuadros dirigenciales en las actuales organizaciones. Asimismo, es evidente una segregación de género en este sector, la casi totalidad de dirigentes a los que hemos encuestado fueron varones; los funcionarios públicos entrevistados también señalan que los gremios con los que ellos se relacionan están dirigidos casi en su totalidad por varones.

El otro gran problema de liderazgo es la falta de capacitación de los cuadros, para cumplir funciones tan elementales como tomar información. Esto reduce las opciones de representatividad solo a unas cuantas personalidades, que tienen generalmente, mayor nivel educativo.

*“Se necesitan mecanismos de información directa. Una limitación nuestra es la falta de implementación, se envía a dirigentes (con el resto es complicado o no lo entienden)”.*

Finalmente, los problemas de representatividad colindan a veces con problemas de legalidad pues se convierten en una modalidad de estafa. La necesidad de tener normas claras que generen algún nivel de confianza queda bien expresada en la propuesta de inscribir líderes legítimos en alguna institución:

*“Otro punto es que como hay muchos dirigentes que se venden o que son falsos dirigentes, he propuesto a Mercedes Cabanillas que deberían estar inscritos en los municipios o Congreso, que se les sancione”.*

La otra gran debilidad reconocida por las organizaciones era la carencia de capacidades **informativas** o **de investigación** (ver tabla 3.7). Estas últimas tienen singular importancia en el momento mismo de la participación, las deficiencias informativas impiden una participación adecuada en los espacios de diálogo y los productores son concientes de ello:

---

21 Estos líderes consideran la inversión económica de tipo capitalista que se ha producido en el país en la última década, un proceso negativo, abogan por la protección estatal de los productores agrícolas y estaban en contra de la firma del TLC. Su estilo dirigencial no privilegia la solución de problemas y el desarrollo económico de sus asociados sino el discurso político de oposición al gobierno.

*“No basta solo los espacios sino cómo deben participar los productores: [se requiere] gremios con capacidad propositiva, con calidad y viabilidad de propuestas. Es lo básico para poder crear un espacio de concertación. Son limitaciones que tiene actualmente la organización”.*

En este sentido, interesaba para los fines de esta investigación conocer las actuales capacidades internas de las organizaciones para un desempeño adecuado, considerando precisamente la capacidad de propuesta, la calidad de las propuestas y su viabilidad. Así, se pidió a los representantes encuestados que autocalificaran sus capacidades de análisis, de investigación, de negociación y de incidencia actual. Los resultados se consignan en la siguiente tabla:

**TABLA 5.12**  
**¿CÓMO CALIFICARÍA LA CAPACIDAD DE... DE SU ORGANIZACIÓN?**

	Análisis de información	De investigación	De negociación	De incidencia
Muy fuerte	2.5%	0	2.5%	0
Fuerte	20.0%	7.5%	17.5%	12.5%
Moderadamente fuerte	45.0%	27.5%	27.5%	35.0%
Débil	27.5%	50.0%	47.5%	40.0%
Muy débil	5.0%	15.0%	5.0%	12.5%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>

Como puede observarse, los PPA perciben tener una moderada capacidad de análisis de información pero débiles capacidades para hacer investigación, para negociar y para lograr niveles de incidencia. Todos estos aspectos tendrían que ser mejorados con vistas a incrementar los niveles y calidad de participación de las organizaciones de PPA en espacios de diálogo.

La calidad de las propuestas depende en gran medida del trabajo de investigación previo para su elaboración, de ahí que preguntáramos acerca de la importancia de la investigación en las organizaciones. Se encontró que la gran mayoría consideran importante o muy importante el uso de la investigación, si bien alrededor del 12% no la usan o no la consideran muy importante.

TABLA 5.13

## ¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DEL USO DE INVESTIGACIÓN EN SU ORGANIZACIÓN?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	17	42.5%
Importante	14	35.0%
No muy importante	3	7.5%
No importante	0	-
No usan	2	5%
No sabe/ no responde	4	10.0%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100.0%</b>

Pese a este reconocimiento de su importancia, no todas las organizaciones realizan investigaciones para sustentar sus demandas o propuestas, aunque el porcentaje de uso encontrado (42%) es bastante considerable. No obstante, hay que señalar que, como veremos en la tabla 3.10, la investigación no es un recurso usado de manera común por estas organizaciones.

TABLA 5.14

## ¿SU ORGANIZACIÓN SUELE USAR INVESTIGACIONES PARA SUSTENTAR SUS DEMANDAS O PROPUESTAS?

	Frecuencia	Porcentaje
No	22	55%
Sí	17	42.5%
No especifica	1	2.5%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100.0%</b>

Por otra parte, al comprobar que los recursos de información que más usan las organizaciones son los datos proporcionados por los medios de comunicación (ver tabla siguiente), podemos darnos una idea del nivel de sesgo y limitación con los que estas organizaciones cuentan para construir sus representaciones sobre la realidad y para sustentar sus actividades.

Asimismo, el hecho de que la segunda fuente de información común sean los testimonios de otros productores, contribuye a este nivel de sesgo y parcialidad en la información con la que estas personas cuentan para formarse una idea de lo que sucede. Esto explicaría en alguna medida las posiciones radicales y no cooperativas de algunos representantes en los espacios de diálogo. Ayuda a entender también el gran desencuentro que se produce con los funcionarios públicos de los principales ministerios vinculados al sector agrícola (MINAG, MINCETUR, MEF), los cuales más bien son personas sobre informadas y que hacen uso permanente de información estadística.

Como se aprecia en la tabla 3.10, el uso común de información estadística (tomados del MINAG principalmente) y las investigaciones, es más bien escaso entre estos grupos. La explicación que dan para esta situación es el elevado costo de la información y de las consultorías, que los vuelven prohibitivos para ellos.

**TABLA 5.15**  
**¿CUÁLES SON LOS RECURSOS DE INFORMACIÓN QUE MÁS COMUNMENTE USA SU ORGANIZACIÓN?**

	Frecuencia	Porcentaje
Medios de comunicación	22	41.5%
Testimonios	10	18.9%
Información estadística	10	18.9%
Investigaciones	5	9.4%
Otros	5	9.4%
No especifica	1	1.8%
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>100.0%</b>

Finalmente, entre Otros, se ha mencionado la falta de capacitación especialmente en temas comerciales, algunos representantes consideran que es necesario que los productores *“entiendan que el comercio es prioritario”*. En este mismo sentido han opinado los funcionarios del MEF y el MINCETUR; ellos consideran que es básico desarrollar con los productores agrícolas una visión del comercio internacional y de la globalización como un proceso inevitable en el cual el país debe insertarse. Perciben que por el contrario, muchos gremios de productores tienen una posición proteccionista. Señalan que tener puntos de vista divergentes frente a este proceso dificulta el diálogo y el consenso.

Al respecto es importante destacar los esfuerzos que está haciendo actualmente el MINETUR en materia de difundir los conceptos básicos y los valores asociados al comercio internacional entre los jóvenes. Así, se ha desarrollado un módulo de Comercio Exterior en convenio con el Ministerio de Educación, para ser incluido como materia en la educación secundaria. Asimismo, se ha instituido concursos de tesis profesionales dedicadas a propuestas de comercio internacional, que brindan la oportunidad a los ganadores de seguir estudios superiores empresariales en una institución de prestigio (ESAN).

## 6. Espacios o iniciativas de encuentro y diálogo existentes entre sector privado, sector público y la sociedad civil, relacionados a comercio y pobreza

### 6.1. EXISTENCIA DE ESPACIOS

La mayor parte de encuestados indicó que los espacios de diálogo sobre comercio internacional era muy escasos o inexistentes, por lo cual se aplicó la pregunta para toda convocatoria al sector agrícola, desde cualquier instancia del gobierno. Se preguntó a los productores cuál era su percepción acerca de la existencia de espacios de diálogo para los pequeños productores. Encontramos que la mayor parte de entrevistados considera que sí existen estos espacios, pero que allí solo pueden participar algunos.

**TABLA 6.1**

**CONSIDERA QUE EL PERÚ TIENE ACTUALMENTE ESPACIOS PARA DISCUTIR SOBRE POLÍTICA COMERCIAL CON PEQUEÑOS PRODUCTORES**

	Frecuencia	Porcentaje
Sí, los espacios están abiertos para todos	5	12.5
Sí, pero pueden participar solo algunos	25	62.5
No, estos espacios están cerrados, son exclusivos	7	17.5
No existen espacios	3	7.5
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100.0</b>

Si bien se señala que hay espacios para la discusión, esto no quiere decir que necesariamente los pequeños productores se sientan incluidos. Las diferencias estructurales de nuestra sociedad como por ejemplo, la división costa / sierra, así como la postergación de los problemas de la Amazonía peruana, conduce a una desigual participación. Asimismo, la falta de presencia del Estado en los espacios más alejados contribuye a la sensación de marginalidad. Los productores serranos se sienten aún menos incluidos que los pequeños productores de la costa, por falta de atención del Estado:

*“Quizás sí hay espacios pero la sierra está abandonada por los regímenes de turno, ningún gobierno hace obras productivas de gran envergadura como en la costa, caso de Chavimochic. Nosotros tenemos mejores tierras que en la costa. El gobierno aquí ni se le ve, el MINAG no se le ve, no asiste a la Mesa de la Cadena Productiva de la Palta” (Presidente de la Asociación de Productores de Palta de la Sierra Central)*

Al preguntar cuáles eran esos espacios que los pequeños productores perciben como existentes, se mencionó en primer lugar a los generados desde el gobierno, haciendo alusión a instituciones como el MINAG. En segundo lugar, se mencionó que son generados por las ONG, seguidos de cerca por organizaciones del sector privado. Algunas organizaciones gremiales también generan espacios de discusión sobre temas agrícolas en relación al comercio internacional.

**TABLA 6.2**  
**¿CUÁLES SON ESOS ESPACIOS?**

	Frecuencia *
Gobierno	31
ONG	10
Sector privado	8
Organizaciones como la nuestra	5
Otras	1

\* Sobre el total de respuestas

En cuanto a la actitud de los organizadores en relación a las demandas de los pequeños productores, la opinión de los productores es que en los espacios estatales están informados sobre las demandas de los pequeños productores pero no necesariamente las asumen y las consideran en la elaboración de las políticas nacionales.

**TABLA 6.3**  
**LOS ESPACIOS EXISTENTES PUEDEN SER DESCRITOS COMO...**

	Frecuencia	Porcentaje
Alineados con las demandas de los pequeños productores	7	17.5
Informados acerca de las demandas de los pequeños productores	17	42.5
Refractarios a las demandas de los pequeños productores	13	32.5
Depende	1	7.5
No sabe	2	
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100.0%</b>

Los que piensan que los espacios generados desde el gobierno son refractarios a las demandas de los pequeños productores, atribuyen esta actitud principalmente a un factor político: la falta de interés del gobierno en atender a este sector poblacional. La percepción de los productores es que se les margina por su pobreza. La falta de conocimientos respecto a la realidad del agro por parte de los funcionarios es otra de las razones para que en estos espacios se encuentren con funcionarios refractarios a sus demandas:

- “siempre prometen sin cumplir, vivimos tranquilos sin promesas” (Comité de Gestión de la Comunidad Empedrada, Huancavelica),
- “no acudimos fácilmente a una ayuda del Estado porque históricamente no dependemos de otros sino de nosotros mismos” (Adam Smith, Presidente de la Junta de Regantes Incawaya, Huancayo)
- “no hay visión de gobierno de atendernos, a pesar de que representamos al 97% de agricultores, somos considerados minifundistas” (Asociación de Agricultores de Valle de Chancay - Huaral, Aucayama).
- “no tienen (los funcionarios públicos) buen conocimiento” (Asociación de Productores de Carne Bovina),
- “no escuchan, no hay intención”,

Asimismo, los desencuentros en la relación del Gobierno Central con los Gobiernos Regionales, originados en factores políticos, entranpan la eficacia de estos pocos espacios generados:

*“Es buena voluntad del gobierno pero lo manejan a su antojo los funcionarios. El gobierno nacional quiere atender los problemas pero el Gobierno Regional es el problema” (Frente de la Asociación de Residentes de la Comunidad de Tambococha).*

Algunos dirigentes consideran que el hecho de que los espacios se abran o se cierren depende de factores políticos: a veces son elegidos por el pueblo pero al llegar al poder no hacen nada por el sector que los ha llevado a esa posición.

## 6.2. TIPOS DE ESPACIOS

### 6.2.1. Sector privado

En el sector privado han sido mencionadas solo algunas instituciones como generadoras de espacios de discusión sobre políticas comerciales, se han mencionado más bien organizaciones que generan espacios de participación de los PPA como receptores de información o capacitación, no necesariamente en temas comerciales.

Por un lado están los gremios centrales, algunos de los más activos organizan eventos en los que se brinda información pero sobre todo se busca un alineamiento político de sus miembros. Entre ellos, la CCP y la CNA organizan eventos en los que se discute temas vinculados al comercio internacional, desde su particular visión ideológica. Para ellos el tema del comercio se vincula directamente con el de seguridad alimentaria, como pudimos comprobarlo en uno de los eventos a los que asistimos. Desde esta perspectiva muestran una posición de rechazo al TLC con Estados Unidos. Por su parte CONVEAGRO es reconocido como el principal foro de discusión sobre los temas de comercio internacional.

Desde otra perspectiva, organizaciones activas como las Cámaras de Comercio desarrollan actividades de información y capacitación para sus socios. Es el caso de la Cámara Peruana del Café, que realiza convenciones nacionales, foros y talleres sobre diferentes temas, incluido el tema del TLC con Estados Unidos, para sus asociados. En estas organizaciones la posición frente al TLC con Estado Unidos y a los acuerdos comerciales en general, es más proactiva.

Sin embargo, la mayor referencia ha sido a ADEX, Asociación que según los pequeños productores “quiere capitalizar, comprarle a los productores, mantener la cadena productiva actual”, por lo cual, intenta mantenerse vinculado a sus proveedores a través de cursos y talleres. Las Asociaciones de industriales también han sido mencionadas como generadoras de espacios de convocatoria para los PPA.

Los representantes de los productores han señalado que algunas empresas del sector privado generan ciertos espacios para la participación de los PPA, pero no en un sentido político o gremial sino con fines de capacitación en el uso de sus productos, a cambio de mantener la relación comercial con ellos. Así por ejemplo, las empresas de agroquímicos invitan a cursos de capacitación en las zonas en las que distribuyen sus productos. De igual manera organizaciones como CONFIEP y CONACO, representantes de empresarios y comercializadores, que organizan cursos sobre comercio.

### 6.2.2. Sector público

Los productores han reconocido que el Gobierno es el que más genera espacios para la participación, si bien señalan que solo algunos grupos son convocados, entre ellos, principalmente los representantes de los agroexportadores y los gremios de comercializadores. Como vimos en el Capítulo 2, cuando se trata de la participación de los PPA, esta participación dista de ser efectiva pues se trata de convocatorias para participar en los programas sociales propuestos por el gobierno antes que de una elaboración conjunta y consensuada de los lineamientos de política agraria.

Sin embargo las percepciones de los diferentes poderes del Estado son diferentes. Así, los productores no visualizan claramente en el Poder Ejecutivo instancias convocantes. Más de la mitad de nuestros entrevistados considera que son inexistentes los espacios de participación de los PPA en el Ejecutivo.

**TABLA 6.4**

#### **¿CONSIDERA QUE EXISTEN ESPACIOS EN EL PODER EJECUTIVO PARA LA PARTICIPACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES?**

	Frecuencia	Porcentaje
Muchos	0	-
Regulares	4	10%
Pocos	12	30%
Ninguno	23	57%
No sabe	1	2.5%
<b>Total</b>	<b>39*</b>	<b>100%</b>

Entre las “pocas” instancias del Ejecutivo en las que se abrieron espacios para la discusión sobre el reciente TLC con Estados Unidos, se ha mencionado el Ministerio de Industria, el MINAG, el Ministerio de la Producción y el de Comercio, MINCETUR.

De acuerdo a los productores la participación en fue muy limitada, porque solo se les convocó para tomar información y para ser informados pero no para hacer una elaboración conjunta de la propuesta peruana. Ya en la negociación, tienen la percepción de que fueron “convidados de piedra” pues se les mantuvo en el “cuarto de al lado”, donde solo se acercaba el negociador eventualmente a informarles de los acuerdos pero sin hacerles consultas.

*“Es un espacio que te escucha pero no hay respuestas concretas, queda en demandas, queremos espacios de respuestas efectivas.”*

Por su parte, los funcionarios públicos entrevistados, tanto del MEF como del MINCETUR, han señalado que se convocó a los gremios antes de incluir cualquier elemento dentro de la propuesta peruana. Se ha mencionado la convocatoria a CONVEAGRO como principal representante del sector agrícola, a la Junta Nacional del Café, a los gremios de porcinos y avicultores, como los más activos representantes de los productores. Una dificultad que estos funcionarios reconocen es la limitada lista de gremios con la que cuentan, de modo que la convocatoria es acotada. Adicionalmente, como ya se mencionó anteriormente, los funcionarios no tienen una certeza acerca del grado de representatividad de estos gremios y son concientes de que puede ser limitado.

Si bien se toma información de los productores, el desencuentro se produce al parecer cuando los gremios no sienten que sus propuestas se hayan incluido en la posición peruana. Los funcionarios públicos indican que todos los alcances deben ser incluidos dentro de una propuesta más amplia que incluya a todos los sectores, por lo tanto, las propuestas no pueden ser reconocidas tal como se presentaron. Por otra parte, observan que la posición de los gremios puede caer en una demanda de protección de sus productos que ellos consideran injustificada si se hace un verdadero análisis económico<sup>22</sup>.

La otra instancia del poder Ejecutivo que es reconocida como generadora de espacios para los productores es el MINAG. Sin embargo, este organismo ha sido más mencionado en relación a las políticas para el sector agrícola que al comercio internacional. Este Ministerio se vincula a los productores a través de la dirección de Promoción Agraria; en todas las regiones del Perú existe una oficina del MINAG que opera sus políticas. Es con estas oficinas con las que el PPA de las zonas más alejadas toma algún contacto con el Estado. En esas dependencias se conocen y se vinculan más al productor organismos como SENASA y en las zonas ganaderas, CONACS, los

---

22 Sería el caso de productos como el arroz, el algodón y el trigo. Los funcionarios señalan que la reducción de aranceles será compensada largamente por los beneficios que traerá el TLC.

cuales se orientan al desarrollo de asesorías técnicas y capacitaciones en aspectos técnicos. Asimismo, INRENA ha sido mencionado como un organismo con el cual el PPA toma contacto en alguna medida.

Sin embargo, el Programa Sierra Exportadora, con el que se intentaba promocionar la exportación de los cultivos tradicionales de la sierra, rezagados en relación a los cultivos de la costa, no goza de popularidad en el sector. Para la gran mayoría de ellos, se trata de “un engaño” pues hasta el momento no ha mostrado resultados y no ha cumplido con los ofrecimientos hechos por el Gobierno. Si bien se percibe una participación de los Gobiernos Regionales, el pequeño productor no se ha sentido convocado.

Por otra parte, ha sido mencionado el Ministerio de la Producción como una institución que se ha acercado al productor, sobre todo para analizar en conjunto oportunidades de exportación. El Ministerio de Relaciones Exteriores ha sido escasamente mencionado pero sí un programa como PROMPERU, que al promocionar la imagen del Perú en el exterior ha convocado algunos productores de productos emblemáticos. De otro lado, el Programa FONCODES del MIMDES, si bien no está relacionado al sector agrario, es de los pocos programas del Gobierno que son conocidos por el PPA de las zonas más alejadas. Entre los organismos autónomos del Estado se ha mencionada la SUNAT, como instancia que convoca para capacitaciones respecto a los temas de formalización y tributación.

Asimismo, existe la percepción de que algunos Ministros han sido más inclusivos que otros, es el caso de la Ministra de Trabajo, Susana Pinilla, del gobierno actual, la cual convocó a productores de trigo para analizar el tema de las cadenas productivas. Igual percepción positiva se tiene del Ministro de Agricultura del gobierno anterior, Alvaro Quijandría mientras que existe una percepción bastante negativa del Ministro actual (“no ata ni desata”). En suma, se tiene la percepción de que las políticas dependen casi completamente de las personalidades de quienes están a cargo de los despachos ministeriales, lo cual contribuye a la sensación de inestabilidad en el sector agrario.

En la misma línea, se tiene la percepción de inestabilidad en las políticas y en los pactos logrados con el Estado, los cuales cambian cuando cambia el gobierno. Así, se señala por ejemplo:

*“en el gobierno anterior el sector público y los gremios estaban más enlazados, mientras que ahora no, hay indiferencia” (Asociación Nacional de Productores de Maíz y Sorgo).*

*“Hemos mostrado el Plan de Desarrollo Ganadero al Presidente, quien señaló que sería asumido como una política de Estado y no sectorial pero seguimos esperando y el MERCOSUR ya está cerca” (Frente Nacional Ganadero).*

*“Discutimos propuestas sobre ganadería, técnicas, pero no hay continuidad en los Ministros, uno de ellos estaba trabajando los aspectos productivos y lo cambiaron y ahora estamos tratando de hacer entender al nuevo ministro las propuestas que tenemos, no hay continuidad” (CONACARNE).*

Por último, hay que destacar la mención de los Gobiernos Regionales y las Municipalidades provinciales y distritales como espacios que se están abriendo a la participación de los PPA a través de los mecanismos de descentralización. Por ejemplo, a través de la elaboración de los Planes de Desarrollo, en los que se da cuenta de las potencialidades productivas de cada región. También con la conformación de los Consejos de Concertación Local (CCL) en los que se trata de incluir a todos los actores y agentes de desarrollo en las regiones. Igualmente, a través del Presupuesto Participativo (PP), en el que, si bien actualmente no se incluyen proyectos agrícolas, cada vez más se incrementa la presión para poder incluirlos pues se percibe un alto nivel de efectividad.

*“[Los Consejos de concertación] son espacios donde participan los representantes de todas las asociaciones, la Municipalidad los convoca para ver sus diferentes problemas.”*

Finalmente, el Poder del Estado que es reconocido como algo más abierto que el Ejecutivo a la participación de los productores es el Legislativo, como se aprecia en la siguiente Tabla. El Congreso de la República tiene conformada la Comisión Agraria, cuyos presidentes son reconocidos como muy interesados en los problemas del sector, participativos en los eventos gremiales e inclusivos pues los convocan para discutir con ellos todo tema vinculado al sector.

*“La Comisión Agraria nos escucha, sus miembros atienden la problemática, plantean abiertamente nuestros reclamos” (FONGAL).*

**TABLA 6.5**  
**¿CONSIDERA QUE EXISTEN ESPACIOS EN EL PODER LEGISLATIVO PARA LA PARTICIPACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES?**

	Frecuencia	Porcentaje
Muchos	0	-
Regulares	4	10%
Pocos	19	47.5%
Ninguno	15	37.5%
No sabe	2	5.0%
<b>Total</b>	<b>39*</b>	<b>100.0%</b>

Sin embargo, nuevamente aquí se reproducirían los problemas observados en el Ejecutivo, como la diferencia de efectividad según la persona que presida la Comisión y la falta de capacidad resolutoria en los acuerdos, ya que después de discutir los temas no se forman comisiones que permitan desarrollar actividades para poder solucionar los problemas.

*“El Congreso, no se respeta la participación, los espacios son solo para figurar no tienen uso efectivo.”*

El siguiente cuadro resume la percepción de los productores respecto de las instancias del sector público con las que se relacionan. Se observa que la relación de mayor fortaleza se establece con el MINAG y la de menor fortaleza con el MEF. Por su parte, si bien la mayoría de productores considera débil su relación con la Comisión Agraria del Congreso de la República y el MINCETUR, una proporción importante ha llegado a calificarla de moderadamente fuerte o fuerte, a diferencia de las otras instituciones.

**TABLA 6.6**

**¿CÓMO CALIFICARÍA LA FORTALEZA DE SU RELACIÓN CON...?**

	El Ministerio de Agricultura	Comisión Agraria de Congreso	El Ministerio de Comercio y Turismo	El Ministerio de Economía y Finanzas
Muy fuerte	0	0	0	0
Fuerte	0	5%	2.5%	0
Moderadamente fuerte	37.5%	12.5%	5.0%	2.5%
Débil	47.5%	47.5%	55.0%	20.0%
Muy débil	12.5%	20.0%	27.5%	60.0%
No existe relación	2.5%	12.5%	7.5%	15.0%
No sabe	0	2.5%	2.5%	2.5%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>

El cuadro 6.7 evidencia una crisis de representatividad de los pequeños productores agrícolas. La mayoría de ellos no se siente representada por ninguna de las instancias de poder. El Congreso de la República es la instancia donde se aprecia un mayor reconocimiento de representación.

**TABLA 6.7**  
**¿CONSIDERA QUE SU SECTOR TIENE ALGUN TIPO DE REPRESENTACIÓN**  
**DE SU INTERESES EN...?**

	El Congreso de la República	El Gobierno actual	Los Partidos políticos
No	72.5%	95%	80%
Sí	27.5%	5%	20%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>

### 6.2.3. Sociedad civil

Entre las organizaciones de la sociedad civil que generan espacios donde se discute temas de política comercial, concretamente, información sobre las ventajas y desventajas del TLC con Estados Unidos, destacan las ONG. En el Perú existen más de 300 ONG que trabajan en el desarrollo del sector rural. Ellas han generado espacios de participación y discusión de estos temas para los productores con los que trabajan, incluyendo las zonas rurales alejadas. Con frecuencia se han asociado en redes más amplias con las que han desarrollado eventos participativos. Es el caso de la Red de Productores Orgánicos y la Red de Comercio Justo que desarrollaron una Campaña de oposición al TLC con Estados Unidos.

Las ONG no solo convocan a los productores para la discusión interna de temas comerciales sino que algunas de ellas cumplen un rol importante vinculando a los productores con eventos internacionales de discusión. Son altamente valorados también los espacios abiertos para la comercialización en el mercado interno y, en menor medida, con el mercado internacional.

No obstante no están exentas de críticas por parte de algunos gremios. Algunos consideran que estas instituciones representan a grandes empresas y no al pequeño productor, cuando su rol debería ser el de facilitadoras (CNA). Algunos gremios de regiones del sur andino observan que estas instituciones *“no llegan al campo”*, por integrar mesas de trabajo en las ciudades capitales (Asociación de Productores de Cuy de Ayacucho). Otros gremios, finalmente, observan que las ONG no son del todo inclusivas: *“no nos invitan institucionalmente”* (Asociación de Productores Orgánicos de Ayacucho).

### 6.3. FORTALEZAS DE LOS ESPACIOS

Si bien un tercio (32.5%, trece representantes) dijeron que no había ninguna fortaleza en estos espacios existentes, la mayoría sí las observa. El análisis de las respuestas permite observar que las más apreciadas son las referidas a la posibilidad de establecer alianzas, de lograr metas específicas y de obtener información, así como lograr asesoría en el sector. Las alianzas valoradas son las que se posibilitarían con otros gremios y

**TABLA 6.8**  
**FORTALEZAS DE ESTOS ESPACIOS DE DIÁLOGO**

<b>Posibilidad de hacer alianzas</b>	Redes de organizaciones en defensa de la agricultura
	La unidad Conveagro y Fedra
	Formación de convenios y proyectos para desarrollar actividades pecuarias, pero no siempre tenemos esta posibilidad,
	por insistencia nuestra a nivel nacional y a través de ANPE nos dan el apoyo del SENASA
<b>Logro de metas, incidencia</b>	Visión como pequeños productores , el gobierno regional esta dando la promesa que se va a canalizar mercados locales, regionales y quizás hacia fuera pero siempre resguardando la seguridad alimentaria de la población
	No es fácil llegar a un consejo regional, allí apoyan todos los indígenas, cuando se llega al poder personas pensamos que van a apoyar al pueblo indígena y por eso lo apoyamos todos con un ideal. Ahora apostamos a tener 1 congresista.
	En el proyecto de Valle de Mantaro por ejemplo se interesan por nosotros, por saber que necesitamos
	Voluntad del gob. central existe
<b>Información</b>	Se informa directamente la situación real de los productores
	Conveagro: como son profesionales nos informan sobre TLC, sobre aspectos técnicos productivos (ejem. insumos), sobre qué instituciones pueden apoyar a los agricultores. También nos apoya en los paros
	Solo he asistido una vez. Conviviendo con ellos quizás, que nos dirijan, compartan sus conocimientos
	Los espacios que ofrece el gobierno son conversaciones donde se discuten realidades de otros países, he asistido poco pero he aprendido la realidad de otros países como Chile" (Frente Nacional Ganadero).

Otras fortalezas con menor mención se refieren a la posibilidad que les brinda de desarrollarse en el aspecto empresarial, tema que es nuevo para ellos pues son

productores tradicionales. También se aprecia como una fortaleza de estos espacios el favorecer la unión en el sector y la posibilidad de coordinar para movilizarse (tomar una medida de fuerza) si fuera necesario. Una fortaleza interesante es que se señala que al favorecer el encuentro con los otros actores en el sector (comerciantes, industriales) les brinda la posibilidad de conocerse y comprender otro punto de vista. La fortaleza de desarrollar capacidades no aparece como una de las más apreciadas. Por último, la sola posibilidad de expresar sus demandas ya es una fortaleza, en un contexto caracterizado por la falta de voluntad política del estado de escucharlos.

**TABLA 6.9**  
**FORTALEZAS DE ESTOS ESPACIOS DE DIÁLOGO**

Desarrollo empresarial	En el caso de las ONG los grupos van tomando conciencia sobre costos, trabajo cooperativo, sin este apoyo no hubiéramos podido participar.
	Al menos estamos viendo el norte que es la exportación tenemos que lograrlo, para eso nos hemos certificado
Acciones de movilización	Hacemos caminatas en las calles de Lima, Ayacucho para ser escuchados.
	Cuando hay cosas puntuales (por las que luchar) los agricultores se movilizan (con autorización del gremio Conveagro, sea a la gobernación, a la policía, etc.
Unión	Nos apoyan porque estamos unidos y organizados entonces salimos adelante
	Favorecer la organización ayuda a que estemos integrados. Todos están representados a través de los 22 presidentes de las asociaciones
Conocerse	Conocemos al enemigo. No tienen ninguna ventaja para incidir en las decisiones. Podemos discutir, protesta con ideas pero de ahí a que nos hagan caso...
	Es un espacio de intercambios de pareceres e intereses
Empoderamiento de líderes	En el caso de nuestra organización nuestros líderes se van capacitando en experiencias y técnicas y van subiendo tomando decisiones hasta llegar a ser empresarios
Posibilidad de expresión	Por lo menos nos dan la capacidad de poder decir lo que queremos frente al olvido principalmente del ganado vacuno y ovino. (Por ejemplo con el caso del Plan Ganadero). SPAR en este sentido está muy avanzado, ellos ahora solo necesitan mejorar la fibra de alpaca.

#### 6.4. DEBILIDADES DE LOS ESPACIOS

La gran mayoría de los encuestados coincide en señalar que una enorme debilidad de los espacios existentes generados por el Gobierno es que son puramente forma-

les pero no espacios en los que los productores confíen en que sus demandas van a ser atendidas. Los productores observan que en estos espacios no se da la presencia de los principales responsables de las políticas, por lo cual desconfían de su efectividad. Además de ser una mala señal en términos de cercanía a su sector. Este hecho se atribuye a un factor político, al compromiso del Gobierno con otro actor económico, el de los agroexportadores y los empresarios.

- *“Estas iniciativas de negociación comercial del mercado son iniciativas del gobierno pero no han surgido de ellos con la voluntad de que como somos significativos y tenemos peso en la economía participemos con nuestras iniciativas sino simplemente nos invitan para cumplir la formalidad, no es para un real participación de incidencia o colocación de iniciativas. En las negociaciones que el Perú ha tenido incluso para el TLC el Estado igual nombra sus negociadores con sus criterios sin tomar en cuenta la participación de sectores que podamos llegar a representar”.*
- *“Toma de decisiones ineficiente. Directamente como organización no tenemos decisión, sino a través de la JNC”.*
- *“Es un espacio donde te escuchan pero no hay respuestas concretas, quedan en demandas, queremos espacios de respuestas efectivas. Por ejemplo a esta reunión sobre Seguridad Alimentaria que ha organizado la CCP se invito al ministro y no asistió ni un representante siquiera”.*
- *“Que no entramos al diálogo con el gobierno central, y menos con el regional”.*
- *“Muchas veces te ponen en la cabeza ideas y ya no vuelven más”:*
- *“La política estructural del Estado es no tomar en cuenta a los sectores de menores recursos”.*
- *“No permiten la participación del pequeño productor. El gobierno es indiferente, no convoca. Solo se ha abocado a los agroexportadores. Como que los cultivos intensivos deben caer por su propio peso. La agroexportación no puede darse en el corto plazo, se debe capacitar para tener buenos productos, debe haber inversión, equidad entre productores y exportadores. El MINAG no convoca y cuando lo hace es un saludo a la bandera por ejemplo con el tema de las compensaciones no se sabe que porcentaje nos tocaría. Hay incertidumbre, esta norma ya se dio y ahora quieren cambiarla. Tienen temor de ser afectados”.*
- *“No escuchan”*
- *“No se toman en cuenta las demandas de los productores, es solo figurativa “se escucha pero no se aplica”*
- *“Si es que hubiera fortalezas pero no. Entonces no tenemos opinión”.*

- *“En términos de inclusión estos espacios no ofrecen algún tipo de fortaleza, no somos escuchados”.*
- *“La realidad es que estamos excluidos”.*
- *“No existe voluntad para incluir propuestas de la CCP”.*
- *“La exclusión y marginación son los puntos débiles de las luchas”.*

Otras debilidades de estos espacios tienen que ver con el carácter no participativo de los mismos, son numerosas las referencias a la poca posibilidad de intervenir en la elaboración misma de las políticas o lineamientos. Las organizaciones se sienten “convidados de piedra”. Otra característica negativa es que en ellos no se hace un verdadero análisis de las propuestas de los pequeños productores y la revisión toma un tiempo que no pueden permanecer en Lima. Por otro lado, el escaso conocimiento que los funcionarios del gobierno tienen de los problemas del pequeño agricultor o de ciertos tipos de cultivos, dificulta el entendimiento. En esta falta de conocimiento interviene otra característica estructural de la sociedad peruana como es el centralismo limeño.

**TABLA 6.10**  
**DEBILIDADES DE ESTOS ESPACIOS DE DIÁLOGO**

<b>No son participativos</b>	Nos niegan la participación. Nos escuchan pero no hay respuestas a las propuestas. No hay temas de discusión o espacios para poder decidir, por ejemplo que esté el ministro.
	No existe disposición para la participación
<b>Falta de análisis</b>	Falta de información, no se revisan adecuadamente las propuestas y a veces como venimos de regiones el tiempo es limitado
<b>Desencuentro Gob. central y regional</b>	Funcionarios no cumplen anhelo del gobierno
<b>Poco conocimiento del agro</b>	Poco conocimiento de los funcionarios del gobierno sobre proyectos de productos ecológicos
	Por debilidad o ceguera de organizaciones del Gob. y de las mismas ONG(s) que más paran en la ciudad (Lima o mismo Huamanga)

En consecuencia, la gran mayoría de encuestados (82%) considera que es necesario crear otros espacios participativos que superen estas debilidades y potencien las fortalezas, tal como se aprecia en el cuadro 6.11:

**TABLA 6.11**  
**¿CONSIDERA NECESARIO QUE SEAN CREADOS OTROS ESPACIOS PARTICIPATIVOS?**

	Frecuencia	Porcentaje
	6	15.0
	33	82.5
No sabe	1	2.5
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100.0</b>

# 7. Consideración de actores en Adtpea, Atpa y negociaciones de Tratados de Libre Comercio

Uno de los objetivos del presente estudio era determinar de qué manera los actores habían sido considerados en el marco de los Acuerdos Comerciales y negociaciones de Tratados de Libre Comercio llevados a cabo por el Perú. En el presente capítulo se presentan los hallazgos respecto a este tema, desde la perspectiva de los PPA, los expertos y los funcionarios públicos entrevistados.

## 7.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS

Como ya se ha señalado en el capítulo 2, la sociedad civil estuvo representada en el TLC a través del CENI y la Sala Adjunta; en ellos tuvo representación CONVEAGRO, foro de debate agrícola que alcanzó la mayor participación representando al agro en el proceso de negociación y consulta.

Pese a este nivel de representación, la percepción que tienen los productores acerca de cómo fueron considerados en las negociaciones para el TLC con Estados Unidos, es bastante negativa. La principal observación es que el equipo negociador peruano no tomó en cuenta nada de las propuestas que alcanzaron en su oportunidad. Si bien admiten que tuvieron las mismas posibilidades de intervenir que los demás actores (Cámara de Comercio, Banca, empresarios de minería, industriales) enfatizan que casi nada de lo propuesto se presentó a la mesa de negociaciones y que al final del proceso no se “defendió” sus productos. En consecuencia consideran que su intervención fue inútil:

*“Allí no se discutió sino que se aceptó. Nosotros hemos sido los únicos que han defendido, los otros sectores (salud, PYMES) no han sido capaces de defender. Además allí la participación no fue activa sino desde el cuarto de*

*al lado. Los negociadores no se enfrentan con nosotros a discutir. (CONVE-AGRO).*

Los productores han experimentado una gran carencia de poder en el marco de las negociaciones, percibiendo que su participación ha sido solo para corroborar los acuerdos a los que se llegó, sin considerar sus propuestas:

*Los representantes de los pequeños productores no deciden nada, solo acatan los acuerdos (FONGAL)*

Los PPA consideran que la posición del Perú en la negociación debió ser más proteccionista de los productos que ellos representan, por tanto, critican severamente la actitud de los negociadores, al considerar que deberían ser más "rígidos", en el sentido de defender una mayor protección a los productos peruanos, "aunque sin caer en el proteccionismo" (FONGAL).

*"Cuando casi todo estaba determinado comenzaron a invitar, cuando ya no había nada que hacer. Yo tuve intervención en Embajada de Estados Unidos, donde pregunté al expositor (norteamericano) por qué se desgravó los aranceles al algodón, por qué no paulatinamente. Dijo que las fechas de desgravación no las puso EU sino el Perú. Nosotros estamos aceptando algo en lo que no participamos". (Presidente de ANPAL)*

La crítica al proceso de negociación los conduce rápidamente a la deslegitimación de todo el espacio de diálogo abierto para conseguir este Acuerdo Comercial. La opinión de algunos gremios es que:

*"Estas iniciativas de negociación comercial del mercado son del gobierno, del Estado, las invitaciones han surgido de ello, pero no con la voluntad de que como somos significativos y pesamos en la economía, que vengan a participar, sino simplemente invitan para cumplir la formalidad, no es una real participación de incidencia o colocación de iniciativas. En las negociaciones que el Perú ha tenido, incluso para el TLC, el Estado igual nombra sus negociadores con sus criterios, sin tomar en cuenta la participación de sectores que podemos llegar a representar. (CCP).*

Un primer punto de análisis es que la percepción que tienen los productores acerca de una elección arbitraria de los negociadores por parte del Perú (testimonio anterior), no es tan objetiva, atendiendo a las varias especificaciones que se deben tomar en cuenta al interior del Gobierno para este fin y que han sido presentadas en el Capítulo 2. El análisis del hecho muestra que no se está produciendo una comunicación real entre gobierno y gremios respecto a este punto, y lo que se produce

es desconfianza y una sensación de engaño. Se debe pensar en una estrategia de comunicación más eficiente que permita transferir la información de los mecanismos de elección de representantes ante las mesas de negociaciones de acuerdos comerciales.

Por otra parte, los argumentos de los productores respecto a la posición “entre-guista” peruana contrastan fuertemente con la opinión de los funcionarios públicos responsables del proceso. Según ellos, los negociadores no pueden llevar la posición integral de solo uno de los sectores de la sociedad civil sino buscar el beneficio de muchos a la vez, por lo que la propuesta global no refleja las demandas específicas. Los funcionarios sostienen más bien que los productores se mantienen en una posición cerrada de defensa de sus productos sin analizar económicamente costos y beneficios a mediano y largo plazo. Los funcionarios están convencidos de que todos los sectores que ahora se muestran insatisfechos (trigo, algodón, cebada, maíz), a la larga se verán mucho más beneficiados que si se hubiera tratado solo de mantener los aranceles.

Nuevamente en estas diferencias, se aprecia dificultades para una comunicación real entre los actores. Como algunos funcionarios han señalado, el problema se origina en el proceso previo a la mesa de negociación, en la captación de propuestas desde la sociedad civil para la elaboración de la posición peruana (MEF). De acuerdo a los funcionarios del ente encargado de las negociaciones (MINCETUR), no existen actualmente los mecanismos formales adecuados que permitan hacer esta convocatoria para la participación de la sociedad civil, de una manera más amplia, más representativa y más calificada.

Por un lado, los listados de gremios de productores agrícolas en el MINCETUR podrían actualizarse y renovarse dado que no tienen referencia más que de los gremios que se acreditan, normalmente, los mejor informados y de mejor nivel económico. El tener un listado más actualizado que incluya productores más pequeños no es una tarea que el MINCETUR asuma como parte de sus funciones, aunque reconoce que contar con uno podría incrementar la participación de los gremios. Los funcionarios consideran que es algo que podría realizarse través de un trabajo especializado, que podría encargarse a alguna institución externa.

Sin embargo, por otro lado, los funcionarios del MINCETUR se plantean la pregunta acerca del nivel de representatividad de los gremios actualmente registrados. Consideran que las grandes organizaciones nacionales tienen dificultades para lograr la representatividad de los productores que residen en las regiones y dentro de ellas, en las zonas alto andinas más alejadas. Los problemas de infraestructura vial, de medios de comunicación y de pobreza de las organizaciones, atentan contra una relación estrecha entre los niveles nacionales y locales. Por otro lado, los mismos

pequeños productores se encuentran aislados, con escasos niveles de asociatividad, lo cual en parte explica su pobreza. Los funcionarios observan que aquí hay todavía un enorme trabajo que realizar antes de buscar una mayor participación de estos actores en las discusiones sobre el comercio internacional. No se trataría por tanto de una posición del gobierno de excluir a los PPA sino de las dificultades organizativas que este segmento productivo plantea y tiene actualmente.

Finalmente, un factor que escapa también a las facultades de estos funcionarios, es el de la formación y nivel educativos de este segmento, que limita en gran medida su participación y el logro de acuerdos y entendimientos mínimos. En primer lugar, es necesario trabajar en una visión común del proceso de globalización, el cual genera reacciones diversas, una excesivamente defensivas y otras excesivamente confiadas, lo cual impide la generación del consenso (MEF). En este punto resulta clave la construcción de confianza entre los actores del proceso, para evitar la sensación de estafa y de engaño que fácilmente invade a los productores y la percepción de ideologización que se llevan los funcionarios.

En segundo lugar, los funcionarios públicos y los mismos productores han señalado que la formación de tipo empresarial es importante en este sector, ya que impide tener una valoración adecuada de los beneficios y perjuicios de los acuerdos comerciales. En este sentido, desde el MINCETUR se están realizando actividades de sumo interés para la generación de una "cultura comercial y exportadora", como los concursos de tesis de licenciatura de universidades regionales para promover los proyectos productivos, los concursos escolares de proyectos productivos exportadores y la inclusión en la currícula educativa peruana del curso de comercio exterior, en convenio con el MINEDU (MINCETUR).

En tercer lugar, todos los funcionarios entrevistados han coincidido en señalar que resulta necesario desarrollar una política integral para el sector agropecuario que esté orientada al desarrollo económico. Los funcionarios del MEF observan que enfocar el problema del agro desde el punto de vista de las políticas sociales (como beneficiarios pasivos de ayuda económica del gobierno) no ha arrojado resultados y que la política debería incluir un muy fuerte componente de capacitación, asesoría técnica, pasantías, desarrollo e investigación de tecnología en desarrollo productivo y transformación de productos primarios. La participación actual de PPA se ve limitada en su calidad por la visión parcial que tienen estos productores como resultado de las múltiples limitaciones que deben afrontar.

De otro lado, en el marco del TLC, algunas organizaciones han sido convocadas por oficinas del gobierno para informarles de las ventajas y desventajas del TLC. Es el caso de ANPAL que ha podido tener algunas reuniones con el Ministro de Agricultura para evaluar los daños del TLC a los productores de algodón (ANPAL). Sin

embargo, no se pudo llegar a ningún consenso entre ambos actores (Estado-Gremio) sobre los efectos debido a que los estudios de consultoría que se encargó para la evaluación trataban diferentes tipos de algodón. Tampoco lograron acuerdo en cuanto a las medidas para enfrentar estos daños; según los productores el gobierno “solo quería corregir un componente”, mientras que ANPAL planteaba proyectos de enverguradura como subsidios y distribución de precios.

El hecho descrito anteriormente pone en evidencia la gran dificultad actual para lograr consensos entre el Gobierno y los gremios de productores, debido a una desconfianza mutua que solo puede ser salvada recurriendo a las consultorías especializadas. Es revelador además el hecho de que cuando se pretende resolver el dilema mediante estudios técnicos, la diferencia de lenguajes y de conocimientos sobre el agro, termina produciendo conocimientos sobre objetos diferentes, por lo cual la apelación a este actor neutral conduce al fracaso. En conclusión, no se llega a ningún acuerdo sobre el impacto del TLC en el producto en cuestión, la relación sigue sembrada de desconfianza y la elaboración de políticas se ve retrasada y mermada en su legitimidad.

En relación a las convocatorias que se hace desde el Estado, los productores suelen repetir que un problema central es la falta de continuidad en los acuerdos debido al cambio de funcionarios con cada nuevo gobierno. Así, como en el mito de Sísifo, tienen que volver a comenzar a explicar los acuerdos logrados a cada nuevo ministro, esperar que se de por enterado y por último, quedar sujetos a su voluntad de continuidad. Esta falta de institucionalidad, el hecho de que los acuerdos dependan de individuos y no de instituciones, de los gobiernos y no del Estado, retrasa el logro de acuerdos para la elaboración de políticas de desarrollo. Los productores experimentan un exceso de política y de ideología, perciben que “se pierde tiempo” y las políticas de desarrollo para su sector nunca llegan.

## 7.2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA

En julio de 2006 se llevó a cabo una Reunión de Alto Nivel CAN – UE en Bruselas, en la cual se manifestó la intención de la Comunidad Andina de emprender, en el curso del 2006, iniciativas con respecto a la definición de un punto inicial de desgravación para todos los productos originarios en la UE. En abril del 2007, durante la Reunión Ministerial de Santo Domingo, República Dominicana, los Ministros acordaron celebrar un Acuerdo de Asociación entre las dos regiones a la brevedad posible, con ocasión de la próxima reunión de la Comisión Mixta CAN – UE.

En junio de 2007 la Comunidad Andina aprobó la Decisión 667, Marco General para las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la

Unión Europea, y el 14 de Junio se lanzó oficialmente las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la CAN y la UE, con ocasión de la Cumbre Presidencial Andina en la ciudad de Tarija (Bolivia). Finalmente, el 17 de Julio se definió las modalidades para las negociaciones y se fijó la primera ronda para la tercera semana de septiembre en Colombia<sup>23</sup>.

El Acuerdo de Asociación se ha querido enmarcar bajo los tres “pilares” del Diálogo Político, la Cooperación y el Comercio. Con el diálogo político se busca fortalecer la integración andina y las relaciones entre ambos procesos de integración. Un importante referente para la negociación de este pilar es el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (ADPC), suscrito en 2003. El objetivo de la Cooperación es intensificar la cooperación a través de múltiples y variados instrumentos que lleven a la superación de las asimetrías a nivel birregional, entre los países y al interior de los mismos. Por último, el objetivo del pilar del Comercio es mejorar y consolidar los flujos comerciales entre ambas regiones que ya son importante debido a que la UE es el segundo mercado de los productos de la CAN y los países andinos se benefician del acceso preferencial de sus productos a la Unión Europea desde 1991 mediante el régimen especial SGP Plus<sup>24</sup>.

La inclusión de estas tres dimensiones en las que busca actuar el Acuerdo de Asociación ha generado expectativas pues resulta más amplio que el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, centrado en lo comercial. Se espera que la cooperación proveniente del Acuerdo pueda estimular el desarrollo agrario en los países andinos y que el diálogo político permita una mayor apertura hacia la sociedad civil.

Los mecanismos para la participación de la sociedad civil que se han implementado hasta el momento son la instalación en la página Web de la Comunidad Andina de Naciones un Foro virtual que invita a responder a la pregunta ¿Qué se debe hacer para garantizar una participación efectiva de la Sociedad Civil en las negociaciones UE-CAN para un Acuerdo de Asociación? Además se informa que están siendo organizadas Jornadas Nacionales de Información por los países andinos. Asimismo, se señala que se implementará el Cuarto de al Lado, lugar donde se concentrarán físicamente los representantes de la sociedad civil que asisten a las rondas<sup>25</sup>.

23 [http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/can\\_ue/index.asp?i=1](http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/can_ue/index.asp?i=1)

24 [http://www.comunidadandina.org/exterior/ue\\_sociedadcivil.htm](http://www.comunidadandina.org/exterior/ue_sociedadcivil.htm)

25 Hay que señalar además que el proceso del Tratado de Libre Comercio de la CAN con la Unión Europea atraviesa por algunos problemas diferentes a los del TLC con Estados Unidos, dada la situación política actual de los gobiernos, caracterizada por el conflicto entre dos grandes países como Colombia y Venezuela.

Sin embargo, como ya han observado algunas instituciones de la sociedad civil, la declaración de principios del Acuerdo no ha estado seguida de una rápida implementación de mecanismos que permitan efectivizar tales principios. Estas instituciones han observado la ausencia de referencias respecto a la participación de la sociedad civil en las relaciones UE-CAN y que el Comunicado Conjunto de la reunión ministerial UE-CAN de abril en Santo Domingo no menciona a la sociedad civil ni su participación en los procesos que sustentan las relaciones entre las dos regiones. Asimismo, señalan que no se ha difundido propuesta alguna sobre participación de la sociedad civil andina y europea en el proceso de negociación conducente a la conclusión de un Acuerdo de Asociación UE-CAN<sup>26</sup>.

Estas instituciones<sup>27</sup> han presentado a la IX Comisión Mixta UE-CAN una propuesta para la inclusión de la sociedad civil que consiste en los siguientes puntos:

1. Acceso oportuno a la información, a través de un mecanismo centralizado de acceso y difusión de la información y la difusión oportuna de la agenda de reuniones y rondas de negociación, así como el conocimiento oportuno (con anterioridad) de la agenda de reuniones (ministeriales, Comisión Mixta, diálogos especializados) y de las rondas de negociación, para lo cual deben las agendas ser públicas y publicadas con anterioridad.
2. Creación de espacios y escenarios de interlocución y participación, incluyendo Talleres nacionales y regionales en cada uno de los países de la CAN, con el objetivo de consolidar propuestas consensuadas a nivel nacional. La creación de un espacio (físico o virtual) en el cual la sociedad civil, teniendo previo conocimiento de las agendas y temáticas, pueda presentar sus propuestas. Reuniones de dialogo posteriores a cada ronda de negociación, en las cuales: i. se informe sobre los avances de la negociación, resultados de la ronda y temáticas a tratar en la siguiente ronda. ii. se discutan las propuestas presentadas por la sociedad civil. Por último, Foros de dialogo bi regional entre la sociedad civil (andina y europea), los gobiernos e instituciones de la CAN y de la UE, al menos una vez por año.
3. Estudios de impacto y sostenibilidad, la Comisión Europea ha anunciado que va a contratar la realización de un estudio de impacto y sostenibilidad (SIA por sus siglas en ingles) del futuro Acuerdo UE-CAN. El SIA debería realizarse

26 [http://www.comunidadandina.org/exterior/ue\\_sociedadcivil.htm](http://www.comunidadandina.org/exterior/ue_sociedadcivil.htm). Propuestas de participación de la sociedad civil en las negociaciones del Acuerdo de Asociación UE-CAN presentadas a la IX Comisión Mixta UE-Can por organizaciones y redes.

27 Esta propuesta es suscrita en el Perú por ONG's como ADEC-ATC – Asociación Laboral para el Desarrollo (Perú), ALOP - Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción, APRODEH – Asociación Pro Derechos Humanos (Perú), CIDAP – Centro de Investigación, Documentación y Asesoría Profesional (Perú), IDL – Instituto de Defensa Legal (Perú), Red-GE – Red Peruana por una Globalización con Equidad (Perú), SER – Servicios Educativos Rurales (Perú)

con anterioridad al inicio de las negociaciones y sus resultados sean parte de la agenda de las rondas de negociación. Para su implementación debería considerarse:

- Realizar consultas exhaustivas en todos los países de la CAN e involucrar a los actores locales en la elaboración del SIA.
- Organizar talleres en cada uno de los países de la CAN.
- Abrir espacios de participación en la región andina durante el proceso de elaboración del SIA (así como existen en Europa). Estos espacios pueden tomar la forma de seminarios de consulta y dialogo en las diferentes etapas de elaboración del SIA.
- Definir un mecanismo adecuado de retroalimentación respecto a las sugerencias y propuestas de la sociedad civil sobre el SIA.
- Todos los informes y documentos relativos al SIA deben estar disponibles en español.

La percepción de los actores sobre el TLC con la Unión Europea es en general más positiva que la que desarrollaron a partir del TLC con Estados Unidos. Como ya señalamos, esta visión positiva se sustenta en la inclusión de otros temas además de la comercialización. Los representantes del sector agrario como CONVEAGRO observan con expectativa los términos en que se definirá la cooperación de la UE con los países andinos (Presidente, CONVEAGRO). Por ello, sus representantes manifiestan que tendrán una posición "ofensiva" en este TLC debido a que "después del TLC con EU no tienen nada que defender" (Vicepresidente de CONVEAGRO). Su objetivo es lograr que la mayor cantidad de productos peruanos pueda entrar en la Unión Europea, tratar de "aprovechar al máximo" este mercado.

Otro aspecto que se ha podido observar y que se valora es la existencia de reuniones preparatorias para las rondas, espacios en los que sí se ha podido hasta el momento desarrollar propuestas que "al menos se mencionaron" (SPAR).

No obstante también existen críticas nacidas por el desconocimiento de las razones de la falta de continuidad de ciertas convocatorias iniciales. Así, por ejemplo, el Gremio de Productores de Maíz y Sorgo observó que al inicio de las rondas algunos productores fueron convocados por el MINAG y el MINCETUR para preguntarles qué podían exportar, pero luego tales reuniones no prosiguieron, dejándolos desconcertados y con la sensación de que no hubo repuesta a su propuesta (Maíz y sorgo).

Otras críticas se sustentan en la falta de conocimiento de los términos de la negociación, tema álgido en el caso del TLC con EU debido a lo cual se han desarrollado las propuestas como la que hemos reseñado anteriormente, que ponen énfasis en la publicación de las agendas de discusión y en el desarrollo de estudios

de impacto. La solución de estos problemas de información cobra importancia para evitar el rápido desarrollo de posiciones radicales anti TLC-UE como las que algunos gremios tienen:

*“No se conocen los términos de la negociación, no se conoce exactamente de qué hablan, entonces es poco o nada lo que podemos decir, cuáles son los avances, de qué manera nos perjudica, pero conociendo que estamos ante un Estado neoliberal sabemos que ellos nunca van a estar a favor de los pequeños productores, es una negociación contraria a los intereses de los pequeños productores” (CCP).*

Se critica también el rol pasivo que los espacios de diálogo reservan a los productores, ellos no desean ser solo informados de las decisiones tomadas sino participar activamente en el diseño de las decisiones, como les corresponde al representar al grueso de la población rural pobre. Los PPA critican también la falta de transparencia con la información respecto a las negociaciones que generan una sensación de marginación:

*“Era bonito estar sentado en la Universidad del Pacífico (evento CAN-UE invitados por el Estado) pero salíamos decepcionados, solo nos informaban. Salía el Ministro de Comercio y algunos analistas, nos decían en otros temas [pero cuando se le preguntaba sobre los acuerdos decían:] eso no lo podemos decir, son temas de reserva, Esta situación se va a ver grave cuando se defina que el Perú excluye al mercado andino para negociar directamente con la UE (desde Bolivia también llega este reclamo)” (CCP)*

*“La participación en la CAN es siempre en el cuarto de al lado, no tienen un rol protagónico, ni en las políticas que afectan a nuestro sector. El movimiento campesino no juega el rol que debería tener por la significación económica que tiene en la situación del país y la significación económica que tiene toda negociación internacional. Requerimos de una asesoría técnica profesional que puedan ubicar mejor nuestro desempeño en este tipo de espacios de negociación internacional” (CCP).*

Ante la sensación de marginación y falta de representación, se está generando un movimiento entre los representantes gremiales de los países andinos para elaborar una propuesta conjunta que aborde los problemas anteriormente descritos:

*“No son oportunidades de presencia real del sector que representamos a la pequeña producción en las negociaciones. Por eso nosotros estamos pidiéndoles a la CAN para su evento del día 24 para informar. Pero antes del evento logremos que la CCP, CNA, CONACAMI y otros tengamos un taller*

*para que los gremios tengamos nuestra propuesta conjunta. Es decir tener una propuesta y trabajarla con nuestros compañeros de Bolivia, Ecuador, que adelanten su viaje para poder tener el taller y llevar una propuesta el día 24". (CCP)*

### 7.3. ADTPEA, APTA

Tal como se informa en los documentos oficiales, la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA por sus siglas en inglés), es un régimen de excepción otorgado unilateralmente por Estados Unidos a los países de la comunidad andina, Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador como una manera de luchar contra la producción de hoja de coca destinada al tráfico de drogas. Este régimen se puso en funcionamiento desde diciembre del 1991 y se mantuvo vigente hasta diciembre del 2001. Consistió en la liberación de aranceles a casi 5,500 productos peruanos para los cuales Estado Unidos se convirtió en un mercado preferencial<sup>28</sup>.

Una vez vencido el periodo de funcionamiento de este régimen el Estado Peruano hizo las gestiones necesarias ante el Congreso Norteamericano para obtener su ampliación. De esa manera se logró en agosto del 2002 la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) consistente en la renovación de las preferencias arancelarias hasta diciembre del 2006 y la ampliación de los beneficios a nuevos productos<sup>29</sup>.

Desde el punto de vista de los funcionarios públicos entrevistados, este régimen de preferencias fue muy positivo para el país pues favoreció el boom de la exportación de productos agrícolas no tradicionales<sup>30</sup>. En este caso, la creación de condiciones favorables para el comercio coincidió con la inversión privada de pequeños y medianos agricultores en la costa, algunos con el apoyo técnico y financiamiento de ONG's y la banca de fomento<sup>31</sup>. No obstante este dato objetivo, la percepción de actores como los PPA y los expertos es que solo los grandes empresarios se han beneficiado con la agroexportación. Por su parte, los funcionarios consideran que los acuerdos también han resultado indirectamente beneficiosos para los PPA a través de la cadena de comercialización, en tanto que muchos son proveedores

28 <http://www.mincetur.gob.pe/COMERCIO/OTROS> y [www.agapperu.org](http://www.agapperu.org)

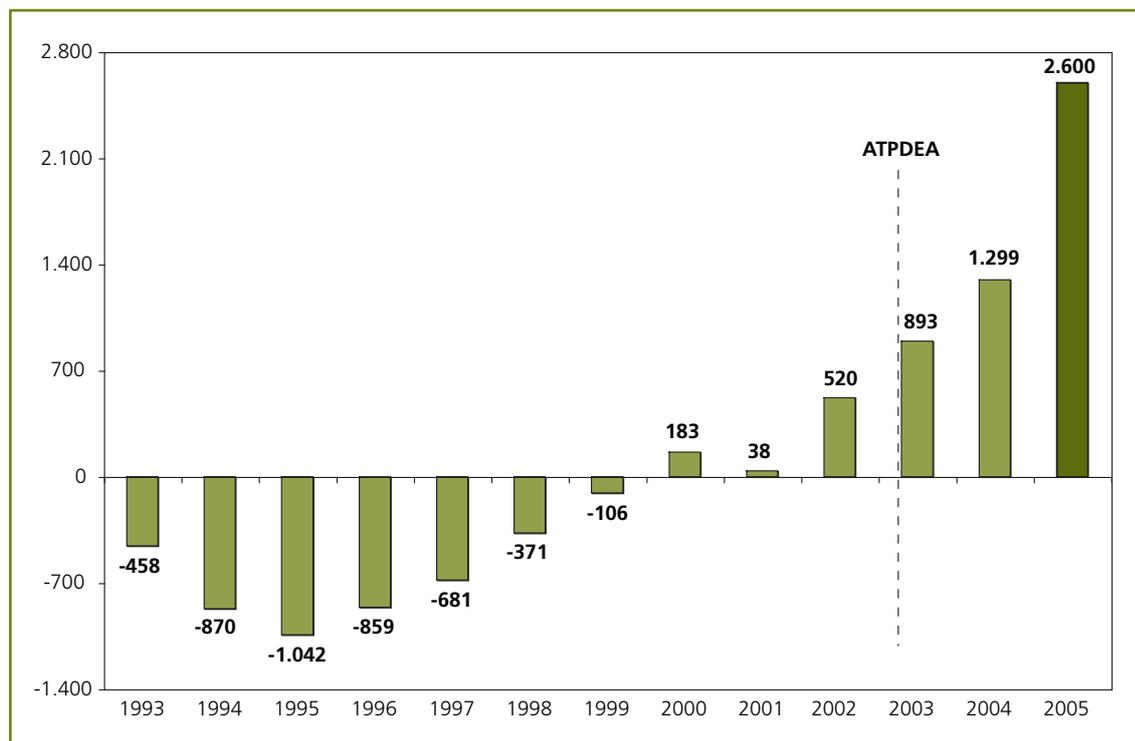
29 Como prendas de vestir con insumos nacionales y norteamericanos, prendas de vestir elaboradas con fibra de camélidos andinos y atún envasado al vacío, entre otros.

30 Como la paprika, mangos, palta, alcachofas, espárrago, naranja, cacao, café, cebolla, limones, lúcuma, mandarina y pimienta.

31 Valcárcel, Marcel: "Agroexportación no tradicional, sistema esparraguero, agricultura de contrata y ONG". En: Debate Agrario No34.

de las empresas exportadoras. Este efecto positivo puede apreciarse en las cifras macroeconómicas<sup>32</sup>:

**GRÁFICO 7.1**  
**SALDO COMERCIAL PERÚ – ESTADOS UNIDOS**  
**Millones de US\$**



Fuente: SUNAT

Sin embargo, en un balance sobre los efectos del ATPDEA en la economía nacional se sostiene que si bien ha sido un acuerdo muy positivo para el Perú, tiene problemas que no favorecen la atracción de inversión a largo plazo, como el hecho de ser unilateral, transitorio, mantener restricciones cuantitativas y no proveer beneficios a todo el universo arancelario<sup>33</sup>.

En lo referente a la consideración de los actores en este proceso, hay que señalar que dado que se trató de una decisión unilateral de Estados Unidos y que no fue resultado de una negociación, los actores no han tenido una participación activa en

32 <http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/index.php?ncategoria1=209&ncategoria2=216>

33 <http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/index.php?ncategoria1=209&ncategoria2=216>

la definición de los acuerdos comerciales, aunque sí en el aprovechamiento de sus beneficios. Los principales beneficiarios fueron los agroexportadores, representados en la Asociación de Agroexportadores del Perú (AGAP), los cuales tienen una alta representación en el Gobierno a través del CENI, el Comité Consultivo de la Comisión de Comercio Exterior del Congreso de la República, el Consejo Directivo de Prompex, entre otras instituciones.

Entre los PPA encuestados para este estudio se incluyó a representantes de algunos de estos productos de exportación (palta, cacao, café, hortalizas) pero ninguno ha dado referencias sobre su participación en alguno de estos acuerdos comerciales ni mencionado sus beneficios. En general, se tiene la percepción de que estos acuerdos solo han beneficiado a los grandes empresarios, lo cual, no es estrictamente cierto, como hemos visto.

Por otro lado, casi ninguno de los expertos encuestados tenía conocimiento sobre estos acuerdos comerciales y por tanto no expresó ninguna opinión. Solo dos instituciones hicieron referencia a estos acuerdos, una en sentido positivo expresando que fue un proceso muy fluido, que generó expectativas entre los productores y realmente despertó posibilidades de comercio internacional (Hombre y Tierra), la otra referencia fue negativa, señalando que estuvieron orientados a los grandes exportadores y en realidad fue un pretexto de la DEA para instalar bases militares en el país (ICOWA). Dos visiones que expresan bien lo polarizado de las percepciones en este tema.

## 8. Casos exitosos de inserción comercial de estos actores

Se preguntó a los representantes encuestados si alguna de sus asociaciones había tenido oportunidad de realizar exportaciones, encontrándose que la gran mayoría no la había tenido, tal como se aprecia en la siguiente tabla. Algunos productores confunden la experiencia de exportación con la venta a empresas comercializadoras (brokers) que llevan el producto fuera del país. Estos casos no forman parte del resultado, si no solo los casos en los que la misma organización vende a un cliente extranjero sin intermediarios.

**TABLA 8.1**  
**¿SU ORGANIZACIÓN HA EMPRENDIDO ALGUNA EXPERIENCIA DE COMERCIO INTERNACIONAL?**

	Frecuencia	Porcentaje
No	33	82.5%
Sí	7	17.5%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100.0</b>

Las experiencias que se han logrado captar se consignan en la siguiente tabla. Lamentablemente en varios casos no fue posible que nos brindaran información exacta sobre las características de las operaciones comerciales. Este dato podría indicar una cierta falta de organización en el registro contable de estas operaciones. Como se aprecia, la mayor parte de las experiencias se asocia a cultivos no tradicionales como el café orgánico, mangos, camu camu y sacha inchi, aunque hay también productos tradicionales como la papa y los productos ganaderos como la fibra de alpaca y la lana de ovino. Hay que señalar que una parte importante de estos productos son orgánicos y están destinados a mercados especializados.

El caso del algodón y la papa, que hacen referencia a las Cooperativas Agrarias de Producción (casos citados por ANPAL y la CCP) nos permite observar algunos temas importantes. Estas asociaciones se han referido a experiencias pasadas que han resultado muy significativas pero que no han podido replicarse más, después de la época de auge de las cooperativas en los años posteriores a la Reforma Agraria (1968) hasta el momento que se empiezan a desestructurarse en la década de los 80. Estas asociaciones deben remontarse a ese pasado para recordar alguna experiencia comercial exitosa. El discurso reivindicativo que aún mantienen puede estar atentando contra una mejor adaptación a la lógica del comercio internacional.

Por otra parte, se observa también en el cuadro que la mayor parte de estos productos se destina al mercado europeo, aunque también se ha registrado Japón como país de destino. Es interesante el caso de la exportación de un producto tradicional como la papa, a un país vecino como Colombia. El factor clave fue la transformación del producto (“papa chips”).

En cuanto a la generación de empleo que permite esta actividad, los datos son imprecisos, aunque en el caso del café orgánico se benefician gran parte de los pobladores locales de las zonas productivas agrupados en asociaciones locales. En el resto de casos, los beneficiarios son mucho menos. Esto indica escalas de producción pequeñas aún.

En cuanto a la antigüedad de las experiencias se observa que el café y la fibra de alpaca son experiencias antiguas, mientras que los demás productos orgánicos y la papa, son experiencias novedosas.

En cuanto a los mecanismos seguidos en el proceso, la mayor parte produce de manera individual y comercializa de manera colectiva; en esta etapa la organización juega un papel importante para dar garantía institucional de cumplimiento del pedido. Las ONG juegan un rol también importante en la conexión con mercados. Los casos mejor organizados y más exitosos son los del café orgánico, estos se vinculan a las redes de Comercio Justo. La siguiente es la organización interna para la exportación que explica CECOVASA:

*“Desde la zona de producción en Putina Puno, va a la cooperativa, luego es enviada a Juliaca y finalmente es llevada a Lima. Se hace un seguimiento de la calidad desde la selección de los granos hasta el embarque del producto, la documentación adecuada y a tiempo. La lógica del comercio justo es que los clientes compran café identificado (conocer el origen del café desde el productor). Se asociaron en cooperativas en 1971 para el acopio del café donde cada productor hizo un cultivo. Esto sucedió así al ver los precios bajos que pedían los intermediarios. Antes exportábamos solo café conven-*

**TABLA 8.2**  
**LAS EXPERIENCIAS DE COMERCIO INTERNACIONAL DE LOS PPA**

Nombre de la organización	País de destino	Producto	Volumen en 1 año	Nº de productores que participaron	Año de la experiencia	Intervención de instituciones	Referencia dada por
Asociación de algodoneros	Todos	Algodón	No recuerda	No sabe	70 a 80	Solo mediante el autogravamen	ANPAL
Federación de distrital de Puno	Alemania	Lana de ovinos, fibra de camelidos	No sabe	3,500 campesinos	1987-1988	CCP ayudaba a la gestión	CCP
Fundación Slow Food	Italia	Papa chips	18 mil cajas	12 productores de la Comunidad Campesina Pampaconde	2007	ONG	ANPE
Chulucanas	No sabe	Mangos	No sabe	20	2007	IDEAS	
Amazon Training	Japón	Camu camu	20 toneladas de pulpa	80	2007	ONG	
Anaya	Francia	Sacha inchi	No sabe	100	2007	ONG	
Delicias del Valle	Colombia	Papa	28 toneladas	10	2003	Privada	Coordinadora Nacional de productores de papa
Productores de Sandia, La Convención, Río Apurímac, Selva central, Tingo María, San Martín, Rodríguez de Mendoza, Bagua, San Ignacio, Jaén, Piura, Lambayeque	Europa	Café	No específica	60 a 70 mil	Desde la década de los 70	No	JNC
CECOVASA	Suiza, Inglaterra, EU, Bélgica, Alemania, Dinamarca	Café orgánico	25, 113 sacos	No específica	De 1997 al presente	No	CECOVASA
ALPARACAS SAC	Australia	Alpacas en piel	500 alpacas	300	1996 en adelante	NO	SPAR

*cional (de baja calidad y a precios bajos). En 1996 con el Programa de Producción de Cafés Especiales, empezamos en mercados selectos. Hay mejores pagos y certificación” (CECOVASA).*

Las dificultades más comunes que estas asociaciones han tenido en el proceso de exportación se refieren a la falta de información de parte del Estado, pero también a las dificultades internas para cumplir los compromisos. Esto revela un escaso nivel de institucionalidad de uno y otro actor (Estado, gremios) para emprender actividades de esta envergadura.

- Falta de información, normas de exportación, la normatividad sanitaria cambia cada mes
- La irresponsabilidad de la parte gremial, nadie tiene la responsabilidad de cumplir las remesas
- No se continuó con la cantidad requerida, faltó mantener el volumen de la producción
- Faltó capital de trabajo para el acopio
- Nos falta conocer más mercados
- Al inicio éramos pocos productores y había intermediarios, ahora están ampliando

Aunque muchas de las asociaciones encuestadas no han tenido experiencias directas de exportación, algunas sí han tenido noticia de otras asociaciones de pequeños productores que lo han hecho.

**TABLA 8.3**

**¿CONOCE ALGUN CASO DE INSERCIÓN COMERCIAL EXITOSA DE ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES?**

	Frecuencia	Porcentaje
No	29	72.5%
Sí	11	27.5%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100.0</b>

La información que tienen las organizaciones sobre estos casos es escasa, dado que mayormente la obtienen por referencias o por los medios de comunicación. Se puede observar, sin embargo, que se trata de la exportación de productos no tradicionales como los espárragos, la palta, el café, el cacao, el mango y cítricos.

**TABLA 8.4**  
**¿CONOCE ALGUN CASO DE INSERCIÓN COMERCIAL EXITOSA DE ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES?**

	Nombre de la organización	País de destino	Producto	Volumen en 1 año	Nº de productores que participaron	Año de la experiencia	Intervención de instituciones	Referencia dada por
1.	Organización lechera (Huanuco)	Ecuador	Fibra de carnero Conservas de cuyes	No sabe	62 agrupados en una asociación	2006	Empresa privada	Frete Nacional ganadero
2.	Asociación de Esparragueros de Pisco	No sabe	Espárrago	No sabe. Eran 400 has. cultivadas	No sabe	2006	No sabe	ANPAL
3.	PROCITRUS	USA y Europa	Naranjas, tangelo, mandarina	No sabe	No sabe	1999 al presente	Privada	Junta Nacional de usuarios de los distritos de riego
4.	PROHASS	Chile, Francia	Tangelos	No sabe	No sabe	1999 al presente	Privada	
5.	COPICAFE	Varios	Café	No sabe	No sabe	2005	Privada	Coordinadora de Productores de papa
6.	PIDECAFE	No sabe	Café	No sabe	No sabe	No sabe	ONG	JNC
7.	Cacao	No sabe	Cacao	No sabe	Varias asociaciones de productores	No sabe	No sabe	No sabe
8.	Mango (desde Chiclayo y Piura)	No sabe	Mango	No sabe	Varias asociaciones de productores	No sabe	No sabe	No sabe
9.	Cooperativa La Florida	No sabe	Café	No sabe	No sabe	No sabe	No sabe	No sabe
10.	JNC	UE	Café	No sabe	70 a 80 mil	Hace más de 20 años	Privada	No sabe
11.	APPCACAO	UE	Cacao	No sabe	No sabe	2002 a la actualidad	No sabe	No sabe

# 9. Demandas, aspiraciones y propuestas

## 9.1. DEMANDAS

Se solicitó a los productores encuestados que expresaran alguna demanda final en relación a la elaboración de políticas sobre comercio internacional. Algunos pocos representantes de gremios mantienen una posición de crítica excesiva ante el gobierno, rechazando el planteamiento de demandas:

*“El gobierno no acepta nada, sus intereses están en las minas, en vender las tierras”.*

*“Mientras no tengamos base, qué propuesta podríamos tener. Si al menos el gobierno nos entendiera. Tenemos que vender todo tierras, productos, todo a los inversionistas”.*

Por otro lado, un sector de representantes se percibe y se colocan a sí mismos fuera de las discusiones respecto al Comercio Internacional, considerando su baja escala de operaciones y su orientación al mercado interno.

- *“No tenemos necesidad ahora de pensar en el tema. Recién empezamos”.*
- *“No considera pertinente pues el CI es para grandes productores, no para los pequeños que ellos representan (en el tema agrario)”.*
- *“No tenemos todavía, como no estamos bien capacitados no podemos relacionarnos con TLC”.*
- *“Quizás el 2008 cuando exportemos papa, aún no”.*
- *“Estamos mas ligados hacia el comercio local (soberanía alimentaria, gobierno local y con excedentes al gobierno)”.*
- *Primero nuestra preocupación es producir. Imagínese si no estamos preparados cómo vamos a exportar.*

Finalmente, el grueso de los representantes sí formuló una serie de demandas que consideraban importantes incluir en el proceso de elaboración de políticas de comercio. Entre estas demandas, destaca un grupo, pequeño, de demandas que se refiere no a temas puntuales sino a la necesidad de un marco regulador general para el sector. La demanda por una verdadera Política Agraria que comience por el mercado interno, pero que sea coherente, clara y orientada decididamente a la mejora de la producción y la articulación comercial, haciendo uso de las modernas herramientas tecnológicas y creando la institucionalidad necesaria para el acceso a mercados internacionales:

- *Política interior*
- *Una política agraria del país coherente para cada región. Un cambio de política de gobierno hacia el sector agrario. Cambiar constitución que monopoliza el comercio y permite la entrada extranjera.*
- *Una política agraria clara que cuente con créditos para asistencia técnica para producir, con control de ingreso de productos extranjeros*
- *Un buen plan de desarrollo agrícola dando los espacios de comercialización. Continuidad del Gob. Producción - Comercio. A través de ferias (sin intermediarios)*
- *Las políticas de Comercio Internacional deben ir de la mano con las políticas agrarias*
- *Política nacional agraria bien definida a través del Ministerio de Agricultura.*
- *Políticas claras de los gobiernos locales en fomento y comercialización de agricultura ecológica.*
- *El gobierno antes de hacer política debería ver la realidad y los actores directos de lo que son los productores (en lugar de ver para exportar). Aquí en la sierra no hay política de gobierno.*
- *Eso no puede ser el gobierno de turno se apoya en la política, pero el desarrollo de la actividad requiere mas tecnología que política. Dejar de ser politiqueros. El gobierno anterior desarrolló más que este y en menos tiempo.*
- *La creación del ministerio de la Comunidad Campesina permitiría canalizar directamente la producción al exterior.*
- *Que el Estado ponga de su parte, que el agricultor se sacrifica*

La implementación de tal política requiere información y canales claros para poder implementarla en todos los niveles, desde lo nacional a local. Los productores reclaman conocer su lugar en estos lineamientos y el destino de los recursos, de modo que puedan convertirse en ejecutores de la misma:

*“Si ellos tomaran una política que nos coloque a los dirigentes, consejos distritales, alcaldes, al menos sabríamos uso de los presupuestos por ejemplo y*

*con justa razón reclamaríamos, así se cumpliría el deseo del gobierno. Pero no llega como él quisiera, en el camino se tergiversa”.*

Un grueso sector ha expresado demandas específicas para tener en cuenta en la elaboración de políticas comerciales. Entre ellas distinguimos dos grandes grupos de temas que pueden estar expresando actitudes diferentes frente a los problemas del agro. Por un lado, tenemos las demandas de intervención directa del Estado en los mercados, los precios y las obligaciones tributarias; en tanto son demandas que atribuyen un papel preponderante al Estado, las llamamos “demandas de intervención”. Por otro lado, tenemos las demandas de capacitación, de información y asesoría tecnológica, que solicitan al Estado las herramientas para que los mismos productores puedan desenvolverse solos de manera adecuada; por otorgar el rol protagónico al productor las llamamos “demandas de facilitación”.

Entre las demandas de intervención, la mayor parte se refieren a la búsqueda de mercados para sus productos. Algunos representantes reclaman un papel directo y activo del Estado en la búsqueda de mercados. Incluso se plantea la intervención del Gobierno en la regulación de los precios. Ante esto los funcionarios públicos del MEF y el MINCETUR señalan que si bien el Estado puede dar las facilidades institucionales y normativas para esto, es función del productor y el empresario buscar sus oportunidades comerciales. Este es un punto, entonces, en el que es necesario que ambos actores (Estado y gremios) dialoguen para ponerse de acuerdo en los límites y posibilidades de tal requerimiento, en un lenguaje menos técnico que racional.

Se demanda también que el Estado sea él mismo un comprador de los productos agrícolas, para sus diversos programas sociales. En opinión de los funcionarios públicos, la política con el agro debería ser más ofensiva, buscar mercados externos con apoyo del Estado y no depender de él para realizar su producto. Ellos coincidirían más bien con aquellos productores que demandan, por ejemplo, una participación estatal en aspectos de regulación y control de la actividad de intermediación, que los perjudica. Resultaría también plausible una intervención en la creación de entes que controlen la calidad de los productos dirigidos al mercado externo.

La otra gran demanda de los productores se da en materia de impuestos y compensaciones. Reclaman la exoneración del pago de algunos impuestos en consideración de su situación de vulnerabilidad. Reclaman subsidios, regímenes especiales, liberación de impuestos, entre otros, demanda que queda bien expresada en la frase “que la ley nos favorezca”. Los funcionarios, del MEF en especial, manifiestan que tienen una gran dificultad para aceptar estos planteamientos en la medida que su función es buscar el beneficio del país en su conjunto y no el de ciertos grupos, así como hacer respetar la ley, sin excepciones. Al mismo tiempo, los funcionarios del MINCETUR señalan que muchas de las propuestas que llevan los productores

**TABLA 9.1**  
**¿QUÉ DEMANDAS TIENE SU ORGANIZACIÓN EN RELACIÓN A LA ELABORACIÓN DE POLÍTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL? MERCADO**

<b>Estado debe buscar mercado</b>	Apertura del mercado internacional (con fibras, carne, leche) con garantías de mercado y de costos y teniendo al Estado como promotor.
	Que el gobierno nos acerque con más apoyo a los productores como mayores conexiones para poder comercializar los productos.
	Que el gobierno regional de facilidades, capacidades en marketing, facilidades accesos mercados. El problema es que no hay mercados pedimos una norma para que no hayan intermediarios
	En aspectos productivos: que el Estado busque más mercados para avanzar en provincias
<b>Estado comprador</b>	Compras vía el Ministerio de Agricultura, Promperú (quizás con un festival de biodiversidad Nacional). Así nos darían más impulso a los productores para seguir trabajando porque a veces se desaniman porque no hay espacios de comercialización, apoyo financiero.
	Que vengan del Estado a comprarnos directamente (PRONAA, etc.).
<b>No intermediarios</b>	Que los gobiernos les den la autonomía y legitimidad para tratar directamente con los compradores, sin intermediarios
	Queremos llevar nuestros productos con tiempo al mercado internacional, sin intermediarios
<b>Entidad</b>	Crear una entidad que evalúe la producción para poder hacernos competitivos, pero no es bueno para el consumo interno y si es bueno para afuera
<b>Mecanismos</b>	Con este proyecto buscamos lanzar mercados campesinos y buscar una legislación, una ley para que se implementen estos productos
	Mayor oportunidad en el mercado para pequeños productores. Realizar congresos.
	Promoción en eventos internaciones. Ferias especiales
<b>Mercado interno</b>	Para el pequeño agricultor un mercado interno bien implementado, que no le falte nada. No tener que usar productos de otro país. Es decir sin negar la reconversión de productos, impulsar la seguridad alimentaria nacional

a las mesas de negociaciones son defensivas y demandantes de excepcionalidad, mientras que son pocas las propuestas proactivas, encaminadas a la consecución de beneficios movilizando todos los recursos propios.

En la misma línea de demandas de intervención, los productores mencionan el sistema de impuestos, como un factor que les impide el desarrollo y ante el cual creen que es necesaria una consideración especial. Nuevamente aquí encontramos un punto de vista divergente de las autoridades públicas, especialmente del MEF, quienes consideran los beneficios para este sector deberían provenir, prioritariamente, de la generación de condiciones para su adecuado desempeño económico antes que de hacer excepciones para él. Tal esfuerzo correspondería al MINAG.

**TABLA 9.2**  
**¿QUÉ DEMANDAS TIENE SU ORGANIZACIÓN EN RELACIÓN A LA ELABORACIÓN DE POLÍTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL? IMPUESTOS**

Impuestos	Aplicación del Draw Back*, para el café orgánico.
	Facilidades para manejos de insumos, liberación de algunos impuestos
	Igualdad: no subsidios = no aranceles
	Mayor financiamiento de organizaciones privadas y el Estado, así como facilidades en materias tributarias
	Que las leyes nos favorezcan y que nuestra producción mejore y sea continua
	Que los subsidios se den en las mismas condiciones que en otros países, y, que no nos cambien los productos tradicionales.
	Bajos aranceles
	Régimen Especial del Productor Agrario (REPA)** para fortalecer nuestra organización
	Solo en aspectos productivos: apoyo a los productores, subsidios a nuestros productos.
	Que se eliminen los subsidios en países desarrollados y estaremos llanos a competir de igual a igual. Apoyo adicional en investigación
	Facilidades por parte de la Organización Mundial de Comercio

\* El Draw Back: "Es un Régimen Aduanero Especial, mediante el cual las personas jurídicas que realicen exportaciones podrán obtener la devolución de los impuestos de importación que hayan gravado los insumos o materias primas que formen parte del bien exportado". Tomado de <http://conindustria.org/PRESENTACION%20SENIAT%2019-10-2004.pdf>.

\*\* Proyecto de ley planteado por la Convención Nacional del Agro Peruano (CONVEAGRO) y asumido por la Comisión Agraria del Congreso de la República, para impulsar la asociatividad empresarial y la formalización económica de los pequeños productores agrarios. Tomado de Agronoticias Podrán acceder a este régimen los productores agrarios que desarrollen su actividad a través de cooperativas de servicios para la producción agraria o consorcios. Ante el diagnóstico de las características del Tratamiento Tributario Actual en el Sector Agropecuario: a. *Inequitativo*: • El productor no puede recuperar el crédito fiscal por sus compras. • Impuesto a la Renta no guarda relación con la capacidad económica del pequeño productor. b. *Complejo*: • Coexistencia de normas que contemplan exoneraciones: Ley del IGV, Amazonía. • Elevado costo para el cumplimiento de obligaciones tributarias y su fiscalización; dispersión geográfica y limitadas vías de comunicación. • Limitaciones para cumplir con las exigencias dado el bajo nivel educativo. • Genera evasiones en los distintos eslabones de la cadena. Se plantea la propuesta de que: Los productores podrán pagar sus obligaciones (IGV, IR y IP) a través de las organizaciones agrarias, organizaciones formales, en donde se liquide el 19% (15+4%) pero se retenga el 15% y se entregue al Estado el 4% de lo que se recibe por cada uno de los productos, con ello se conseguirá; La identificación del total de los miembros de la cadena. • La defensa de los productos nacionales ante los importados con precios distorsionados. • Incentivar la organización del campo, en donde la exoneración debe ir a toda la cadena. Tomado de: [http://www.aspaperu.org/bajar/resumen\\_enero2006.pdf](http://www.aspaperu.org/bajar/resumen_enero2006.pdf)

➔ <b>Compensaciones</b>	Como algodoneiros el TLC para nosotros esta mal negociado, demandamos que debemos ser compensados
<b>Precios</b>	Incremento del precio de la leche. 7 años al mismo precio.
<b>Financiamiento</b>	Financiamiento de embajadas, ONG's, etc.
	Al menos conjuntamente con la Comisión Agraria hemos determinado el uso del dinero (por ejemplo de la plata que venía del Consejo de Ministros para la emergencia agraria) esta vez los gobiernos locales y el gobierno regional no lo tocaron.
<b>Simplificación administrativa</b>	Más nos centramos en el mercado interno. El pequeño productor va amarrado al Registro Público, a la SUNAT por lo que no se le permite desarrollar fácilmente
	Llevar los lineamientos de la comercialización (trámites documentación, trámite de aduanas, etc.) aunque sea a mediana escala y a países andinos.

Entre las demandas de facilitación, la de capacitación es la más importante. Los temas que se consideran necesarios son calidad de los productos, mejora de los sistemas de producción agrícola y pecuaria, comercio y gestión empresarial. Estos dos últimos temas, como ya hemos señalado, se consideran particularmente importantes para los productores más pequeños, pobres y alejados, que si bien producen para el mercado interno, no generan utilidades en el proceso económico. Estos son los productores más alejados del comercio internacional y para los que hay que desarrollar aún la noción demarcado pero a un nivel interno. Entre ellos, los que se encuentran en el nivel más bajo son las comunidades nativas amazónicas<sup>34</sup>, que no están articuladas al mercado pues sus productos (la yuca principalmente) se destinan al consumo.

En cuanto a la mejora del producto existen demandas de capacitación orientadas al conocimiento de prácticas para incrementar la calidad y desarrollar la inocuidad del mismo. Hemos recogido también referencia de propuestas respecto a la transformación de los productos tradicionales de baja rentabilidad en el mercado actual (por ejemplo, papa en hojuelas de papa). También ha sido mencionado numerosas veces a lo largo de nuestras entrevistas el tema de la reconversión hacia productos más rentables y demandados en el mercado internacional. Respecto a la capacitación para la mejora del sistema productivo, los productores demandan tanto mejora de semillas y del ganado como infraestructura de riego.

34 Representados en nuestra muestra a través de ODECOFROC, organización de comunidades de la provincia del Cenepa, al norte del Perú, en el límite con Ecuador.

**TABLA 9.3**  
**¿QUÉ DEMANDAS TIENE SU ORGANIZACIÓN EN RELACIÓN A LA ELABORACIÓN DE POLÍTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL? CAPACITACIÓN**

<b>Mejora productos</b>	Capacitación para mejorar productos y producción para poder participar y hablar de algo más concreto
	Dándoles capacitaciones de un producto, apoyo económico para la producción y que se le brinde confianza. Los campesinos desconocemos qué es el mercado, ya no queremos estar con intermediarios, que nos den talleres.
	Capacitarlos para que se formen en organizaciones por producto. Por ejemplo asociación de agroexportadores de manzanas, arroz etc., quién los va a proteger es la asociación. Queremos una agrupación dentro del Valle. Pero aún tenemos debilidad de líderes, nuestros representantes nos defraudan
<b>Mejora productos</b>	No, solo tratamos de mantenernos en la producción de maíz amarillo duro que es la más extensa. Los Amiláceos (productores de choclo) han presentado una propuesta no al gobierno sino a una organización internacional para poder conseguir exportar a Europa, USA y América Latina. Necesitan cambiar la calidad e inocuidad de sus productos. Es una propuesta para 5 años, no a corto plazo sino largo. Le dieron esta propuesta al sector público pero no la tuvieron en cuenta en primera instancia y por eso se han ido a la cooperativa. Si un agricultor decide echar insecticida a todo su cultivo para campaña y llueve...¿qué podemos esperar?
<b>Sistema productivo</b>	En el aspecto productivo: capacitaciones para mejoramiento de sembrío y ganado, infraestructura, riego tecnificado (canalización de acequias, reservorios).
	Mayor participación en las actividades de crianza y cultivos. Realizar intercambios de experiencias
	Necesitamos capacitarnos para mejorar la organización en los cultivos (molle y tara)
	Los nuevos que entran al rubro ecológico pueden adquirir mas experiencias, los de productos tradicionales entran a etapa de transición
<b>Negociación</b>	Capacitación para la negociación directa en el mercado
<b>Visión productiva</b>	Mayor información, capacitación y participación a quien corresponda. No conocemos totalmente esto.
	Necesitamos asesoramiento y capacitación sobre agricultura y comercio.

En la misma línea del desarrollo de productos, se han hecho varias menciones a la necesidad de establecer una política de incentivo a ciertos productos agrícolas tradicionales, llamados “productos bandera”. Estos son productos específicamente nacionales, desarrollados en la época prehispánica, por lo cual transmiten una carga de identidad y que podrían ser explotables comercialmente. Tales productos serían la papa, la quinua, la cañihua, la fibra de alpaca y las artesanías. Además se considera que se podría incluir entre ellos a los productos orgánicos como el café.

- *Nos interesa primero la seguridad alimentaria, que cada base regional tenga un producto de bandera (nos dedicamos paralelamente a 5 ó 6 productos), luego ya para exportación. En Puno la quinua de colores, cañihua, cuy; en Arequipa olivos y aceitunas; en Cuzco papa de colores, purés precocidos y harinas, etc.*
- *La fibra de alpaca y las artesanías es lo mejor que tenemos para exportar, a eso debemos apuntar*
- *La papa debe salir por la misma bondad que tenemos de producir todo el año, debemos abastecer a las zonas que no tienen este privilegio.*
- *Se debería dar mayor ayuda a productos tradicionales para que puedan desarrollar de la misma manera que se exportan productos no tradicionales*
- *Será necesario un tipo de política que permita la salida de nuestros productos (queso ecológico)*
- *Considerar al Café como un producto bandera y establecer relaciones con organismos internacionales.*
- *Promover una institucionalidad sólida y autónoma del café para participar en escenarios internacionales, definir criterios de calidad, imagen del país. Crecimiento del Consejo Nacional del Café*
- *Incluir dentro del paquete de exportación a la papa (nativas, ecológicas), es un producto que debe trabajarse más*

Otro grupo de demandas se refiere a la mayor información tecnológica. Por una parte se demanda un trabajo tecnológico para el mejoramiento de los insumos básicos como semillas y genes de animales. Al respecto se demanda del Estado el desarrollo de una política tecnológica, que incluya fondos para su desarrollo en el país. Asimismo, se plantea una metodología de intercambio con otros países para mejorar la calidad de algunas especies de animales. Algunos incluso ya tienen proyectos para desarrollar, como el de maduración de semillas pre básicas.

**TABLA 9.4**  
**¿QUÉ DEMANDAS TIENE SU ORGANIZACIÓN EN RELACIÓN A LA ELABORACIÓN DE POLÍTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL? TECNOLOGÍA**

<b>Tecnología</b>	Intercambio de embriones de alta calidad, donaciones de países, intercambio de tecnología
	Tiene que haber un fondo tecnológico. Del incentivo que se iba a dar, dar a sus organizaciones regionales. El Estado debe dar el dispositivo para que el fondo sea aprobado en el Plan Nacional, que se cumpla y se imponga.
	Tener mejor semillas y abonos
	Nuestro proyecto: procesamiento y agroindustria de la papa, Programa piloto de maduración de semillas pre básicas y transferencia de tecnología a las principales regiones productoras de papa.





	Ayuda en la adquisición de maquinas de buena calidad
	No tenemos agua para el consumo ni para la tierra
	Se deben instalar plantas desmotadoras de algodón en Piura y Pisco (valles de mayor producción) para que puedan tener valor agregado y se pueda exportar. Esta propuesta la han presentado al MINAG por medio del Comité de Productores.
	Se busca tener mayor conocimiento sobre la política de patentes y propiedad intelectual. El tema es cada vez más preocupante
	Tener un canal de riego
	Incluir en las políticas de comercio internacional un aspecto para transferencias tecnológicas en el sector (frente a la escasez de mano de obra, la tecnología nos ayudaría)

Por otro lado, se demanda aplicación de la tecnología al desarrollo de equipo de producción y transformación, así como al desarrollo de infraestructura básica como la infraestructura de riego. Esta última tiene carácter de urgencia ante la pérdida acelerada de fuentes de agua en las zonas alto andinas y los valles de la costa. Es importante recordar aquí el papel de las ONG's, algunas de las cuales vienen trabajando con sistema de riego alternativos (motobombas, aspersión, goteo, entre otros) con buenos resultados.

Muy ligada a la tecnología, aparece la demanda por mayor información para los productores. Esta demanda se refiere tanto a los aspectos productivos (semillas y ganado, clima) como a los aspectos de gestión empresarial de las unidades agrícolas. Se contempla no solo el escenario de una mejor producción agrícola sino la reconversión de los sistemas de producción hacia cultivos más comerciales.

**TABLA 9.5**  
**¿QUÉ DEMANDAS TIENE SU ORGANIZACIÓN EN RELACIÓN A LA ELABORACIÓN DE POLÍTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL? INFORMACIÓN**

<b>Información</b>	Mejorar el nivel de las organización con mayor información (semillas, cultivos, etc.)
	Mayor información a los productores: gestión empresarial y manejo de ganado vacuno.
	Ejemplo un trabajador del Senami que ve condiciones climáticas en la sierra, tarda en hacer llegar la información por las malas condiciones y falta de equipo. Luego cuando preguntas a la institución sobre pronósticos te dan la información con meses de retraso. ¿Cómo se pretende ayudar a un agricultor así?
	Sistema de información eficiente y real en el tiempo para entrar a la reconversión de los sistemas de producción. En base además a las aptitudes de cada zona.
<b>Insumos</b>	Se podrían abrir áreas en el ministerio y Gob. regional, municipalidades para el abastecimiento agrícola

Los productores proponen que la mejor manera de transferir estos conocimientos a su sector es través de la metodología “campesino – campesino”, que ha tenido éxito en el sur andino y en Bolivia. Elementos importantes de esta metodología son el aprendizaje a través de la observación de experiencias exitosas y de la ejecución de lo enseñado, evitando lo puramente teórico. En cualquier caso, lo importante es que todo programa de capacitación o asesoría dado por el Estado, debe considerar realidades tan elementales como el calendario agropecuario, de modo que pueda ser asumido por los productores sin interferencias.

- *Que tengan en cuenta las agendas agrarias para la implementación de las políticas*
- *Agricultura sostenible para la seguridad alimentaria ¿cómo? Usando la metodología de campesino a campesino (cuyos principios son la reciprocidad, sabiduría, no uso de agroquímicos y con enfoque de género). El profesional debe ser facilitador, el actor el campesino. Esto como alternativa a los TLC.*
- *Ya hay 6 centros pilotos con esta metodología (en Huancayo, Huánuco, Cuzco, Apurímac, Ayacucho y Arequipa). Consiste en realizar talleres con visitas a las chacras, capacitación de promotores para que luego ya trabajen en su misma chacra.*

Estas capacitaciones tienen que darse de manera práctica, tal como es la actividad del campesino. Otra recomendación es que los cursos se hagan de manera descentralizada y no solo en Lima.

- *Con la descentralización que ellos salgan a los lugares donde hay posibilidades de comercio. Por ejemplo, hay algunos eventos como ADEX que ofrece una Escuela de Negocios en la Universidad de Huamanga. Se necesita un mayor espacio de intervención de productores, por ejemplo, en capacitación en nivel departamental, cursos a distancia., etc.*
- *A través de las capacitaciones, los padres de familias son prácticos, no saben leer se cansan de la teoría.*

## 9.2. ASPIRACIONES

Las aspiraciones de las organizaciones en relación a la elaboración de las políticas de comercio internacional son diversas y se refieren tanto a los aspectos más concretos y tangibles como a visiones de largo plazo para el sector. En relación a la elaboración de las políticas de comercio, algunos aspiran simplemente a **ser incluidos**. Esta inclusión tiene sentido en tanto el comercio internacional pone en juego intereses estratégicos de los países y los productores de alimentos deberían ser considerados:

- *En estas negociaciones internacionales se negocian intereses reales del país entre estos la soberanía y la seguridad alimentaria, siendo los productores directamente vinculados con esto, por lo que consideramos deberíamos tener participación real y efectiva a través de propuestas e iniciativas.*
- *Es necesario que los pequeños productores participen ya que son los netamente campesinos, los grandes están a otro nivel*
- *Que den espacio para que el pueblo indígena pueda participar a través de la comunicación.*
- *Que nos incluyan en los espacios políticos que el gobierno prepara para participar como productores directos, entonces podríamos aportar algo*
- *Que se nos tome en cuenta en espacios de política de comercio*
- *Primero que es Estado se preocupe más por nuestras propuestas*
- *Una mayor representación en el poder legislativo*

Pero se aspira a una **participación activa**, en el mismo proceso de elaboración de las propuestas y no simplemente en el momento de aceptarlas, una vez que los especialistas han decidido qué es lo más conveniente.

- *Nos hagan partícipes más a menudo, que tomemos decisiones conjuntas, que nos dejen proponer algo, no planchas ya elaboradas*
- *Involucrándonos en los procesos, no solo es hacer el plan*
- *Que los convenios no se hagan entre especialistas, sino que formen parte al final de una negociación en la que la población tenga la posibilidad de decir si es conveniente a partir de un mínimo de información de los términos de la negociación.*
- *Talleres con todas las bases y sacar propuestas para hacer llegar al gobierno central*
- *Un proceso participativo en la elaboración de las políticas de los representantes de los pequeños productores. con los pequeños productores, no hay vínculos constantes como con los grandes productores, así nomás todos no dejan el campo*
- *Que esta participación real y efectiva tenga que ver con la conveniencia de un gobierno más afín, ahí tenemos todo un trabajo que hacer en términos de incidencia de políticas para que el Estado termine reconociendo la necesidad de abrir espacios de participación*
- *Que las políticas de comercio sean abiertas a la participación y que den espacios para que los productores pongan sus propuestas.*
- *Alcanzar al gobierno nuestras propuestas, elaborar la propuesta y hacerla llegar a otros gobiernos regionales. Que tengamos mas facultad como campesinos o dirigentes para poder participar*

Una buena forma de lograr este nivel de participación es a través del fomento de la acción colectiva. Un sector aspira a desarrollar un nivel de asociatividad como la mejor forma de lograr incidencia política. Aunque el modelo asociativo no solo tiene fines políticos sino también económicos pues permiten ahorrar costos y optimizar beneficios.

- *Se necesita del trabajo conjunto de todos los gremios, esa articulación aún nos falta y es fundamental para reclamar al Estado.*
- *Facilitar la asociatividad empresarial, pequeños productores para generar economías de escala en servicios, volumen calidad estandarizada.*
- *Constituir organización interregional-Pasco y Junín.*

A través de estos modelos, se trataría de lograr una verdadera **transformación de la producción del agro tradicional** en una actividad empresarial productiva y lucrativa. Para algunos eso pasa por proteger al agricultor nacional, como la única manera de lograr que su actividad sea más productiva, para otros por formalizarlos y para unos más por la promoción de alguna entidad.

- *“Cambio a empresas o cooperativas de servicios, asociaciones sin fines de lucro, hacer empresas con fines de lucro, modalidad productiva”.*
- *Ser una organización competitiva, tener productores rentables y ser sostenidas*
- *Como organización aspiran a un mejor apoyo de recursos para la agricultura, se espera la ayuda de una entidad para llegar a desarrollarse (ir mas allá de la economía de subsistencia)*
- *Formalizar al sector con vistas al mercado exterior ( y nacional)*
- *“Debe primar la defensa del agricultor nacional. Apoyo para elevar la competitividad de la agricultura”*
- *“Una mayor protección sin caer en el proteccionismo. Fomentar la producción sin dañarla”.*

La transformación económica de los productores puede ponerlos en condiciones de buscar mercados más allá de las fronteras nacionales. Los más concretos, aspiran a lograr **exportar sus productos**. Algunos hacen reclamos de crédito y leyes para poder hacerlo. Otros indican sus proyectos de negocios a mediano plazo:

- *“Exportar directo”.*
- *“Participar en el proceso de comercio internacional”.*
- *“Sí podemos exportar, con leyes que nos favorezcan como pequeños productores”*
- *“Exportar la papa siempre y cuando el gobierno tenga voluntad. Recién ahora nos han ofrecido apoyo para crédito agrario, entonces veremos. Pero creemos que el caso de Apurímac puede influir”.*

- *“Exportar. Tenemos mucha tierra eriaz para abonar, con el gas de Camisea queremos darle valor agregado para sacar la úrea (insecticida más barato) para el agricultor”.*

En cualquier caso, la aspiración final es lograr incrementar los **niveles de calidad de vida** de los pequeños productores agrícolas y de sus trabajadores y abandonar la situación de pobreza actual en la que viven.

- *Llegar a tener un mejor nivel de vida*
- *Para mejorar nuestra situación económica del productor*
- *Mejorar la rentabilidad agraria del pequeño agricultor en un espacio de empresas asociativas (no agricultores con menos de 5 has.)*
- *Trabajar organizadamente para salir de la pobreza*
- *Mejorar la calidad de vida de la familia agricultora*
- *Si tenemos éxito como empresa podríamos crear 10 mil puestos de trabajo en el Valle, mejores sueldos, etc.*

### **9.3. PROPUESTAS PARA LA INCLUSIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES EN LA DISCUSIÓN SOBRE POLÍTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL**

Las propuestas para una mayor inclusión de los PPA en espacios de diálogo no han sido muy específicas, pese a que se ha criticado mucho los ya existentes. Por una parte se propone crear los mecanismos necesarios para la discusión, como foros, mesas de diálogo, “centros de élite” y talleres, que deberían ser reales espacios donde el objetivo sea conversar y ponerse de acuerdo.

Por otro lado se señala que la inclusión se vería favorecida con el desarrollo de una organización que centralice y una bajo objetivos comunes a los pequeños productores. La organización iría de la mano con la consideración de los representantes por parte de las autoridades públicas, de modo que se coordine directamente con ellos las actividades planificadas de procesos de negociación. También se propone el otorgamiento de recursos para la movilización de los pequeños productores a los espacios de diálogo. Se propone además que los PPA sean exonerados de pagos en cursos de capacitación o seminarios informativos sobre comercio internacional, de modo que se facilite su acceso a estos temas.

Por otro lado, se señala que para poder participar de manera adecuada se debe proporcionar al productor y sus representantes, información y formación. Asimismo, que especialistas en temas de comercio internacional asesoren a los gremios en estos espacios. Como ya se ha señalado, los productores consideran que tal capacitación debe hacerse de manera descentralizada.

**TABLA 9.6**  
**¿TIENE SU ORGANIZACIÓN ALGUNA PROPUESTA PARA LA INCLUSIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS EN LA DISCUSIÓN SOBRE POLÍTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL?**

Mecanismos	Centros de élite como esfuerzo de las comunidades y del Estado.
	Por intermedio de foros (reunión regional Apurímac)
	Establecer una mesa de dialogo
	Que se realicen estos foros, ferias a nivel nacional ya que aún hay mucho que aprender
	Crear espacios para discutir y debatir estas políticas con participación de todos los involucrados
Organización	Formar asociaciones más grandes de pequeños productores y aumentar volumen. Mejorar la organización de los productores para estar más unidos
	Que Sierra Exportadora organice a los productores de la sierra para que ellos mismos exporten. Promocionar cooperativa de servicios siguiendo el ejemplo de los cafetaleros.
	A través de las autoridades del gobierno regional, municipios y congresistas haríamos trabajo de incidencia para que el gobierno entienda que nosotros tenemos propuestas, pero sin aliarnos a partidos políticos (esto no funciona). El gobierno regional sí está entendiendo, los gobiernos regionales están en camino pero los congresistas no.
Inclusión	Coordinaciones con gremios representativos de los productores agrícolas (públicos y privados)
	Que los dirigentes sean invitados por el Ministro y que éste financie talleres sobre implementación del Plan Ganadero
	Hacer más amplias las convocatorias
Recursos	Participación de los representantes de los pequeños productores, pero muchas veces estos no tienen recursos. Imagínese si yo digo eso que estoy en Huaral, cómo será en otras partes del país.
	Que instituciones como ADEX en sus reuniones, discusiones no cobren sino que faciliten la participación libre para los pequeños grupos.
Capacitación	Que haya espacios para una participación real de los grupos vulnerables. De parte nuestra cuando se nos abre estos espacios necesitamos un mínimo de información y formación para que esa presencia no sea simbólica, es decir necesitamos también especialistas, de organizaciones que conozcan de negociación y que puedan transmitirnos algo de sus conocimientos y experiencias.
	Con capacitaciones podríamos mejorar más.
	Tener mejor preparación de los temas para tener que hablar y no quedar en silencio
Descentralización	Otra opción sería entonces que el Estado baje a sus distritos.

En relación a esta exclusión consideran que a las convocatorias deberían ir los productores de toda una cadena de producción. Actualmente esto solo pasa en el caso del maíz, esta experiencia ha dejado varias lecciones interesantes para seguir:

*“Antes pensábamos que nos iban a opacar pero no es así. Más bien nos ahorramos el solicitar una reunión con ellos. Peleamos pero llegamos a puntos importantes; por ejemplo, la formalización de la cadena es algo bueno para todo el país. Hemos aprendido bastante de ellos; nos hemos imbuido de una forma empresarial y ya no nos quedamos solo en la toma de carreteras. (Asociación Nacional de Productores de Maíz y Sorgo)*

Otra cosa importante es el respaldo institucional a este tipo de acuerdos:

*A las reuniones de las cadenas productivas asistieron 16 presidentes regionales. Se hicieron talleres proactivos. Las empresas miden costos, nos sirve bastante para tomar decisiones. Los pequeños productores de banano, etc. Han aceptado la crítica, por eso se toma la decisión de hacer conversión a lo industrial. Reconversión a productos más rentables, con inversión.” (Asociación Nacional de Productores de Maíz y Sorgo)*

# 10. Conclusiones y recomendaciones

## CONCLUSIONES

1. La participación de pequeños productores agrícolas en los espacios actuales de discusión sobre políticas de comercio internacional es reducida. De las 40 organizaciones encuestadas solo el 22.5% considera que ha estado representada en estos espacios.
2. La organización que ha representado a los gremios agrícolas en la más reciente discusión sobre acuerdos internacionales, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, es CONVEAGRO, foro de discusión con 22 organizaciones agrícolas asociadas. Sin embargo, las organizaciones que se han considerado representadas por CONVEAGRO en este espacio, son pocas (arroz, maíz y sorgo, trigo, cebada, algodón y café). El resto no considera haber estado representado en este espacio.
3. La anterior falta de representación no significa que CONVEAGRO ha dejado de cumplir esta función sino que las organizaciones han considerado mínimo el espacio de intervención que se les ha permitido tener en las negociaciones.
4. La **calidad** de la participación (sobre la base de las nueve organizaciones que se han considerado representadas) fue baja. La amplia mayoría de organizaciones señaló que no hubo talleres, que su opinión no fue tomada en cuenta, que los representantes no fueron escuchados, que la organización de los eventos no aseguró la participación activa de los pequeños productores y sobre todo, que no se produjo ningún cambio a su favor después del evento.
5. Pese a lo anterior, la mayor parte de las organizaciones que se han considerado representadas, indicaron que sí tuvieron oportunidad de dar su opinión sobre

los contenidos, tanto para evitar que se perjudique a los PPA como para lograr mayores beneficios para ellos. También indicó la mayoría que sí tuvieron oportunidad de manifestar sus desacuerdos con los contenidos. Por lo anterior es comprensible que la mayor parte de encuestados indicara que su diálogo con los tomadores de decisiones era moderadamente cerrado (7 de un total de 9 organizaciones que se consideraron representadas en espacios de diálogo).

6. La **frecuencia** de participación en espacios de diálogo es variable, pero la tendencia es a una participación escasa en el tiempo, una o dos veces al año. Hay que tener en cuenta que los encuestados manifestaron que este nivel de participación solo se ha dado por las negociaciones respecto al TLC con Estados Unidos.
7. La **amplitud** de la participación es también de reducidas dimensiones, la mayoría (7 de 9 encuestados) considera que la convocatoria no aseguró la participación de la mayor parte de organizaciones de pequeños productores. De allí que la mayor parte considera que la participación actual es insuficiente (4 de 9 encuestados) o que no existen espacios de participación (2 de 9).
8. Entre los **factores exógenos que facilitan la participación** de los PPA en espacios de diálogo, de acuerdo a los productores, se encuentran principalmente los de tipo organizativo: la planificación de las actividades incluyendo a los PPA en actividades de discusión a lo largo de todo el año, a lo largo del país y desde los espacios locales, donde los contenidos técnicos sean aclarados al productor y la convocatoria sea lo más amplia posible.
9. Dos tipos de factores que adicionalmente contribuirían a una mayor participación serían los estratégicos y los técnicos. Entre los primeros, el factor clave es el dotar a estos espacios de capacidad de resolución y recursos, de modo que los productores observen que participar tiene efectos positivos. El factor técnico se refiere a la necesidad de brindar información sobre las negociaciones de manera totalmente transparente, de modo que todos los actores tengan acceso al mismo tipo de información de manera oportuna para que puedan elaborar sus propuestas.
10. Entre los **factores endógenos que facilitarían** la participación de los PPA en espacios de diálogo se cuentan las fortalezas que consideran tener estas organizaciones. Entre ellas las principales son las de tipo organizacional: cohesión interna y convicción; y las alianzas que tienen con instituciones de carácter técnico, como ONG's e instituciones vinculadas al MINAG, así como, en menor medida, con grandes empresas extractivas de las que reciben asesoría técnica.

11. Las fortalezas que consideran tener las organizaciones son fundamentalmente organizativas y las alianzas, mientras que el liderazgo o las capacidades técnicas no se consideran como tales.
12. Entre los **factores limitantes** de la participación, los productores han hecho referencia fundamentalmente a la falta de recursos económicos para trasladarse a los lugares donde se realizan estas actividades, que se realizan en su mayoría en la ciudad capital de Lima. Existe la percepción de que se brindan recursos económicos a los otros actores participantes (industriales, exportadores y comerciantes) pero no a los PPA, lo cual es uno de los factores que contribuye a la insatisfacción con estos espacios.
13. Más allá de la percepción de los productores, y tomando en cuenta la opinión e los funcionarios públicos, observamos que la falta de agremiación de los PPA impide una adecuada convocatoria y una adecuada representación de sus intereses en los espacios de diálogo. Los productores lamentan esta falta de agremiación en la medida en que reduce sus capacidades ejercer presión social sobre el Gobierno.
14. Entre los principales **cuellos de botella** que identifican los productores cuando participan en espacios de diálogo, se ha mencionado principalmente la carencia de información, tanto de la entregada por el gobierno en los espacios de diálogo y negociación como la falta de información del productor respecto al comercio internacional en general.
15. Otro cuello de botella mencionado, aunque en mucha menor proporción, es el de las débiles capacidades de participación, con el que las organizaciones hacen referencia a la dificultad de elaborar propuestas técnicas bien sustentadas y que sean factibles de sostenerse en las discusiones con los otros actores en los espacios de diálogo.
16. En relación a las **debilidades** que auto perciben las organizaciones, se ha mencionado en magnitudes similares dos grandes grupos: por un lado, las de tipo político y falta de alianzas; y por otro, las informativas y de investigación. Por las primeras se hace referencia al escaso nivel de interés del Estado por su sector y la ausencia de políticas de desarrollo para el mismo. Por las segundas, se alude a las debilidades información para poder elaborar propuestas de calidad y con viabilidad y las dificultades para poder hacer investigación.
17. Respecto a las actuales **capacidades técnicas** de las organizaciones la mayor parte (45%) considera que solo tienen una capacidad de análisis de información moderadamente fuerte, una débil capacidad de investigación (50%), una débil capacidad de negociación (45%) y una débil capacidad de incidencia (40%).

18. Respecto a los **espacios o iniciativas de encuentro** y diálogo en los sectores privado, público y la sociedad civil, relacionados a comercio y pobreza, la percepción de la mayoría de los productores (62.5%) es que estos espacios existen pero solo pueden participar unos cuantos, que estos espacios, son abiertos principalmente desde el Estado (31 menciones). Se ha reconocido también a las ONG's y sector privado como generadoras de espacios de diálogo, en proporciones similares (9 y 8 menciones respectivamente).
19. Pese a este reconocimiento de apertura por parte del Estado, es poco lo que se podría aprovechar de ellos, porque los productores consideran que tales espacios están solo informados acerca de las demandas de los pequeños productores (42.5%) y una parte importante considera incluso que estos espacios como refractarios a las demandas de los PPA (32.5%). Solo una parte menor está convencida de que en estos espacios los funcionarios están alineados con las demandas de los PPA.
20. Los espacios abiertos desde el **sector privado** se refieren principalmente a los abiertos por los gremios, como CONVEAGRO, la CCP y la CNA que convocan a eventos en los cuales se discute sobre todo acerca de la inconveniencia del TLC para los intereses de los PPA. Desde otro sector se reconoce también los espacios abiertos por instituciones como ADEX, CONFIEP y CONCACO, los cuales buscan difundir los beneficios del TLC. En la **sociedad civil** destacan los espacios de discusión generados por las ONG's. En el trabajo de campo se detectó la actividad de la Red de Comercio Justo que desarrolló una campaña en oposición al TLC.
21. Entre los espacios más reconocidos por parte del **sector público** está el Poder Legislativo, a través de la Comisión Agraria y del Poder Ejecutivo, el Ministerio de Agricultura. En la Comisión Agraria se reconoce un espacio donde los PPA han podido presentar su problemática, discutir con las autoridades algunas propuestas y donde han encontrado interés por conocer su opinión. En el MINAG se reconoce una frecuente relación a través de los programas de control de sanidad (SENASA), de los programas de conservación, manejo, mejoramiento y aprovechamiento de los camélidos sudamericanos (CONCAS) y de conservación de los recursos naturales (INRENA), pero se identifica poco con el tema de comercio internacional. La participación en estos programas no es inclusiva; en ellos los PPA participan como beneficiarios, más no como actores con los que se elaboren las políticas de desarrollo agrario.
22. Estos espacios tienen como principal **fortaleza** su misma existencia, en tanto permiten el encuentro con los diversos actores que están involucrados en el tema del comercio internacional. Además de ello, los productores los valoran

como espacios en los que pueden desarrollar alianzas con otras organizaciones gremiales similares o con instancias del gobierno. Son valorados también como espacios en donde pueden obtener pequeños logros, sobre todo a nivel regional; y como espacios en donde obtienen valiosa información sobre el sector, que los ayuda a desarrollar una visión de sus oportunidades y amenazas.

23. En cuanto a las **debilidades** que los productores perciben de estos espacios, la principal es su carácter puramente formal, en tanto no se estaría incluyendo realmente las propuestas de este sector. Desde el punto de vista de los funcionarios, tales propuestas son incluidas dentro de una propuesta mayor que intenta contemplar las propuestas de todos los actores involucrados y no solo de las de los PPA. Se trata de un tema en que urge un acuerdo entre puntos de vista divergentes.
24. La otra gran debilidad de estos espacios es su falta de carácter participativo. Los productores tienen la percepción de que se les solicita información con fines instrumentales pero sin real intención de incluirla en los programas o en las posiciones peruanas en el momento de negociar los acuerdos. Finalmente esta postura peruana es elaborada con sus insumos pero sin participación.
25. En cuanto a la **consideración de los actores en los TLC** que se han negociado hasta el momento tenemos dos paradigmas. Por un lado el TLC con EU, cuya percepción es bastante negativa en términos de participación de los PPA pese a que sí existió la preocupación por desarrollar mecanismos formales para la participación de la sociedad civil. La mala percepción por parte de los productores proviene, como señalamos en las dos conclusiones anteriores, del hecho de que estas instancias han funcionado de manera muy poco participativa.
26. Respecto al TLC con la Unión Europea que se está efectuado en estos momentos existe una gran expectativa debido a las condiciones que ha propuesto la misma UE. A diferencia de los términos del TLC con EU, incluye además del comercio, los llamados “pilares” del diálogo político y la cooperación. Los productores esperan que la UE sea más exigente en cuanto a la participación de la sociedad civil en todo el proceso y esperan también obtener importantes beneficios para su desarrollo a través de la línea de cooperación.
27. Pese a la declaración sobre la participación se han observado hasta el momento solo dos mecanismos implementados para la participación social en el TLC con la Unión Europea, la instalación de un Foro Virtual y la organización de Jornadas Nacionales de Información. Se anuncia también la instalación de un “cuarto de al lado” para la participación de la sociedad civil. Tal mecanismo, como ya señalamos, no ha sido bien percibido por los productores.

28. En relación al TLC – UE, ya existe una propuesta de algunas instituciones de la sociedad civil, especialmente, ONG para cambiar algunos de los términos que se dieron el TLC con EU de manera que el proceso sea verdaderamente participativo. Tales propuestas implican información, participación y estudios de impacto.
29. En relación a la consideración de los **actores en el ADTPEA y el APTA**, en la medida en que han sido acuerdos unilaterales, de un régimen especial de EU para los países andinos, la participación de la sociedad civil ha sido escasa. En efecto, este estudio ha podido comprobar que casi ninguno de los actores encuestados reconoce alguna intervención en este tema, así como tampoco reconoce beneficios directos. Se suele asociar a los agroexportadoras de productos no tradicionales.
30. En cuanto a los **casos exitosos de inserción comercial**, es muy escaso el número de organizaciones encuestadas que han sido protagonistas de alguno de ellos (17.5%). Entre los que sí lo han logrado hacer, el modelo ha sido la producción individual con asesoría y capacitación técnica de ONG o universidades y la comercialización a cargo de una cooperativa dedicada exclusivamente a este fin. Los casos más emblemáticos son el del café y el cacao. Casos no tan bien documentados pero sobre los cuales se informó en el curso de las entrevistas son el de los magos, el camu camu y el sacha inchi, así como la fibra de alpaca. Todos estos productos han tenido como mercado los países europeos.

## RECOMENDACIONES

1. La mayor participación de PPA en espacios de diálogo sobre comercio internacional convocados desde el gobierno pasa por el desarrollo de niveles adecuados de representación interna. CONVEAGRO es un foro de discusión en el que están representados actualmente gremios de medianos productores, pero casos de productores de productos como la papa, frutas, productos de pan llevar, habas, alverjas, entre otros, no se considerados suficientemente representados en este espacio. Es necesario trabajar en favorecer espacios en los que estos productores puedan lograr algunos niveles de centralización de intereses.
2. Los PPA tiene como principal objetivo el mercado interno, de modo que los temas de comercio internacional no son necesariamente los inmediatos para ellos. El principal esfuerzo es lograr mejorar sus niveles de producción, de productividad y sus sistemas de producción para poder lograr un beneficio en el mercado que vaya más allá de la autosuficiencia. En ese sentido, cualquier esfuerzo que se haga para lograr que el MINAG desarrolle una política agraria nacional, de largo

plazo y con visión de desarrollo antes que con un enfoque de asistencia social, aportará a que el sector no sea perjudicado a la larga por los términos en que el país pacte los acuerdos de comercio internacional.

3. En términos de esa política, desde el sector existe una demanda por capacitación, asistencia técnica, transferencia de tecnología y entrega de información, que debería tenerse en cuenta, considerando las grandes variaciones interregionales que existen en el país. Todo apoyo orientado al desarrollo de capacidades en el MINAG para lograr agilizar estas actividades y desarrollarlas de manera participativa e incluyente, contribuirán a la sostenibilidad de esta política y a la eficacia en los resultados.
4. Asimismo, considerar las metodologías que ya existen en el escenario del desarrollo del sector. El trabajo de los diferentes programas de desarrollo agrario que existen entre las ONG que trabajan en este tema debería ser concertado y vinculado con los esfuerzos del Estado para beneficiarse de la legitimidad que normalmente tiene el trabajo de las ONG y para la mayor eficacia en los resultados. En este tema, los productores sugieren el uso de la metodología de “campesino a campesino”<sup>35</sup> y la capacitación en parcela, así como las visitas a experiencias innovadoras de otras regiones y países, como los medios a través de los cuales se aprende más rápido y mejor.
5. En cuanto al tema de la participación en espacios de diálogo sobre comercio internacional, la mayor participación se lograría teniendo en cuenta aspectos organizacionales como una planificación de las actividades en función de que los productores participen desde el nivel local, con tiempo para debatir y elaborar sus respectivas propuestas. La planificación de una metodología participativa en dichos espacios, con el desarrollo de talleres de encuentro y discusión. Igualmente con la entrega de información completa, a tiempo y presentada de manera que sea de acceso a personas no profesionales.
6. De la misma manera, la satisfacción de los productores mejoraría si se explicasen de manera suficiente los alcances y límites de la participación, los procedimien-

---

35 Esta metodología consiste en que un campesino se capacita e implementa cambios en su parcela; una vez hecho esto toma la responsabilidad de promover y capacitar a otros campesinos. Se promueve los viajes para visitar otras experiencias innovadoras en desarrollo agrícola, en donde se interactúa con los campesinos que las han implementado. Es una oportunidad de interactuar con otros campesinos y reflexionar sobre los beneficios de nuevas prácticas agrícolas. La capacitación de los promotores es eminentemente práctica y promueve el “aprender haciendo”. El efecto multiplicador de la capacitación se logra principalmente por el ejemplo y demostración de las prácticas y los resultados en la parcela del promotor. <http://www.laneta.apc.org/xilotl/piddaasa/ Metodologia.htm>

tos de presentación de propuestas y de la elaboración de la posición peruana, así como los términos de la negociación. De este modo el sentimiento de marginalidad por parte de los productores podría verse reducido y los funcionarios podrían desarrollar con menor presión social su trabajo.

7. Sin embargo, la calidad de la participación es un tema que requiere aún mucho trabajo. Si bien el gremio que ha participado en representación de los productores, CONVEAGRO, cuenta con una buena asesoría técnica y algunos recursos para poder elaborar propuestas viables y de alta calidad, no es la realidad de la mayoría de gremios de menor nivel, regional o provincial y menos aún local. Pese a ello, estos espacios son los que más cercanía tienen con los productores más pobres y más alejados. En consecuencia, cualquier esfuerzo orientado a mejorar las capacidades de intervención de los productores a nivel regional beneficiaría la calidad de las propuestas y probablemente disminuiría la tensión social.
8. Tales capacidades son, en primer lugar, las de uso de información cuantitativa de contexto y las de acceso a información referida al comportamiento de mercados y precios, especialmente a nivel nacional. En segundo lugar, es necesario el desarrollo de capacidades en relación a la conceptualización de los procesos de integración comercial, globalización y comercio internacional. Esta debe ser trabajada junto con los funcionarios públicos, de manera que se desarrolle una visión más o menos compartida sobre la base de la cual sea posible llegar a acuerdos.
9. A nivel de gobierno es importante que se desarrolle una visión de las necesidades de este sector de PPA y de sus visiones de la economía interna. A través de talleres con funcionarios y productores en los que se permita un intercambio horizontal de preguntas sobre los diversos aspectos del desarrollo del sector, en primer lugar y del comercio internacional, en segundo lugar, se podría disminuir el clima de desconfianza mutua que reina en estos momentos.
10. Es necesario desarrollar una visión compartida de los PPA sobre sus problemas compartidos. Esta es una enorme tarea, en la medida de que son microproductores, dispersos por las zonas más alejadas del país y con escasos recursos para movilizarse. Sin embargo, los mecanismos actuales brindados por el proceso de descentralización que ha iniciado el país desde el 2003 pueden ser una excelente plataforma para lograr niveles iniciales de encuentro e identificación, para un posterior seguimiento y convocatoria. Los Planes de Desarrollo Regional y los Concejos de Concertación Local identifican las fuerzas productivas en cada región y provincia y permiten un nivel de coordinación con tales fuerzas.

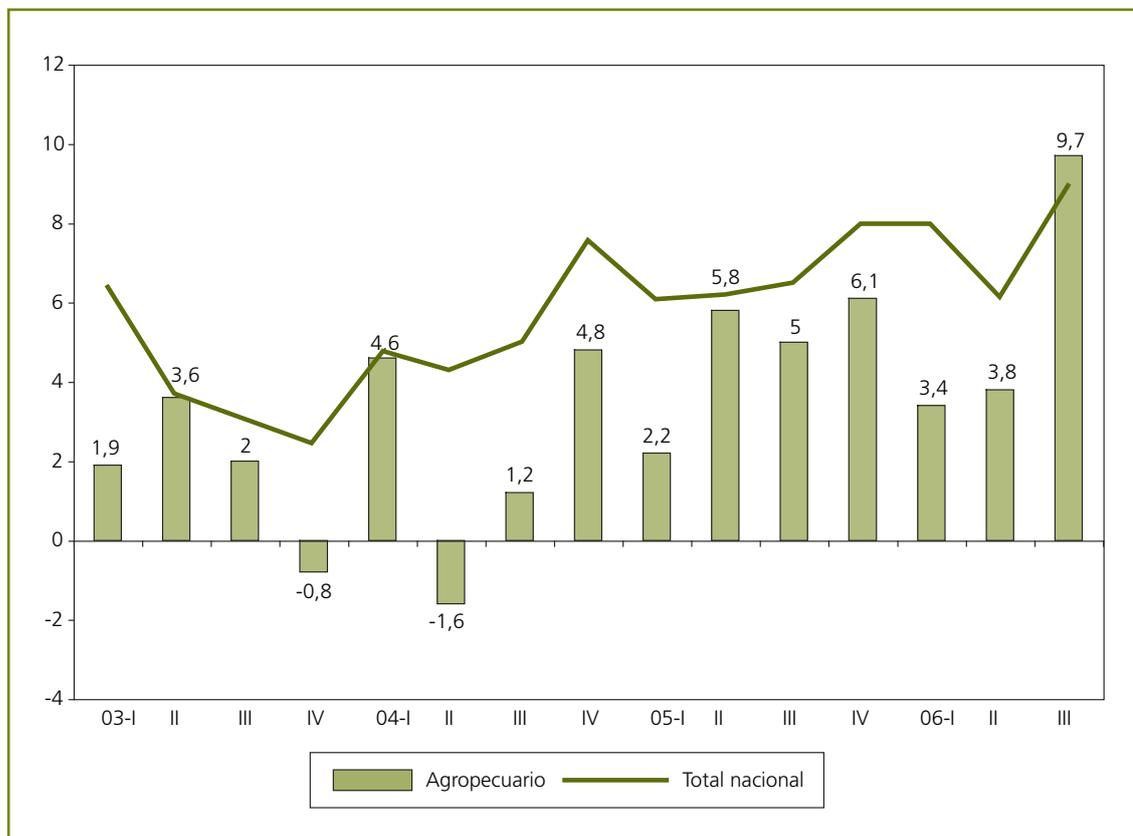
# Bibliografía

- Calizaya, Miguel y Karim Flores Mego: "La agroexportación no tradicional en el país de las maravillas", Asociación Aurora Vivar y Federación Provincial de Mujeres de Ica. (2006)
- Deere, Carmen Diana (2005): ¿La feminización de La agricultura? Asalariadas, campesinas y reestructuración económica en la América Latina Rural. Ponencia al Séptimo congreso de ALASRU.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI): Compendio estadístico agrario 1994-2005.
- Santa Cruz. Francisco, Compilador: "La economía peruana en la última década" CEPES- MINAG-BMZ (2002),
- TLC y Agro. [www.tlcperu-eeuu.gob.pe](http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe)
- Valcárcel, Marcel (2003): "Agroexportación no tradicional, sistema esparraguero, agricultura de contrata y ONG". En: Debate Agrario N° 34.
- "Nuevas relaciones sociales entre los productores, la industria agroexportadora y las ONG en el sector agrario peruano". Universidad Católica de Lovaina.
- [www.agapperu.org](http://www.agapperu.org)
- [www.mincetur.gob.pe/COMERCIO/OTROS/Atpdea/ley\\_atpa\\_atpdea/resumen\\_ejecutivo.htm](http://www.mincetur.gob.pe/COMERCIO/OTROS/Atpdea/ley_atpa_atpdea/resumen_ejecutivo.htm)
- [www.tlcperu-eeuu.gob.pe/index.php?ncategoria1=209&ncategoria2=216](http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/index.php?ncategoria1=209&ncategoria2=216)
- [www.conveagro.org.pe/quienes\\_somos.shtml](http://www.conveagro.org.pe/quienes_somos.shtml)
- <http://conindustria.org/PRESENTACI%C3%93N%20SENIAT%2019-10-2004.pdf>

# Anexos

## Anexo 1: INFORMACIÓN ESTADÍSTICA SOBRE EL AGRO PERUANO

GRÁFICO 1  
PBI TOTAL Y AGRARIO, 2003-2006



**TABLA 11.1**  
**PRINCIPALES INDICADORES DEL SECTOR AGRÍCOLA, 1994-2005**

Año	Superficie cosechada (ha)	Valor de la producción agrícola Millones S/. (1994)	Producto Bruto Interno (PBI)		Superficie sembrada (ha)
			Agricultura	% del PBI	
			Millones de S/. (1994)	total	
1994	1 972 004	5 793,34	7 487,2	7,6	1 385 686
1995	2 089 580	6 381,12	8 201,5	7,7	1 476 642
1996	2 251 929	7 075,36	8 630,2	7,9	1 573 142
1997	2 330 620	7 274,42	9 099,4	7,8	1 660 910
1998	2 480 437	7 278,82	9 145,4	7,9	1 802 008
1999	2 612 304	8 222,17	10 069,2	8,6	1 809 069
2000	2 755 261	8 742,46	10 729,2	8,9	1 911 995
2001	2 652 558	8 544,77	11 796,3	8,9	1 891 172
2002	2 699 874	9 065,89	11 454,7	9	1 875 347
2003	2 700 585	9 210,30	11 677,5	8,8	1 869 156
2004	2 590 195	8 911,72	11 878,8	8,5	1 763 857
2005	2 815 704	9 482,02	12 451 640,0	8,4	1 902 942

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática. Compendio estadístico agrario 1994-2005.  
 Elaboración propia

**TABLA 11.2**  
**SUPERFICIE AGROPECUARIA Y AGRÍCOLA**

Superficie agropecuaria y agrícola (has.)				
Regiones	Población al año 2005	Número de unidades agropecuarias	Superficie ( ha. )	
			Agropecuaria	Agrícola
TOTAL NACIONAL	27,219,264	1,745,773	35,381,809.01	5,476,976.68
COSTA	17,000,984	265,249	3,243,786.91	918,276.30
SIERRA	7,680,763	1,164,907	21,756,144.18	2,695,905.12
SELVA	2,537,517	315,617	10,381,877.92	1,862,795.26

Fuente: INEI-BCRP.

**TABLA 11.3**  
**PORCENTAJE DE UNIDADES AGROPECUARIAS SEGÚN CATEGORÍAS POR TAMAÑO**  
**1972, 1984 Y 1994 (ESTRUCTURA PORCENTUAL)**

Rangos de superficie	1972	1984	1994
menos de 1 ha	34,8	22,5	24,2
de 1 a 1,9 ha	18,8	23,1	18,9
de 2 a 4,9 ha	24,4	25,6	27,2
de 5 a 9,9 ha	11	13,5	14,1
de 10 a 19,9 ha	5,7	6,8	7,8
de 20 a 49,9 ha	3,4	5,6	4,8
50 a más	2	2,9	3
<b>total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Censos agropecuarios de 1972 y 1994 y ENAHR 1984  
 Elaboración: "La economía campesina en la última década" (2002)

**TABLA 11.4**  
**RANKING DE ESPECIALIZACIÓN AGROPECUARIA SEGÚN DEPARTAMENTO**

Nivel de especialización	Departamento	Coefficiente de especialización de especialización*
Alto	Apurímac	3,56
	Amazonas	3,31
	Huánuco	3,18
	Cajamarca	2,48
	San Martín	2,47
	Ucayali	2,39
	Madre de Dios	2,39
	La Libertad	2
Bajo	Cusco	1,89
	Junín	1,82
	Huancavelica	1,8
	Ayacucho	1,79
	Ancash	1,77
	Puno	1,55
	Pasco	1,43
	Ica	1,29
	Piura	1,25
	Lambayaque	1,2
	Arequipa	1,16

Nivel de especialización	Departamento	Coefficiente de especialización de especialización*
Sin especialización	Tumbes	0,85
	Loreto	0,69
	Tacna	0,66
	Lima	0,29
	Moquegua	0,12

Fuente: INEI. Cuentas regionales. Elaboración: Agrodata-CEPES

\*Definido como la relación entre la participación del PBI agropecuario en cada departamento y la participación del PBI agropecuario en el nivel nacional

**TABLA 11.5**  
**EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN CENSADA URBANA Y RURAL**

Censos	Población urbana	Población rural
1972	8 058 495	5 479 713
1981	11 091 923	5 913 287
1993	15 458 599	6 589 757
2005	19 421 901	6 730 364

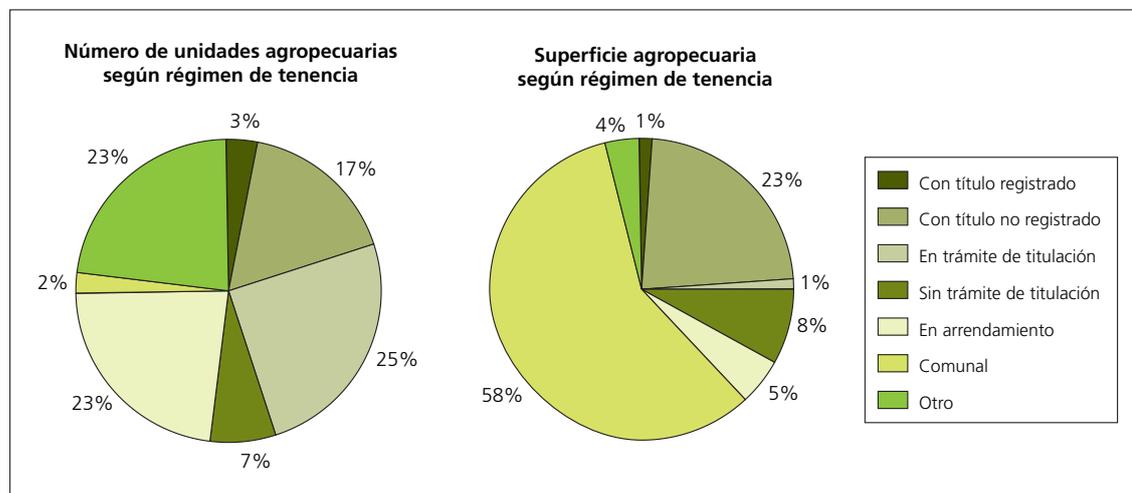
Fuente: Instituto Nacional de estadística e Informática. Censos nacionales de Población y Vivienda de 1972, 1981, 1993 y 2005.

Elaboración propia

**TABLA 11.6**  
**GESTIÓN Y OBTENCIÓN DE CRÉDITO A PRODUCTORES AGROPECUARIOS SEGÚN TAMAÑO DE LOS PRECIOS (EN PORCENTAJES)**

	Gestionó crédito		Gestionó y obtuvo crédito (%)	Recibió crédito alguna vez (%)	Total (%)
	Si (%)	No (%)			
Suerficie < 0,5 has	3,0	97,0	2,0	6,3	100
Suerficie de 0,5 a 4,9 has	7,5	92,5	0,6	14,3	100
Suerficie de 5 a 9,9 has	11,6	88,4	9,1	21,7	100
Suerficie de 10 a 19,9 has	10,8	89,2	8,1	20,6	100
Suerficie de 20 a 49,9 has	10,7	89,3	7,7	21,7	100
Suerficie > 50 has	11,6	88,4	8,2	20,3	100

**GRÁFICO 2**  
**UNIDADES AGROPECUARIAS SEGÚN RÉGIMEN DE TENENCIA**



Fuente: III Censo Nacional Agropecuario. Ministerio de Agricultura.

**TABLA 11.7**  
**TIPOLOGÍA PRIMARIA DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS, 1994**

	Productores	Superficie promedio	Criterio básico	Otras características
<b>1. Agricultura empresarial</b>				
De alta inversión	1 500	más de 25 ha	Mano de obra asalariada permanente	Sujetos de crédito del sistema bancario Riego tecnificado
De mediana inversión	6 500	20-25 ha	Mano de obra asalariada permanente	Acceso a riego
De baja inversión	15 000	20 ha	Mano de obra asalariada eventual	Acceso a riego
Pequeña agricultura	36 000	5 ha	Mano de obra asalariada permanente	Acceso a riego
<b>2. Agricultura no empresarial</b>				
Pequeña agricultura mercantil	650 000	1-2 ha	Mano de obra familiar + Mano de obra asalariada marginal	Mercado como principal destino de sub productos Secano Carácter transicional
<b>3. Economías campesinas</b>				
Campesinos medios	450 000	1-2 ha	Mano de obra familiar	Autoconsumo como destino principal de su producción Secano
Campesino pobres (minifundio)	432 000	Menos de 1 ha	Mano de obra familiar	Autoconsumo como destino principal de su producción Secano

Fuente: INEI: III CENAGRO, 1994

Elaboración: AgroData-CEPES

**TABLA 11.8**  
**INDICADORES DE LA PEQUEÑA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA**

<b>Indicadores generales</b>	
Número de pequeñas unidades agropecuarias	1 610 209
% sobre el total de las unidades agropecuarias del país	92,2
Superficie total que abarcan	5 482 347
% sobre el total de superficie agropecuaria del país	15,5
Hogares concernidos (miles)*	1 565
% sobre el total nacional de hogares	32,9
PEA concernida (miles)**	1 832
% sobre la PEA total nacional	25,1
% sobre la PEA rural	92,6
% sobre la PEA agropecuaria	95,2
% sobre el VBP total agrícola	71,5
% sobre total de agroexportaciones	59,9
<b>Características del pequeño productor agropecuario</b>	
Número de productores individuales	1 565 243
Hombres	1 237 577
Mujeres	327 666
Sociedades jurídicamente organizadas	1 058
Grupos campesinos	128
Comunidades campesinas y nativas	363
Cooperativas	48
% de pequeños productores:	
sin ningún nivel de educación	21,2
con algún nivel de educación primaria	59,4
con algún nivel de educación secundaria	14,6
con algún nivel de educación superior	3,5
% de analfabetismo de pequeños productores	
Hombres	16,2
Mujeres	48,1

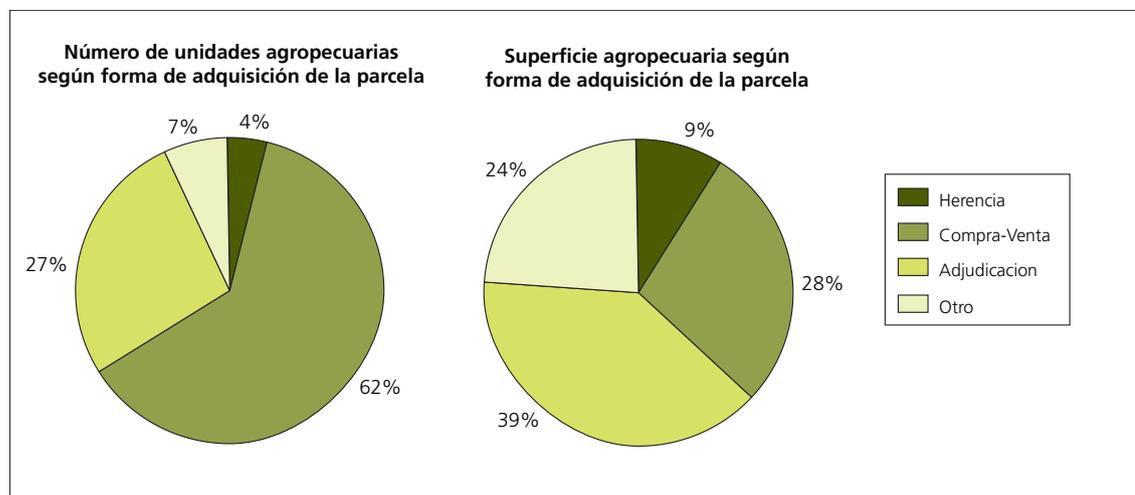
Fuente: INEI: III CENAGRO (1994) y VI Censo Nacional de Población y Vivienda (1993)

Elaboración: AgroData-CEPES

\*Se asume que el número potencial de hogares del sector de la pequeña producción rural es igual al número de personas naturales que son productos individuales.

\*\*Estimada como el número de personas naturales que son pequeños productores agropecuarios más el trabajo familiar no remunerado en el campo.

**GRÁFICO 3**  
**UNIDADES AGROPECUARIAS SEGÚN FORMA DE ADQUISICIÓN DE LA PARCELA**



Fuente: III Censo Nacional Agropecuario. Ministerio de Agricultura.

**TABLA 11.9**  
**VALOR, CRECIMIENTO Y ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES (1990-2004)**

Año	Valor exp. (millones de U\$)			Crecimiento valor anual exp.			Estructura porcentual (%)		
	Total Exp.	ET	ENT	Total Exp.	ET	ENT	ET	ENT	Otros
1994	4,424.12	3 156.5	1 214.6				71.3	27.5	1.2
1995	5,491.41	3 984.0	1 444.9	24.12	26.22	18.96	72.5	26.3	1.2
1996	5,877.65	4 123.5	1 589.7	7.03	5.76	10.02	71.8	27.0	1.2
1997	6,824.56	4 704.7	2 046.5	16.11	11.66	28.74	68.9	30.0	1.1
1998	5,756.78	3 711.9	1 966.9	(-) 15.65	(-) 21.10	(-)3.89	64.4	34.2	1.4
1999	6,087.52	4 141.8	1 876.4	5.75	11.58	(-)4.60	68.0	30.8	1.2
2000	6,954.91	4 804.4	2 043.7	14.25	16.00	8.92	69.1	29.4	1.5
2001	7,025.73	4730.3	2182.8	1.02	1.54	6.80	67.4	31.1	1.5
2002	7,722.87	5368.6	2256.1	9.92	13.49	3.36	69.5	29.2	1.3
2003	8,985.62	6356.3	2620.4	16.35	18.4	16.1	69.9	28.8	1.3
2004	12,616.9	9027.9	3475.8	40.41	42.0	32.6	71.5	27.5	1.0

Fuente: Informe "La agroexportación no tradicional en el país de las maravillas" (2006)

## Anexo 2: ENCUESTA A ASOCIACIONES DE PRODUCTORES

### ENCUESTA SOBRE LA PARTICIPACION DE ACTORES VULNERABLES EN PROCESOS DE ELABORACION DE POLITICAS SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL

No.Encuesta

--	--	--

#### 0. INFORMACION GENERAL SOBRE LOS GRUPOS

<b>Nombre de la organización</b>					
Lugar de la sede central	Región Lima	1	Otra Región	2	Especificar
Dirección					
Teléfono					
Página web/mail					

<b>Nombre del entrevistado</b>					
Cargo					
Teléfono					
Mail					

<b>Persona a cargo de la encuesta</b>					
Fecha de la encuesta					

## I. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS ACTORES

1. ¿Desde qué año funciona su organización?

--	--	--	--	--	--	--	--

2. ¿Cuántos asociados en total tiene actualmente?

--	--

3. ¿Qué actividades de incidencia en políticas públicas de comercio internacional realiza actualmente esta organización?

1.
2.
3.
4.
5.

4. ¿Qué dificultades tienen para realizar estas actividades de incidencia?

1.
2.
3.
4.
5.

5. ¿Qué fortalezas tienen para realizar estas actividades de incidencia?

1.
2.
3.
4.
5.

### I.2. Redes sociales

6. ¿Cuáles son las principales organizaciones/instituciones con las que mantiene vínculos de manera constante?

Otras Asociaciones/ Organizaciones de pequeños productores agrícolas

Nombre completo de la organización	Teléfono (se puede pedir al final de la entrevista)
1.	
2.	
3.	

4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

Instituciones de académicas/ de investigación

1.
2.
3.
4.
5.

Organizaciones políticas

1.
2.
3.
4.
5.

ONG's

Nacionales	Internacionales
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

## II. TIPOS DE ESPACIOS

7. ¿Considera que el Perú tiene actualmente espacios participativos para discutir sobre política comercial en los que organizaciones como la suya puede participar?

Sí, los espacios están abiertos para todos	1
Sí, pero pueden participar solo algunos	2
No, estos espacios están cerrados, son exclusivos	3
No existen espacios	4

8. Si existen estos espacios (marcó 1,2,3)

¿Quiénes los conducen?		¿Cuáles espacios?
El gobierno	1	
Las ONG's	2	
El sector privado	3	
Otras organizaciones como la suya	4	
Otras organizaciones (especificar)	5	

9. Los espacios existentes pueden ser descritos como ... MARCAR SOLO UNA OPCION

Alineados con las demandas de los pequeños productores rurales	1
Informados acerca de las demandas de los pequeños productores rurales	2
Refractarios a las demandas de los pequeños productores rurales	3

10. ¿Cuáles son las fortalezas de estos espacios en términos de la inclusión de organizaciones como la suya?


11. ¿Cuáles son las debilidades de estos espacios en términos de la inclusión de organizaciones como la suya?


12. ¿Considera necesario que sean creados otros espacios participativos?

No	0
Sí	1

13. ¿Porqué?


14. ¿Cómo estos espacios podrían facilitar la participación de organizaciones como la suya?


15. A nivel general ¿considera usted que existen espacios en el poder Ejecutivo para la participación de organizaciones como la suya en la formulación y aprobación de políticas públicas de comercio internacional?

Muchos	1
Regulares	2
Pocos	3
Ninguno	4

16. A nivel general ¿considera usted que existen espacios en el poder Legislativo para la participación de organizaciones como la suya en la formulación y aprobación de políticas públicas de comercio internacional?

Muchos	1
Regulares	2
Pocos	3
Ninguno	4

17. ¿Considera que su organización tiene algún tipo de representación de sus intereses en el Congreso de la República?

No	0
Sí	1

18. ¿De qué manera está representado en el Congreso?


19. ¿Considera que su organización / grupo tiene algún tipo de representación de sus intereses en el gobierno?

No	0
Sí	1

20. ¿De qué manera tiene representación en el gobierno?


21. ¿Cómo calificaría la fortaleza de su relación con los miembros del legislativo (tanto individuos como bancadas o comisiones) vinculados a temas de comercio internacional?

Muy fuerte	1
Fuerte	2
Moderadamente fuerte	3
Débil	4
Muy débil	5

22. ¿Cómo calificaría la fortaleza de sus vínculos con el Ministerio de Comercio y Turismo en relación a políticas comerciales y complementarias?

Muy fuerte	1
Fuerte	2
Moderadamente fuerte	3
Débil	4
Muy débil	5

23. ¿Cómo calificaría la fortaleza de sus vínculos con el Ministerio de Agricultura en relación a políticas comerciales y complementarias?

Muy fuerte	1
Fuerte	2
Moderadamente fuerte	3
Débil	4
Muy débil	5

24. ¿Cómo calificaría la fortaleza de sus vínculos con el Ministerio de Economía en relación a políticas comerciales y complementarias?

Muy fuerte	1
Fuerte	2
Moderadamente fuerte	3
Débil	4
Muy débil	5

25. ¿Su organización está representada ó tiene vínculos con algún representante(s) de algún(os) partido(s) político(s)?

No	0
Sí	1

26. ¿Esta(s) persona(s) política(s) han intervenido a favor de su organización en los espacios de diálogo sobre políticas de comercio internacional?

No	0
Sí	1

27. ¿De qué manera?

---



---



---



---

#### I.4. Representación mediática

28. ¿Su organización ha tenido publicidad en ?

	No	Sí
Radio	0	1
Televisión	0	1
Prensa escrita	0	1
Otro medio de comunicación (especificar)	0	1

29. ¿Esta aparición ha traído resultados beneficiosos para su organización en términos de una mayor incidencia en la elaboración de políticas públicas?

No	0
Sí	1

30. Si sí le ha traído resultados beneficiosos ¿Cuáles han sido?

1.
2.
3.

31. ¿Su organización tiene página web?

No	0
Sí	1

32. ¿Ha traído resultados beneficiosos para su organización en términos de una mayor incidencia en la elaboración de políticas públicas?

No	0
Sí	1

33. ¿Cuáles?

1.
2.
3.
4.

### III. NIVEL DE PARTICIPACION EN ESPACIOS DE DIALOGO

34. ¿Ha sido invitado a participar en algún(os) evento(s) de diálogo sobre la elaboración de políticas de comercio Internacional?

No	0
Sí	1

35. ¿Cuál(es)?

Nombre del evento	Tipo de evento (mesa de diálogo, foro, asamblea..)	Lugar del evento	Institución que convocó	Año del evento	Mes del evento	Tiempo de duración del evento	¿Cuánto tiempo asistieron los representantes de su organización?
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							

36. Si no ha sido invitado especialmente ¿Ha participado usted de algún(os) diálogo(os) o cualquier otro proceso relacionado a la elaboración de políticas de comercio internacional?

No	0
Sí	1

37. ¿Cuál(es)?

Nombre del evento	Tipo de evento (mesa de diálogo, foro, asambleas)	Lugar donde se desarrolló el evento	Institución que convocó	Año del evento	Mes del evento	Tiempo de duración del evento	¿Cuánto tiempo asistieron los representantes de su organización?
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							

38. En alguno de estos casos ¿Tuvieron dificultades para poder ir a participar?

No	0
Sí	1

39. Si sí ¿Cuáles dificultades tuvieron para poder ir a participar en el evento?

LEER LAS RESPUESTAS. PUEDE MARCAR MAS DE UNA OPCION.

	1º opción	2º opción	3º opción
Financiamiento de pasajes	1	1	1
Financiamiento de bolsa de viajes	2	2	2
Desconocimiento del lugar	3	3	3
Pocas especificaciones en la invitación o convocatoria	4	4	4
Falta de información	5	5	5
Otro (especificar)	6	6	6

40. Si no ha sido invitado ni ha participado ¿conoce de la existencia de algún(os) evento(s) /espacio /diálogo para la elaboración de políticas de comercio internacional?

No	0
Sí	1

41. ¿Cuál(es)?

Nombre del evento	Tipo de evento (mesa de diálogo, foro, asamblea)	Lugar donde se desarrolló el evento	Institución que convocó	Año del evento	Mes del evento	Tiempo de duración del evento
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						

42. ¿Cómo tomó conocimiento de este evento/espacio? (puede marcar más de una opción)

	1° opción	2° opción
A través de sus asesores políticos	1	1
A través de ONG's	2	2
A través de sus asesores académicos (universidad, investigador, especialista)	3	3
A través de la radio	4	4
A través de la TV	5	5
A través de prensa escrita	6	6
Por otros medios (especificar)	7	7

#### IV. CARACTERÍSTICAS DE LA PARTICIPACION

43. En el evento de diálogo en el que participó ¿hubo talleres para discutir los diferentes temas?

No	0
Sí	1

44. Durante su participación en el evento ¿Usted tuvo oportunidad de dar su opinión sobre el contenido que debían tener las políticas de comercio internacional para no perjudicar a sus asociados?

No	0
Sí	1

45. ¿Tuvo oportunidad de dar su opinión sobre lo que las políticas debían contener para ayudar a sus asociados?

No	0
Sí	1

46. ¿Tuvo oportunidad de manifestarse su desacuerdo con alguno de los lineamientos de política con los que no estaba de acuerdo por ser perjudiciales a su organización?

No	0
Sí	1

47. ¿Considera que su opinión fue tomada en cuenta de manera que su organización quedara satisfecha?

No	0
Sí	1

48. ¿Considera que los demás representantes de los pequeños productores rurales fueron escuchados? /¿Qué sus intereses fueron representados?

No	0
Sí	1

49. ¿Considera que es necesario hacer algunos ajustes en la organización de estos eventos con vistas a una mayor participación de las organizaciones de pequeños productores rurales?

No	0
Sí	1

50. Si sí, ¿Cuáles?


51. ¿Considera que la convocatoria aseguró la participación de la mayor parte de organizaciones de pequeños productores rurales?

No	0
Sí	1

52. ¿Conoce alguna organización representativa de su sector que fue excluido y que Usted considere que debería estar incluido?

No	0
Sí	1

53. ¿A qué cree que se debió la exclusión?


54. ¿Considera que la organización del evento aseguró la participación activa de los representantes de los pequeños productores rurales?

No	0
Sí	1

55. Después de su participación en eventos de diálogo y/o debate sobre políticas comerciales ¿se produjo algún cambio en la elaboración de estas políticas que reflejara la posición de su organización?

No	0
Sí	1

## V. CALIDAD DE LAS INTERVENCIONES

56. ¿Cuál es la forma más común de participación de su organización? LEER

A través de redes	1
A través de medios de comunicación	2
A través de asambleas, foros, encuentros organizados de manera independiente	3
A través de demostraciones públicas	4
Otras (especificar)	5

57. ¿Cómo puede describirse su diálogo con los tomadores de decisiones y otras figuras políticas responsables de las políticas comerciales y las políticas complementarias?

Diálogo cerrado y no colaborador (un monólogo en vez de diálogo)	1
Diálogo moderadamente cerrado (somos invitados a compartir nuestras opiniones pero solo en ciertos temas elegidos)	2
Diálogo abierto (generalmente nuestras opiniones son tomadas en cuenta)	3
Diálogo abierto y colaborador (trabajamos juntos en la formulación de nueva políticas)	4
Otros (especificar)	5

58. ¿Cuáles son los recursos de información que más comúnmente usa su organización? LEER

Información estadística	1
Testimonios	2
Información de medios de comunicación	3
Investigación(es)	4
Otros (especificar)	5

59. ¿Su organización suele usar investigaciones para sustentar sus demandas/propuestas?

No	0
Sí	1

60. ¿Cuál es la importancia del uso de investigación en su organización? LEER

Muy importante	1
Importante	2
No muy importante	3
No importante	4
No sabe	5

61. El principal cuello de botella para su participación es...

Pocos recursos	1
Debilidad de las capacidades organizacionales	2
Pocos espacios disponibles	3
Escaso interés de la organización	4
Otro (especificar)	5

## VI. FRECUENCIA DE LAS INTERVENCIONES

62. ¿Cuáles son las principales actividades de incidencia que realiza su organización? LEER

Demostraciones públicas	1
Uso de medios de comunicación	2
Publicaciones	3
Lobby	4
Otros (especificar)	5

63. ¿Cuál es la frecuencia con la que su organización participa en los espacios de discusión sobre política comercial? LEER

Un vez al año	1
Cada seis meses	2
Más de una vez en seis meses (especificar)	3

64. ¿Cómo calificaría la frecuencia de participación de su organización en los espacios de discusión de política comercial? LEER

Muy fuerte	1
Fuerte	2
Moderadamente fuerte	3
Débil	4
Muy débil	5

## VII. RIQUEZA DE LAS INTERVENCIONES

65. La participación de los pequeños productores rurales en los actuales espacios de debate o diálogo sobre comercio internacional es... LEER

Más que suficiente	1
Suficiente	2
Relativamente insuficiente	3
Insuficiente	4
No existen espacios de participación	5

66. El cuello de botella más común que enfrentan cuando su organización se compromete en debates o diálogos sobre política comercial es...

Carencia de contactos	1
Débiles capacidades de participación	2
Carencia de información	3
Poca continuidad	4
Otros (especificar)	5

67. ¿Cuál sería el mejor nivel de participación en espacios de debate de políticas comerciales dada la actual realidad de su organización?

Recibir información de los hacedores de política	1
Proveer opiniones para los que toman decisiones	2
Ejercer real influencia sobre las decisiones hechas por hacedores de políticas	3

### VIII. CAPACIDADES ORGANIZACIONALES

68. ¿Cómo calificaría la capacidad de análisis de información de su organización?

Muy fuerte	1
Fuerte	2
Moderadamente fuerte	3
Débil	4
Muy débil	5

69. Si marcó 4 ó 5 ¿Cuáles son los problemas?

---



---



---

70. ¿Cómo calificaría la capacidad de investigación de su organización?

Muy fuerte	1
Fuerte	2
Moderadamente fuerte	3
Débil	4
Muy débil	5

71. Si marcó 4 ó 5 ¿Cuáles son los problemas?

---



---



---

72. ¿Cómo calificaría la capacidad de negociación de su organización?

Muy fuerte	1
Fuerte	2
Moderadamente fuerte	3
Débil	4
Muy débil	5

73. Si marcó 4 ó 5 ¿Cuáles son los problemas?

---



---



---

74. ¿Cómo calificaría la capacidad de incidencia de su organización?

Muy fuerte	1
Fuerte	2
Moderadamente fuerte	3
Débil	4
Muy débil	5

75. Si marcó 4 ó 5 ¿Cuáles son los problemas?

---



---



---

76. ¿Cuáles son las principales fortalezas de su organización para influir en la elaboración de políticas públicas sobre comercio internacional?

Políticas (buenas relaciones con importantes figuras políticas y hacedores de política)	1
Informativas (buen acceso a información necesaria para afectar estas políticas)	2
Organizacionales (buena organización interna tal como la capacidad de responder a	3
Basadas en investigación (suficiente experiencia para interactuar con hacedores de política)	4
Basadas en el liderazgo (suficiente liderazgo en el sector como para actuar a altos niveles estratégicos)	5
Basado en las alianzas (fortaleza de la relación con otros grupos para afectar la toma de decisiones)	6
Otros (especificar)	7

77. ¿Cuáles son las principales debilidades de su organización para influir en la elaboración de políticas públicas sobre comercio internacional?

Políticas (espacios cerrados)	1
Informativas (no acceso a información necesaria para afectar estas políticas)	2
Organizacionales (mala organización interna para responder a	3
Basadas en investigación (insuficiente experiencia para interactuar con hacedores de política)	4
Basadas en el liderazgo (insuficiente liderazgo en el sector como para actuar a altos niveles estratégicos)	5
Basado en las alianzas (insuficiente fortaleza en la relación con otros grupos para afectar la toma de decisiones)	6
Otros (especificar)	7

#### IX. CASOS EXITOSOS DE INSERCIÓN COMERCIAL DE ACTORES VULNERABLES

78. Su organización ha emprendido alguna experiencia de comercio internacional?

No	0
Sí	1

79. Si contestó que sí:

Organización	País de destino	Productos	Volúmenes (en un año)	Nº de productores que participaron	Año de la experiencia	Intervención de instituciones (especificar: s.público, privado u ONG)
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						

80. ¿Cómo se organizaron para producir?

---



---



---

81. ¿Cómo se organizaron para el comercio?

---



---



---

82. ¿Cómo surgió la oportunidad comercial?

---



---



---

83. ¿La organización tuvo beneficios económicos? ¿los socios tuvieron beneficios económicos?

No	0
Sí	1

84. ¿Qué dificultades tuvo en esta experiencia?

---



---



---

85. ¿Conoce algún caso de inserción comercial exitosa de alguna otra asociación de pequeños productores agrícolas?

No	0
Sí	1

Nombre de la organización	País de destino	Productos	Nº de productores que participaron	Año de la experiencia	Intervención de instituciones (especificar: s.público, privado u ONG)
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					

## X. PROPUESTA

### DEMANDAS

86. ¿Qué demandas tiene su organización en relación a la elaboración de políticas de comercio internacional?

---



---



---



---

### ASPIRACIONES

87. ¿Qué aspiraciones tiene su organización en relación a la elaboración de políticas de comercio internacional?

---



---



---



---

## PROPUESTAS

88. ¿Tiene su organización alguna propuesta para la inclusión de organizaciones de pequeños productores agrícolas en la discusión sobre políticas de comercio internacional?

---

---

---

---

89. ¿Tiene su organización alguna propuesta para la elaboración de políticas de comercio internacional?

---

---

---

---

### NO OLVIDAR

- a. PEDIR REFERENCIAS DE OTRAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES QUE CONOCE O CON LOS QUE TENGA CONTACTO
- b. PEDIR LA LISTA DE ASOCIADOS PARA PODER ENTREVISTARLOS

## Anexo 3: ENCUESTA A EXPERTOS

### ENTREVISTAS A EXPERTOS EN ELABORACION DE POLITICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

#### 0. INFORMACION GENERAL

1.Nombre de la organización	
2.Dirección	
3.Teléfono	
4.Página web/mail	

5.Nombre del entrevistado	
6.Cargo	
7.Teléfono	
8.Mail	

Persona a cargo de la encuesta	
Fecha de la encuesta	

#### II. TIPOS DE ESPACIOS

9. ¿Considera que el Perú tiene actualmente espacios participativos para discutir sobre política comercial en los que organizaciones de pequeños productores agrícolas pueden participar?

Sí, los espacios están abiertos para todos	1
Si, pero pueden participar solo algunos	2
No, estos espacios están cerrados, son exclusivos	3
No existen espacios	4

10. Si existen estos espacios (marcó 1,2,3)

¿Quiénes los conducen?		11. ¿Cuáles espacios?
El gobierno	1	
Las ONG's	2	
El sector privado	3	
Otras organizaciones como la suya	4	
Otras organizaciones (especificar)	5	

12. Los espacios existentes pueden ser descritos como ... MARCAR SOLO UNA OPCION

Alineados con las demandas de los pequeños productores rurales	1
Informados acerca de las demandas de los pequeños productores rurales	2
Refractarios a las demandas de los pequeños productores rurales	3

13. ¿Cuáles son las fortalezas de estos espacios en términos de la inclusión de organizaciones de pequeños productores agrícolas?


14. ¿Cuáles son las debilidades de estos espacios en términos de la inclusión de organizaciones de pequeños productores agrícolas?


15. ¿Considera necesario que sean creados otros espacios participativos?

No	0
Sí	1

16. ¿Porqué?


17. ¿Cómo se podría lograr que estos espacios faciliten la participación de organizaciones de pequeños productores agrícolas?


18. A nivel general ¿considera usted que existen espacios en el poder Ejecutivo para la participación de organizaciones como de pequeños productores agrícolas en la formulación y aprobación de políticas públicas de comercio internacional?

Muchos	1
Regulares	2
Pocos	3
Ninguno	4

19. A nivel general ¿considera usted que existen espacios en el poder Legislativo para la participación de organizaciones de pequeños productores agrícolas en la formulación y aprobación de políticas públicas de comercio internacional?

Muchos	1
Regulares	2
Pocos	3
Ninguno	4

20. ¿Considera que las organizaciones de pequeños productores agrícolas tienen algún tipo de representación de sus intereses en el Congreso de la República?

No	0
Sí	1

21. ¿De qué manera están representados en el Congreso?


22. ¿Considera que las organizaciones de pequeños productores agrícolas tienen algún tipo de representación de sus intereses en el gobierno?

No	0
Sí	1

23. ¿De qué manera tienen representación en el gobierno?


24. ¿Cómo calificaría la fortaleza de la relación de organizaciones de pequeños productores agrícolas con los miembros del legislativo (tanto individuos como bancadas o comisiones) vinculados a temas de comercio internacional?

Muy fuerte	1
Fuerte	2
Moderadamente fuerte	3
Débil	4
Muy débil	5

25. ¿Cómo calificaría la fortaleza de la relación de organizaciones de pequeños productores agrícolas con el Ministerio de Comercio y Turismo en relación a políticas comerciales y complementarias?

Muy fuerte	1
Fuerte	2
Moderadamente fuerte	3
Débil	4
Muy débil	5

26. ¿Cómo calificaría la fortaleza de la relación de organizaciones de pequeños productores agrícolas con el Ministerio de Agricultura en relación a políticas comerciales y complementarias?

Muy fuerte	1
Fuerte	2
Moderadamente fuerte	3
Débil	4
Muy débil	5

27. ¿Cómo calificaría la fortaleza de la relación de organizaciones de pequeños productores agrícolas con el Ministerio de Economía en relación a políticas comerciales y complementarias?

Muy fuerte	1
Fuerte	2
Moderadamente fuerte	3
Débil	4
Muy débil	5

28. ¿Cómo calificaría la fortaleza de la relación de organizaciones de pequeños productores agrícolas con los partidos políticos en relación a políticas comerciales y complementarias?

Muy fuerte	1
Fuerte	2
Moderadamente fuerte	3
Débil	4
Muy débil	5

29. ¿Qué nivel de apertura a la participación de organizaciones comerciales rurales hubo en casos de:

ADTPEA	
APTA	
MERCOSUR	
TLC EU	
TLC UE	

30. ¿Qué organizaciones comerciales rurales fueron convocados a participar en estos espacios?


31. ¿Diría que la convocatoria para que estas organizaciones participen en estos eventos fue

Amplia	1
Restringida	2

32. Si la convocatoria fue baja ¿cuáles fueron las razones de la no convocatoria?


33. Si la convocatoria fue alta ¿cuáles fueron las razones de la inclusión de estas organizaciones comerciales rurales y no otras?


34. ¿Cuáles fueron las características de la participación de estas organizaciones comerciales rurales en términos de:

- a. Activa/pasiva
- b. Frecuente/ esporádica
- c. Conocimiento de sus intereses/ desconocimiento
- d. Solo un grupo/ todos
- d. Defensa de sus intereses/ aceptación

35. ¿Cómo calificaría la actitud de las organizaciones?

- a. Cooperante
- b. Obstruccionista

36. ¿Cómo calificaría la actitud de las instituciones que organizaron estos eventos? En términos de:

- c. Inclusivos/excluyentes
- d. Receptivos/No receptivos
- e. Trato horizontal/trato vertical

37. ¿Cómo puede describirse el diálogo de las organizaciones de pequeños productores agrícolas con los tomadores de decisiones y otras figuras políticas responsables de las políticas comerciales y las políticas complementarias?

Diálogo cerrado y no colaborador (un monólogo en vez de diálogo)	1
Diálogo moderadamente cerrado (somos invitados a compartir nuestras opiniones pero solo en ciertos temas elegidos)	2
Diálogo abierto (generalmente nuestras opiniones son tomadas en cuenta)	3
Diálogo abierto y colaborador (trabajamos juntos en la formulación de nueva políticas)	4
Otros (especificar)	5

38. El principal cuello de botella para la participación de las organizaciones de pequeños productores agrícolas en espacios de discusión sobre política comercial es...

Pocos recursos	1
Debilidad de las capacidades organizacionales	2
Pocos espacios disponibles	3
Escaso interés de la organización	4
Otro (especificar)	5

39. La participación de los pequeños productores rurales en los actuales espacios de debate o diálogo sobre comercio internacional es... LEER

Más que suficiente	1	
Suficiente	2	
Relativamente insuficiente	3	
Insuficiente	4	
No existen espacios de participación	5	
<b>CASOS EXITOSOS DE INSERCIÓN COMERCIAL DE ACTORES VUNERABLES</b>		

40. Su organización ha emprendido alguna experiencia de comercio internacional?

No	0
Sí	1

41. Si contestó que sí:

Organización	País de destino	Productos	Volúmenes (en un año)	Nº de productores que participaron	Año de la experiencia	Intervención de instituciones (especificar: s.público, privado u ONG)
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						

42. ¿Cómo se organizaron para producir?


43. ¿Cómo se organizaron para el comercio?


44. ¿Cómo surgió la oportunidad comercial?


45. ¿La organización tuvo beneficios económicos? ¿los socios tuvieron beneficios económicos?

No	0
Sí	1

46. ¿Qué dificultades tuvo en esta experiencia?


47. ¿Conoce algún caso de inserción comercial exitosa de alguna otra asociación de pequeños productores agrícolas?

No	0
Sí	1

Nombre de la organización	País de destino	Productos	Nº de productores que participaron	Año de la experiencia	Intervención de instituciones (especificar: s.público, privado u ONG)
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					

### PROPUESTA

#### DEMANDAS

48. ¿Cuá,les son las principales demandas de las organizaciones de pequeños productores agrícolas en relación a la elaboración de políticas de comercio internacional?

---



---



---



---

#### ASPIRACIONES

49. ¿Cuáles son las principales aspiraciones de las organizaciones de pequeños productores agrícolas en relación a la elaboración de políticas de comercio internacional?

---



---



---



---

## PROPUESTAS

50. ¿Tiene su organización alguna propuesta para la inclusión de organizaciones de pequeños productores agrícolas en la discusión sobre políticas de comercio internacional?


51. ¿Tiene su organización alguna propuesta para una elaboración inclusiva de políticas de comercio internacional?


## NO OLVIDAR

- a. PEDIR REFERENCIAS DE OTRAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES QUE CONOCE O CON LOS QUE TENGA CONTACTO
- b. PEDIR LA LISTA DE ASOCIADOS PARA PODER ENTREVISTARLOS

## Anexo 4: GUÍA DE ENTREVISTA A FUNCIONARIOS PUBLICOS

### ENTREVISTA A FUNCIONARIOS PUBLICOS

1. ¿El (NOMBRE DEL MINISTERIO) convoca a representantes de los pequeños productores rurales para **discutir** algún aspecto de las políticas que se van a implementar en su sector y que están directamente relacionados con ellos?

#### Si sí los convocan

2. ¿Cuáles han sido las últimas convocatorias?
3. ¿El balance de estas regiones fue positivo o negativo?
4. ¿Estas convocatorias fueron de carácter informativo o consultivo?
5. Si fueron solo informativas ¿Cuáles son las razones que limitan un proceso participativo/consultivo actualmente?

#### Si no los convocan

6. ¿Cuáles son las principales razones por las que no se convoca a representantes de pequeños productores agrícolas para discutir algunos aspectos de las políticas de su sector que podían afectarlos directamente?

#### Sobre comercio internacional:

7. ¿Considera que sería de utilidad hacer reuniones consultivas con representantes de los pequeños productores o considera que es suficiente con las reuniones informativas?
8. En caso de considerarlas necesarias ¿qué ha limitado la realización de reuniones consultivas hasta el momento?
9. ¿Identifica algunas limitaciones por parte del sector de pequeños productores agrícolas que dificulten la realización de reuniones consultivas?
10. ¿Identifica algunas fortalezas del sector de pequeños productores agrícolas que faciliten/fomenten la realización de reuniones consultivas?

## **Anexo 5:**

### **LISTADO DE ASOCIACIONES DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS ENCUESTADOS**

1. Confederación Campesina del Perú (CCP)
2. Confederación Nacional Agraria (CNA)
3. Convención Nacional del Agro Peruano (CONVEAGRO) Presidente
4. CONVEAGRO VicePresidente
5. CONVEAGRO Asesor
6. Asociación de Melocotoneros de Palpa
7. Sociedad Peruana de Criadores de Alpacas y Llamas (SPAR)
8. Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras del Valle de Sandía (CECOVASA)
9. Junta Nacional de Usuarios de los Distritos de Riego del Perú (JNUDRP)
10. Central Interregional de Artesanos del Perú (CIAP)
11. Asociación de Artesanos del Valle de Lurín, Ichimay Wari
12. Fondo de Fomento de la Ganadería Lechera del Perú (FONGAL)
13. Coordinadora Nacional de Productores de Papa (CORPAPA)
14. Asociación Nacional de Productores Ecológicos del Perú (ANPE)
15. Asociación de Agricultores del Valle de Chancay - Huaral Aucayama
16. Asociación de Agroexportadores de Cañete (ASAEXC)
17. Frente Nacional Ganadero (FNG)
18. Federación de Instituciones Campesinas de Agricultores y Productores de la Provincia de Huaral
19. CCP Puno y miembro de la Comunidad Campesina Santísima Trinidad
20. Asociación Peruana de Productores de Cacao (APPCACAO)
21. Asociación de Productores de Carne Bovina (FONDGICARV)
22. Frente de Defensa Regional Agrario de Apurímac (FEDRA)
23. Asociación Interétnica de Desarrollo de la Selva Peruana (AIDSESP)
24. Asociación de Residentes de la Comunidad de Tambococha (Base de la Federación de Sociedades Agrícolas y Ganaderas de Ayacucho)

25. Asociación Regional de Productores Orgánicos de Ayacucho (ARPOA) (Base ANPE)
26. Federación de Sociedades Agrícolas y Ganaderas Industriales de la Región Ayacucho.
27. Asociación de Productores de Papa de Ayacucho (APROPAPA)
28. Asociación de Productores Ecológicos "Monticielo"
29. Productores y criadores de Cuy El Porvenir
30. Asociación de Productores de Tuna y Cochinillas de la Comunidad Campesina de Quinoa Grapa (parte baja de Huanta)
31. Asociación de Productores de Palta de la Sierra Central (APROPAL)
32. Asociación de Fruticultores del Valle de Huanta
33. Federación Departamental de Campesinos e Indígenas de Junín. (Base de Conveagro-Junín)
34. Organización de Desarrollo Fronterizo del Cenepa (ODECOFROC)
35. Asociación Peruana de Productores de Trigo, Cebada y Sucedáneos (APETRICES)
36. Junta Nacional de Café (JNC)
37. Asociación Nacional de Productores de Maíz y Sorgo
38. Asociación Nacional de Productores de Algodón del Perú (ANPAL Perú)
39. Asociación de Productores Lácteos de la Provincia de Junín
40. Comité de Gestión de la Comunidad Campesina Empedrada
41. Federación Departamental de Campesinos del Cuzco
42. Junta de Regantes Inca Waya
43. Asociación de Productores Agrarios Ecológicos de Huanaru

## Anexo 6: LISTADO DE EXPERTOS ENCUESTADOS

1. ADRA-Perú Proyecto Agropecuario
2. Asociación de Promoción Agraria-ASPA
3. Asociación Holstein del Perú
4. Cámara Nacional Forestal
5. CARE
6. Cáritas del Perú
7. CEDAP
8. CEPES
9. Coordinadora de organizaciones campesinas e instituciones agrarias del Perú, Coordinadora Rural
10. DESCO
11. FOVIDA
12. GRESP
13. Grupo de Apoyo al Sector Rural
14. Hombre y Tierra
15. ICOWA
16. Instituto de Desarrollo y Medio Ambiente (IDMA)
17. ITDG-Soluciones Prácticas
18. Proyecto del Valle del Mantaro (Comité de Gestión Agroforestal y de Comercialización)
19. Red de Agricultores Ecológicos (RAE, vinculado a la ONG IDEAS)
20. Red de Desarrollo Productivo del Centro de Competitividad de Ayacucho (CCA)
21. SEPAR-Huancavelica
22. TADEPA (Ayacucho)
23. Vecinos del Perú (Ayacucho, Huancavelica)

## Anexo 7: LISTADO DE FUNCIONARIOS PÚBLICOS ENTREVISTADOS

1. MINCETUR Nathan Nadramija, Vocero Peruano ante el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.  
Angela Guerra, Alterna del Vocero Peruano ante el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. MINCETUR  
  
Entrevista Conjunta, 07/12/07
2. MINCETUR Angela Guerra, Alterna del Vocero Peruano en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.  
  
08/12/07
3. MINCETUR Daniel García Milla, Director de Cultura Exportadora.  
  
07/12/07
4. MEF Andrés Medina, Director de Asuntos de Economía Internacional y Competencia.  
  
Javier Roca Fabián, Consultor de la Dirección General de Asuntos de Economía internacional, Competencia e Inversión Privada.  
  
Entrevista conjunta, 07/12/07
5. MINAG César Romero,  
  
Entrevista telefónica, 06/12/07

## **Anexo 8:** **LISTADO DE CONVEAGROS REGIONALES**

1. Cusco
2. Loreto
3. Áncash
4. Ayacucho
5. Lambayeque
6. La libertad
7. Piura
8. Tumbes
9. Junín
10. Arequipa
11. Huánuco
12. Puno
13. Ucayali
14. Huancavelica
15. Apurímac
16. Cajamarca

## **Anexo 9:** **LISTADO DE GREMIOS VINCULADOS A CONVEAGRO**

1. Junta Nacional del Café (JNAC)
2. Asociación Nacional de Productores de Aceituna (ANPEAP)
3. Confederación Nacional Agraria (CNA)
4. Confederación Campesina del Perú (CCP)
5. Comité Nacional de Productores de Arroz
6. Asociación de Ganaderos Lecheros del Perú (AGALEP)
7. Asociación Peruana de Productores de Azúcar y Biocombustible (APPAB)
8. Asociación Nacional de Productores de Algodón del Perú (ANPAL PERU)
9. Sociedad Nacional de Criadores de Vicuña
10. Sociedad Nacional de Criadores de Alpacas y Llamas (SPAR)
11. Coordinadora Nacional de Productores de Papa
12. Confederación Nacional de Palmicultores y empresas de palma aceitera
13. Asociación Nacional de Productores de Caña de Azúcar
14. Asociación Departamental de productores de Algodón – Piura
15. Asociación Nacional de Productores de Carne Bovina (FONDGICARV PERU)
16. Asociación Nacional de Productores de Fruta
17. Asociación de Empresas Comunales y Multicomunales (ANECOMSA)
18. Asociación Nacional de Productores de Maíz y Sorgo
19. Asociación de Productores de Trigo, Cebada y Sucedáneos (APETRICES)
20. Asociación de Agricultores del Valle de Chancay Hural-Aucallama
21. Asociación Peruana de Productores de Cacao (APPCACAO)
22. Frente Nacional Ganadero