



CIES
consorcio de investigación
económica y social

AGROEXPORTACIÓN, EMPLEO Y GÉNERO EN EL PERÚ

Un estudio de casos

Janina V. Leon Castillo



PROGRAMA COMERCIO Y POBREZA EN LATINOAMÉRICA

**ELABORACIÓN DE ESTUDIO MARCO SOBRE LOS IMPACTOS
DE LA POLÍTICA COMERCIAL EN LA SIERRA RURAL**

Agroexportación, empleo y género en el Perú

Un estudio de casos

Janina V. León Castillo

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

LEÓN, JANINA

AGROEXPORTACIÓN, EMPLEO Y GÉNERO EN EL PERÚ

Un estudio de caso

111 p.

EMPLEO, GÉNERO, AGROEXPORTACIÓN, POBREZA, COMERCIO INTERNACIONAL

Contenido

1. INTRODUCCIÓN

2. AGROEXPORTACIÓN, EMPLEO Y GÉNERO: REVISIÓN DE LITERATURA

- 2.1 Agroexportación, cadenas de valor y mercados
- 2.2 Empleo, género e ingresos
- 2.3 Comercio, género y pobreza

3. LA AGROEXPORTACIÓN EN EL PERÚ Y AMÉRICA LATINA

- 3.1 Entorno macroeconómico
 - 3.1.1 Actividad económica y empleo
 - 3.1.2 Las exportaciones peruanas y sus componentes
 - 3.1.3 Política sectorial y competencia
- 3.2 Agroexportación en el Perú
 - 3.2.1 Exportaciones agrícolas y agroexportación
 - 3.2.2 Principales productos de agroexportación
 - 3.2.3 Mercados externos y acuerdos comerciales
 - 3.2.4 Importancia de las cadenas productivas
- 3.3 La Libertad e Ica: dos valles agroexportadores exitosos
- 3.4 Cuatro productos peruanos emblemáticos
- 3.5 Dos casos notables en América Latina
 - 3.5.1 Las flores de Colombia
 - 3.5.2 Las uvas de mesa de Chile

4. EMPLEO Y GÉNERO EN LA AGROEXPORTACIÓN PERUANA

- 4.1 Empleo e ingresos
 - 4.1.1 Empleo directo
 - 4.1.2 Características de la mano de obra
 - 4.1.3 Ingresos y condiciones laborales
- 4.2 Las dimensiones de género y de pobreza

5. ESTUDIOS DE CASO: PRINCIPALES RESULTADOS

- 5.1 Aspectos metodológicos
- 5.2 Espárragos – La Libertad
 - 5.1.1 Actividad productiva y exportaciones
 - 5.1.2 Mano de obra local y género
 - 5.1.3 Ingresos y condiciones laborales
 - 5.1.4 Percepciones de la sociedad civil
- 5.3 Uvas – Ica
 - 5.2.1 Actividad productiva y exportaciones
 - 5.2.2 Mano de obra local y género
 - 5.2.3 Ingresos y condiciones laborales
 - 5.2.4 Percepciones de la sociedad civil

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

REFERENCIAS

ANEXOS

1. Introducción

La actividad agroexportadora del Perú ha demostrado un dinamismo sin precedentes durante la última década. Productos agrícolas no tradicionales como el espárrago, las uvas, la palta, el mango, la páprika y muchos otros se han puesto a la vanguardia del crecimiento. Cada vez son más las empresas y áreas cultivadas o comprometidas en la producción de estos productos, que han capturado la atención de expertos y de autoridades de política, dadas sus características, especiales en términos productivos, comerciales y de empleo. Es evidente que la demanda internacional -creciente y sostenida- por estos productos ha sido el estímulo fundamental para la expansión de la actividad agroexportadora. Aunque los precios correspondientes han subido poco, e incluso caído recientemente, las cantidades demandadas procedentes de los mercados internacionales se han expandido de manera continua. Europa y Estados Unidos han sido los clientes mayoritarios, en tanto que la competencia internacional entre productores se va acrecentado y nuevos jugadores parecen entrar. Diversos factores han jugado a favor de los productos peruanos en el mercado mundial, que han llegado a posicionarse en el primer lugar en casos como el de los espárragos en 2008. En una mirada internacional, este dinamismo agroexportador no tradicional también ha sido observado en otros países de América Latina, principalmente en América Central: su **boom** agroexportador de frutas y de alimentos agrícolas en general muestra similitudes con nuestra experiencia. Como indica la literatura, estamos frente a un modelo de desarrollo agrícola internacional nuevo, aunque con rasgos convencionales, que se constituye en una forma moderna de vínculo vía comercio internacional.

¿Cómo aprovechar este dinamismo para trasladarlo a la población en general, a los agentes económicos, a las mujeres, a la población pobre del país? Para que estos efectos sean sostenibles, evidentemente el mecanismo tiene que ser el empleo, sea este directo o indirecto, pero sostenido y en condiciones laborales aceptables. Al respecto, la agroindustria es promisoría, por la naturaleza intensiva en mano de obra

prácticamente en todas las etapas de su cadena productiva, tal lo como refiere la literatura y las experiencias observadas, directa e indirectamente. En el caso peruano, la costa ha sido la zona favorable por excelencia para el desarrollo de este *boom* agroexportador, siendo los ricos valles de La Libertad e Ica los más importantes. La gran expansión del empleo local ha sido referida tanto por productores y asociaciones locales, como de manera indirecta por los resultados agregados de las Encuestas a Hogares de las regiones involucradas. Hacia el año 2007 se llegó a afirmar que Ica y La Libertad estaban prácticamente en situación de pleno empleo, justamente gracias al *boom* agroexportador.

Sin embargo, más allá de referencias casuales acerca de la intensidad en el uso de la mano de obra, es poco lo que se ha documentado de manera sistemática sobre el empleo según tipo de ocupación en estas empresas de agroexportación. En buena medida, la falta de información estadística con cobertura, detalle y continuidad a nivel de empresa y por tipo de ocupación no permite un análisis estadístico representativo. Y, sin embargo es urgente conocer el potencial real de la demanda laboral de las agroexportadoras. El empleo e ingresos de la mano de obra, sus condiciones de temporalidad, los fenómenos económicos y sociales que van surgiendo alrededor de las zonas agroexportadoras, las condiciones laborales, las condiciones de vida de la población local, el impacto en las actividades económicas relacionadas y otros eventos económicos hacen evidente la necesidad de documentar y de entender esta parte de la realidad, de manera representativa, cabal. El diseño de políticas también así lo requiere. La falta de información representa un desafío metodológico.

En el presente estudio se enfrenta esta limitación con una estrategia que combina información pública e información primaria de casos estudiados. Aquí se trabaja paralelamente con fuentes de información secundaria publicadas por diversas instituciones (Banco Central, INEI, Ministerio de Trabajo-Mintra, Ministerio de Agricultura-Minag), y con dos estudios de casos que profundizan en el análisis de las variables de empleo e ingresos en la agroindustria. Es remarcable la dificultad para obtener información directa de los funcionarios o representantes de las empresas agroexportadoras, sea en sus oficinas o en el campo, lo que afectó la información finalmente recogida. El presente estudio se planteó un horizonte temporal de corte transversal a enero del presente año 2009, pese a que las observaciones pueden estar ya afectadas por la crisis internacional. Dos casos emblemáticos de la agroexportación peruana son estudiados aquí: los espárragos en la región La Libertad, y las uvas en la región Ica.

Dado el sesgo de la agroexportación por contratar mano de obra femenina, principalmente en las etapas iniciales de la cadena productiva, es indispensable entender los alcances y límites de tal demanda laboral específica, directa e indirecta. El presente estudio busca, en última instancia, identificar variables y determinantes que permitan potenciar los efectos favorables del dinamismo de la agroexportación en

el empleo, ingresos y bienestar de los trabajadores, en especial de las trabajadoras y sus familias. La persistente superposición entre género y pobreza está a la base de esta preocupación por el tema de género; el presente estudio explora variables que puedan trasladar el dinamismo de la agroexportación a los ingresos laborales femeninos, como posible forma de reducir la pobreza de sus familias, así como ver si efectivamente estos han funcionado.

El trabajo se organiza de la siguiente manera: el capítulo dos presenta una revisión de la literatura desde tres aspectos: agroexportación y cadenas de valor, género y empleo, y comercio, pobreza y género. El capítulo tres describe con detalle la agroexportación en el Perú, en el entorno internacional y macro, describiendo su importancia en el comercio internacional peruano; las experiencias de los valles y productos emblemáticos de la agroexportación peruana son referidas, y se concluye con dos experiencias internacionales notables. El capítulo cuatro detalla características generales del empleo según género en la agroindustria, destacando sus variables de ocupación, ingresos y condiciones laborales. Los principales resultados recogidos por la presente investigación son reportados en el capítulo cinco, en el que se enfatizan las variables de empleo y de género en los casos estudiados, previa referencia metodológica. Finalmente, el último capítulo concluye y propone algunas alternativas de política que potencien las buenas prácticas de empleo, ingresos y condiciones laborales en la agroindustria. Detalles metodológicos son incluidos en anexos.

2. Agroexportación, empleo y género: una revisión de literatura

El propósito de la presente sección es revisar la literatura actual acerca del comercio internacional, la agroexportación y sus efectos más importantes en el empleo y la pobreza, según género. En los países en desarrollo la actividad exportadora ha crecido significativamente en años recientes, en especial en sus productos agrícolas no tradicionales. En un contexto de apertura comercial generalizada y de creciente dinamismo de la actividad económica de países en desarrollo cabe preguntarse cuánto de ese crecimiento económico y exportador ha elevado el bienestar de toda la población. En términos económicos, se esperaría que este dinamismo económico y comercial se trasladara al resto de la economía a través de mayor empleo directo e indirecto, mayores ingresos y, en última instancia, de menor pobreza. Al parecer tales efectos no están necesariamente garantizados. Además, dadas las características del nuevo modelo de acumulación vía el comercio agroindustrial, como se discute en este capítulo, es destacable el surgimiento de efectos diferenciados en empleo, ingresos y condiciones laborales en general, según género.

2.1 AGROEXPORTACIÓN, CADENAS DE VALOR Y MERCADOS

2.1.1 Exportación y agroexportación: aspectos conceptuales

En términos generales, bajo condiciones competitivas se espera que el comercio internacional eleve el bienestar agregado de los países involucrados, aunque a nivel de los agentes locales unos pueden ganar y otros más bien perder. De acuerdo a la teoría del comercio internacional, se beneficia del comercio el factor que se utiliza intensivamente en las exportaciones, y pierde relativamente el factor menos utilizado (Feenstra 2004). La política fiscal puede redistribuir estos resultados del comercio, aunque con posibles efectos en eficiencia en el uso de los recursos.

En el caso específico de la agricultura, también sus ganancias se pueden potenciar con las exportaciones, bajo ciertas condiciones de estabilidad y de (elasticidad) demanda de sus productos, dentro y fuera del país. Sin embargo, la alta inestabilidad de la agricultura comercial no se resuelve solo con el comercio (Tweeten 1992). Bajo condiciones competitivas, se esperaría una tendencia a la igualdad de precios de factores a nivel internacional gracias al comercio. Sin embargo, restricciones a la movilidad de factores entre países pueden frenar la tendencia hacia tal igualdad. Tweeten propone políticas de capital humano en países con relativa escasez de mano de obra, antes que barreras al comercio, para obtener ganancias del comercio exterior ante contextos con barreras externas. Ello frente a las propuestas del segundo mejor, que justifican sus barreras (e.g., subsidios a productos agrícolas de exportación) bajo el argumento de que ya existen persistentes distorsiones al comercio en el exterior. Además, la baja elasticidad de demanda de los productos agrícolas puede limitar las ganancias adicionales esperadas de subsidios y de prohibiciones al comercio, así como de pérdidas sociales y de reducción de bienestar social entre los agentes.

Si se considera la competitividad como habilidad para competir en los mercados tal como existen actualmente, las ganancias del comercio han sido significativamente superiores para los agricultores de países desarrollados y menores para los de países en desarrollo. Tweeten señala como principal causa de este resultado a las políticas comerciales de impuestos y de subsidios de todos los países, que han frenado la subida de los precios agrícolas. Si estos precios subieran, y dada la baja elasticidad de la demanda por estos productos, los ingresos agrícolas de todos los países serían mayores. De ahí que una política que busque elevar los ingresos de sus productores, así como el empleo, deberá estimular la mayor participación en el mercado mundial. Ello es válido en especial para países cuyos productos agrícolas exportables son de baja elasticidad, dadas políticas macroeconómicas favorables a la competencia. Sin embargo, el proteccionismo se ha mantenido en los países bajo argumentos de seguridad nacional y de autosuficiencia, de protección del empleo de sus connacionales y de su salud, así como de las industrias nacientes, entre otros. Uno de los principales resultados ha sido la estructura poco competitiva del comercio, con algunas superpotencias (EE.UU., UE y Japón) frente a los demás países competidores.

Esta estructura del mercado internacional poco competitiva de productos agroindustriales también se puede entender como resultado de un modelo nuevo de acumulación y comercio. Esta hipótesis se refiere a que en países como los de América Latina, en donde el modelo de desarrollo agroexportador -que existió a inicios del siglo en países exportadores de productos agrícolas generados en latifundios- hoy se presenta redefinido en los complejos agroindustriales, con predominancia de capital foráneo. Así, Thrupp (2007) define el modelo de las exportaciones agrícolas no tradicionales como orientado a generar divisas para pago de deuda externa, reducir la dependencia de exportaciones tradicionales, incrementar las ganancias de la agroindustria y

generar empleo. Aunque se reconocen las fortalezas del modelo agroexportador para la innovación, la generación de ingresos campesinos y para el empleo de diversos tipos de mano de obra, se destaca su limitada capacidad de absorción de pequeños agricultores y de trabajadores pobres.

2.1.2 Comercio y pobreza

Los beneficios implicados del modelo convencional del comercio exterior han sido puestos en duda a partir de resultados observados en la pobreza de los países en desarrollo. Bhagwati y Srinivasan (2002) sostienen que el efecto del comercio sobre la pobreza se debe a los efectos sobre los salarios reales de trabajadores no calificados, con mínimo capital humano o financiero. Pese a los efectos positivos esperados sobre bienestar y crecimiento del producto (i.e., Teorema de Stolper-Samuelson), se observa que la inflación afecta a los países pobres, mientras que su política macro es endógena. En términos conceptuales, dos mecanismos son fundamentales para que el comercio reduzca la pobreza: acumulación e innovación, ambos favorecen la productividad y el empleo de los factores.

Una hipótesis para explicar que el comercio vaya acompañado de mayor pobreza en países en desarrollo es el proteccionismo que predomina, que estaría restringiendo la eficiencia marginal del capital, limitando las ventas al mercado local. Bhagwati y Srinivasan aluden a la evidencia empírica para afirmar que no hay economía cerrada con alto crecimiento sostenido. En el mismo sentido, Dollar y Kray (2002) aseguran que países globalizados como China e India han reflejado mayores tasas de crecimiento que países no globalizados, y reducido significativamente, además, su pobreza. Si bien sus resultados no muestran una relación clara entre cambios en el volumen de comercio y cambios en la desigualdad de ingresos, estos autores sostienen que las mayores tasas de crecimiento asociadas a la apertura comercial se tienen que haber trasladado –en promedio– a incrementos en los ingresos de los pobres. Ello porque se observa que la pobreza absoluta se ha reducido significativamente en los países globalizados pobres con una creciente apertura comercial e inversión extranjera.

En línea con el argumento anterior, Krishna et. al. (2002) plantean que el comercio tiene efectos tanto en precios como en producto, y ambos podrían favorecer a un mayor bienestar en un contexto sin distorsiones. En economías distorsionadas, si bien el efecto precio puede elevar el bienestar, el efecto por cantidades lo reduce, de modo que el efecto neto del comercio puede ser incluso negativo. A nivel micro, distorsiones endógenas en el mercado de trabajo impiden a las empresas identificar claramente las habilidades de los trabajadores. Así, sostienen Krishna et. al. (2002), se paga un salario según la habilidad media y no según la productividad marginal de la mano de obra. Por tanto, los más hábiles perciben bajos salarios, en tanto que

los menos productivos van del campo a las ciudades. Los sectores no distorsionados de estas economías atraen a la mejor mano de obra, con mejores pagos. Ante la apertura comercial, estas economías no obtienen beneficios vía precios, el comercio les genera pérdidas y paradójicamente remover las distorsiones puede traerles todavía menor bienestar (aludiendo al planteamiento de segundo mejor *a la* Lipsey y Lancaster). Los bienes de sectores distorsionados serán importados, principalmente aquellos con alta sustitución en el consumo, lo que reduce su precio local y genera efectos adversos en el nivel y distribución de ingresos, aunque eleva también el bienestar de los consumidores. Los autores destacan, por ello, las cada vez más agresivas reformas comerciales de algunos países, inspirados en la experiencia del Este asiático. Sin embargo, las distorsiones del mercado laboral se mantienen, y ante la apertura comercial los trabajadores experimentan disminución de su bienestar.

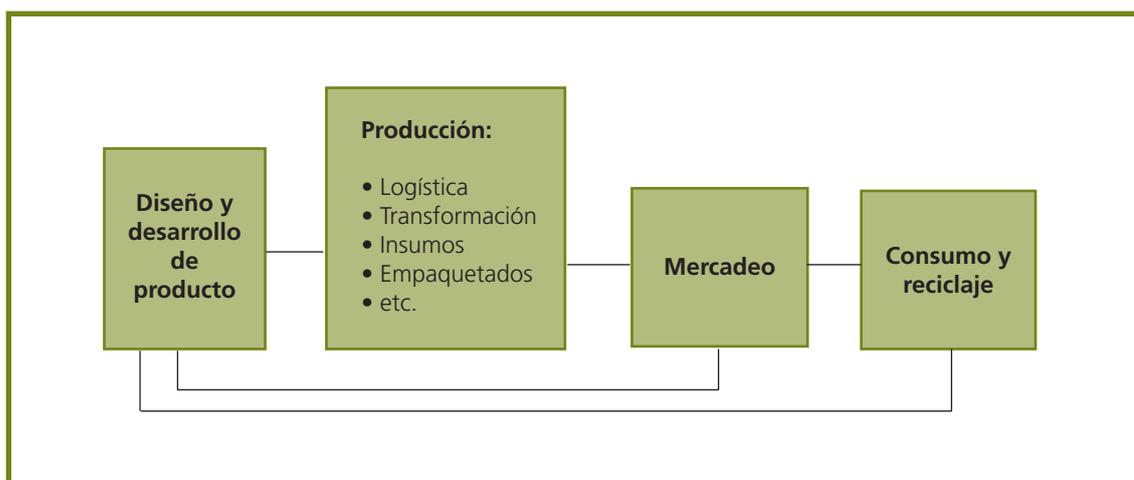
Como indican Bardhan y Udry (1999), esta relación tensa y ambigua entre comercio y pobreza para países en desarrollo ha sido objeto de discusión en las diversas teorías de crecimiento, enfatizando determinantes como términos de intercambio, estructura de la demanda, condiciones de mercado, posibilidades de sustitución entre distintos tipos de factores productivos, entre otros (Mookheejee y Ray 2003). Específicamente, si su sector industrial es altamente imperfecto y los costos fijos son significativos, sus insumos son básicamente importados. Ello crea algunas distorsiones adicionales que pueden inducir a externalidades pecuniarias en algunas firmas. En estos casos la liberalización comercial debe empezar en los mercados de insumos industriales. Bardhan y Udry identifican distorsiones adicionales en los mercados de trabajo, por el lado de la demanda laboral que busca asegurarse mano de obra estable con bajos salarios y alta dedicación. También las diferencias salariales observadas según género pueden acrecentar los resultados negativos del comercio; estas distorsiones provienen del contexto institucional, influido por una sociedad patriarcal que facilita a hombres y a mujeres adoptar actitudes diferenciadoras que hacen que tales discrepancias salariales persistan. Además, estos resultados parecen compatibles con el carácter concentrador y excluyente del modelo de exportaciones agrícolas no tradicionales, según Thrupp.

2.1.3 Cadenas de valor y mercados

Desde una perspectiva microeconómica y para analizar el caso de productos de agroexportación, ¿cómo analizar empíricamente las actividades económicas asociadas al producto específico? Una opción metodológica es el estudio de su cadena de valor. Para Kaplinsky y Morris (2000), la cadena de valor es una descripción del conjunto completo de actividades requeridas para producir un bien o servicio, en sus diferentes etapas de transformación de insumos y productos intermedios, presentación y todo tipo de traslado, hasta poner el producto último en manos del consumidor final. Cada eslabón de la cadena agrega valor a los insumos y productos intermedios generados.

Una representación gráfica simplificada y útil de la cadena de valor, presentada por Kaplinsky y Morris, muestra los vínculos que surgen en las diferentes actividades productivas, y permite delimitar la competitividad y el control efectivo de la cadena de valor por parte de las empresas involucradas. De ahí la importancia del instrumento para las empresas individuales que buscan mayor competitividad en el mercado, al permitirles diseñar estrategias en actividades y etapas específicas. La cadena de valor incluye relaciones de ida y vuelta que se establecen entre los agentes involucrados, sean estos los que operan directamente en partes de la cadena, los que apoyan o los que influyen en sus decisiones. Las relaciones de poder entre estos diversos agentes están presentes en la cadena de valor y se reflejan en el sistema de organización, de coordinación y de control entre las varias empresas involucradas.

GRÁFICO 2.1
Cadena de valor simple



Tomado de Kuramoto (2008).

Por lo anterior, identificar la cadena de valor es importante para el análisis del comercio internacional. Diversas etapas del proceso, que dependen de mercados y actores foráneos, afectan el accionar y control de las empresas nacionales. Para una aplicación del concepto al comercio exterior de un producto, Kuramoto (2008) sostiene que la cadena permite mejorar las interacciones en cada eslabón, reducir costos de transacción y desarrollar actividades rentables en favor de una mayor diversificación de las economías locales. Por el lado de la demanda final, la cadena de valor brinda información más completa, lo que induce a un consumo más sensible (e.g., comercio justo, productos orgánicos).

El diseño e implementación de políticas públicas también se puede beneficiar de una aplicación de la cadena de valor, dados objetivos específicos de tales políticas. Para

Kaplinsky y Morris, con los posibles cambios en ingresos (positivos para unos y negativos para otros) que genera la globalización, es posible identificar políticas específicas que eleven los ingresos de productores locales. A largo plazo, *ceteris paribus* ciertas condiciones, el crecimiento sostenido en países pobres también requiere de políticas públicas que pueden ser diseñadas según las cadenas de valor de sus productos transables. Incluso, en interpretación de Kuramoto (2008), la desagregación de cada eslabón en actividades específicas facilitará delimitar cuellos de botella, identificar actores específicos involucrados y diseñar políticas sociales con mayores efectos multiplicadores. Se indican incluso referencias a políticas exitosas para combatir la pobreza que fueron diseñadas en base al enfoque de cadenas de valor, en contextos rurales de países en desarrollo.

Dos aplicaciones interesantes del enfoque de cadenas de valor, sobre posibilidades de integrar pequeños productores rurales a mercados externos son presentados a continuación. En el primero, aplicado a pequeños productores de truchas de zonas rurales, Kuramoto recomienda programas que organicen la producción y comercialización en base a su cadena de valor, a fin de dinamizar la actividad económica local. Para incorporar mercados externos en la cadena, el desafío para los productores pequeños es superar los controles de calidad y las normas sanitarias, y en ello las instituciones pueden ser decisivas. Políticas complementarias de asistencia técnica y de acceso a financiamiento ayudarán a desarrollar cadenas que articulen mercados locales y regionales. Sin embargo, sostiene Kuramoto, el desarrollo de estas cadenas y su articulación a mercados externos no garantiza el alivio de la pobreza local. Esta última, determinada por las características tecnológicas y del mercado local, requerirá políticas de alivio a la pobreza diseñadas en función de indicadores básicos, antes que de articulación a mercados externos. El otro estudio aplicado a productores agrícolas pobres enfatiza la importancia de la profundización financiera en las áreas rurales, a la par de una actitud más empresarial y dirigida hacia una mayor productividad de estos productores (Quirós 2007). Para ello, Quirós recomienda implementar cadenas agrícolas de valor que incluyan todas las actividades secuenciales y paralelas agrícolas vinculadas con la producción industrial y la comercialización a gran escala (incluidos supermercados). Es de esperar, con el autor, que el desarrollo de nuevos instrumentos financieros a lo largo de la cadena agrícola potenciará las ganancias de productores y comerciantes locales, regionales y externos. Por ello Quirós postula políticas de fortalecimiento de los mercados financieros rurales, incluidas su regulación y supervisión prudencial.

2.2 EMPLEO, GÉNERO E INGRESOS

Según el estereotipo convencional, las mujeres jóvenes dejan sus empleos y sus estudios para atender las responsabilidades domésticas y la crianza de los hijos. Sin embargo, se espera que entornos de crisis estimulen la creciente presencia femenina en los mercados de trabajo; ello en paralelo a su atención a labores domésticas, con apoyo de sus redes

sociales. Ya en el mercado de trabajo, las mujeres reciben remuneraciones menores, lo que lleva a percibir su rol como complementario en el ingreso familiar. Buena parte de esta diferencia de salarios es atribuida a una discriminación preexistente.

Como sostienen Bardhan y Udry, en los mercados de trabajo de países en desarrollo: (i) los salarios tienden a incrementarse con mayor educación, y (ii) las mujeres trabajadoras enfrentan restricciones adicionales a las de los varones, pues además de asumir la responsabilidad del trabajo doméstico y de la crianza, enfrentan barreras legales y culturales para entrar al mercado de trabajo. De ahí que muchas mujeres provenientes de familias pobres dejen la escuela antes de concluir sus estudios, lo que las condiciona a insertarse en puestos de baja calificación, bajas remuneraciones y mínimo acceso al crédito. Este ciclo de baja productividad y bajos salarios persistirá a menos que se implementen políticas de género para expandir las oportunidades económicas de las mujeres de familias pobres. Como muestra la experiencia, estas medidas se han reflejado usualmente en mayores incrementos en salud y educación de los hijos. Entre las mujeres más educadas, ellas pueden elegir no solo entre mercado de trabajo y hogar, sino los hijos a tener y educar, con mejores retornos presentes y futuros. Pero este grupo es minoritario en los países en desarrollo y enfrenta sus propios desafíos, muchas veces también inmerso en estereotipos tradicionales. Incluso las mujeres ejecutivas pueden ser afectadas por estas actitudes en las evaluaciones de su capacidad de liderazgo, los roles que se les asignan y sus remuneraciones en el mercado.

En relación al mercado de trabajo en general, los enfoques de género postulan que existen efectos diferenciados de la apertura comercial sobre el empleo en general, y sobre el empleo femenino en particular (Villota 2006). Existe gran diferencia entre las mujeres de los países en desarrollo y las de países desarrollados, en cuanto al acceso al empleo en igualdad de condiciones, protección a la maternidad, entre otros, e incluso exigencias de libertades, reducción de la pobreza y oportunidades para el desarrollo económico, etc. Ello está asociado en parte a la mayoritaria presencia femenina entre los pobres. Además, el bajo desarrollo de las instituciones mantiene efectos desfavorables para la mayor parte de mujeres trabajadoras en países en desarrollo. En las áreas rurales, Thrupp sostiene que históricamente las mujeres han participado activamente en la agricultura de subsistencia, y al parecer esto está cambiando. La creciente comercialización de la producción agrícola está siendo acompañada por una creciente feminización de la mano de obra asalariada, en especial en la agroindustria, aunque con bajos salarios y difíciles condiciones laborales, avalada por el marco legal vigente.

2.3 COMERCIO, GÉNERO Y POBREZA

La teoría convencional destaca los efectos positivos y negativos que el comercio exterior puede tener en el empleo e ingresos de la mano de obra. En los países en

desarrollo, los efectos netos dependerán en buena medida de las características de su proceso de desarrollo, en especial de las características de sus mercados de trabajo. Y la pobreza subyacente entre los productores agrícolas también puede mitigar los efectos favorables del comercio. Es pertinente, entonces, preguntarse ¿cómo se vinculan comercio y empleo? Específicamente, ¿cómo es ese vínculo con empleo según género?, dada la evidencia de que en países en desarrollo los efectos en empleo son diferenciados según género.

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

Las mujeres se benefician más con la apertura en los países cuyas ventajas comparativas se da en actividades intensivas en mano de obra no calificada y abundante (Fontana 2007). Así, ocurre específicamente en las exportaciones agrícolas no tradicionales, donde las mujeres constituyen la mayor parte de la mano de obra. Según Williams (2003), las mujeres de países en desarrollo dependen de la agricultura, sea pequeña o comercial. Sin embargo, ellas son principalmente trabajadoras estacionales o de tiempo parcial. Otros efectos asociados a la apertura son el cambio en la asignación del tiempo en los hogares, que afecta el trabajo de la mujer dentro y fuera del hogar, el control de sus ingresos, la canasta de consumo familiar, etc. Según la autora, la evidencia muestra que las mujeres que trabajan en exportaciones agrícolas tienen mayores ingresos y mejor control de los mismos a favor de sus familias. Pese a ello, persiste la brecha salarial por género, aun en las actividades comerciales

exitosas, probablemente porque para las mujeres es más complicado transformar sus capacidades en ingresos y bienestar (Cagatay 2001).

En décadas recientes en América Latina, Espino (2002) destaca la creciente presencia femenina de algunas ocupaciones y sectores económicos que no necesariamente han llevado a mejores condiciones laborales, donde se siguen enfrentando problemas de discriminación salarial, desigualdad de oportunidades laborales, ascenso y capacitación, e incumplimiento de leyes laborales. Gibb (2008) considera que las mujeres pueden verse desproporcionadamente afectadas por las políticas comerciales, dada su concentración en sectores sensibles a la apertura, como son la agricultura y las pequeñas y microempresas de textiles y de servicios. En la agroindustria no tradicional las mujeres son contratadas directamente, o subcontratadas por pequeños establecimientos. Con datos para países de APEC, la autora constata los menores salarios para mujeres que han estimulado el crecimiento de manufacturas para exportación. Para Uruguay, México, Brasil y Chile, Espino también constata menores remuneraciones para las mujeres, y que esta brecha aumenta con el nivel educativo, tendencia también corroborada por Thrupp.

Las políticas económicas pueden contribuir a reducir estas brechas por género, atendiendo a estos efectos económicos diferenciados y fortaleciendo los efectos favorables. Fontana propone políticas de fortalecimiento institucional en los mercados de trabajo, políticas educativas y de capacitación para mujeres, así como políticas sociales (como guarderías y servicios públicos). Como afirma Gibb, la apertura y las reformas institucionales han sido clave para el crecimiento nacional y regional, así como para reducir la pobreza, de modo que es indispensable que las políticas se orienten a mitigar los afectos adversos y a fortalecer las ganancias que pueden obtener las mujeres, tanto en empleo e ingresos (en sectores dinámicos y no solo informales) como en sus capacidades y relaciones sociales. De ahí su propuesta para que los gobiernos adopten una visión de igualdad de género en el diseño de sus políticas comerciales, ya aceptada por los países APEC, adoptando programas específicos (por ejemplo "Supporting potencial women exporters").

Por el lado de las negociaciones internacionales, sostiene Williams, dado que los países en desarrollo han reducido sus barreras en mayor proporción que los principales jugadores del mercado mundial, ahora se requieren políticas para revertir esta situación. Los acuerdos regionales de comercio pueden fortalecer los beneficios de la apertura cuando van acompañados de políticas complementarias orientadas a atender disparidades locales previas. Así, la reducción de aranceles reduce ingresos fiscales que pueden reducir, a su vez, gasto social, aunque el mayor volumen de exportaciones puede generar ingresos locales y fiscales adicionales que mitiguen el efecto inicial. Los servicios favorecidos con la apertura comercial se han concentrado en áreas profesionales y de negocios, en los cuales las mujeres son minoría. La producción de

artesanías requiere protección de propiedad intelectual, dentro y fuera de sus países. Políticas complementarias que atiendan estos aspectos a través de acuerdos regionales de comercio potenciarán sus beneficios, en general y para las mujeres. Certificaciones de producción orgánica, de calidad, comercio justo, definición de derechos intelectual y de propiedad, entre otras, requieren un enfoque de género. Un paso inicial clave es que las autoridades de política conozcan la importancia estadística de los diferentes efectos del comercio y de las normas legales según género, y diseñar políticas acordes (Gibb 2008). También los negociadores comerciales de los acuerdos regionales requieren esta información por género, que aún es inexistente.

3. La agroexportación en el Perú

La dinámica actividad de la agroexportación ha sido una experiencia común en varios países de la región, en especial en la presente década. Algunos productos agroindustriales han encontrado creciente demanda en el mercado internacional, constituyéndose en dinámicos productos de exportación no tradicional. Siguiendo la revisión de literatura de la sección anterior, se sabe que el dinamismo de las exportaciones agroindustriales ha respondido al juego de múltiples determinantes, de corto y largo plazo, de dentro y fuera de los países, y en los que la política económica ha puesto de manifiesto su potencial para la generación de empleo e ingresos.

Así ha ocurrido también en el caso peruano. En la década actual se ha visto un *boom* agroexportador sin precedentes, paralelo a un contexto de expansión económica agregada y de exportaciones, tal como lo muestran diversos estudios sobre la agroindustria peruana (Gómez 2008). Surge, entonces, el interés por explorar los efectos que este dinámico contexto macroeconómico ha tenido en la mano de obra. En el marco del presente estudio, esta pregunta se refiere específicamente a los efectos que el dinamismo agroexportador peruano puede haber tenido en la mano de obra, en su empleo, ingresos y condiciones laborales. El presente capítulo revisa la experiencia peruana, partiendo de una rápida mirada al contexto macro hacia una descripción de la heterogénea agroindustria comercial en el Perú, para luego presentar la experiencia de los valles y productos agroindustriales analizados para el presente estudio. Finalmente, se incluyen dos experiencias latinoamericanas emblemáticas.

3.1 ENTORNO MACROECONÓMICO

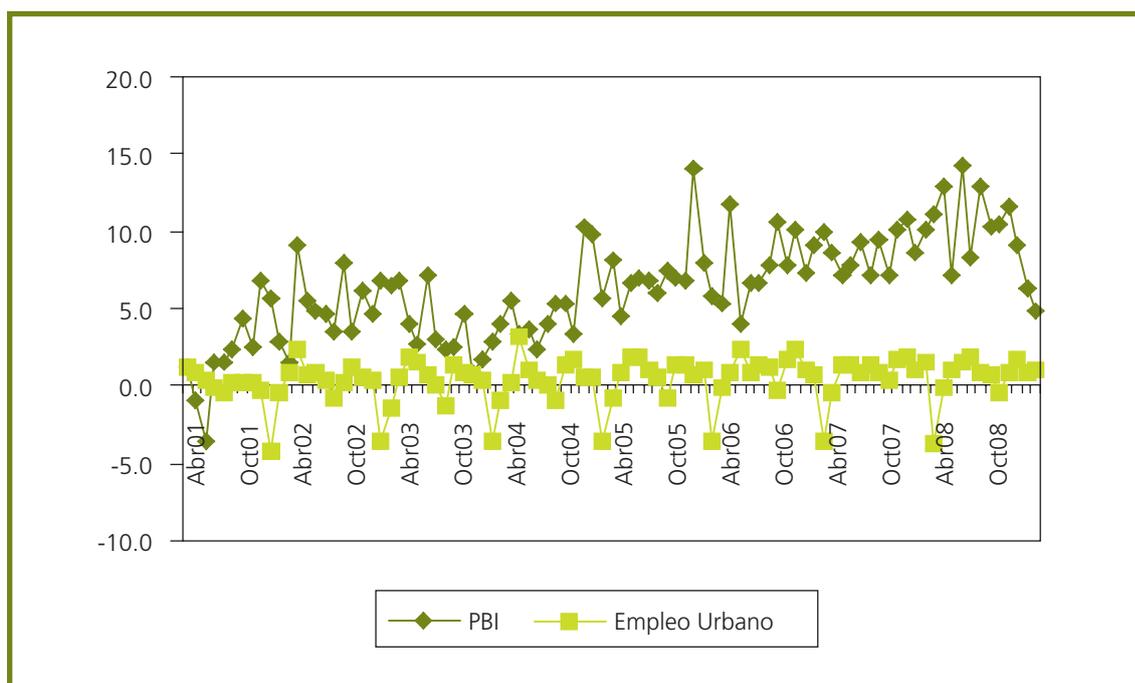
3.1.1 Actividad económica y empleo

En la presente década, Perú se ha caracterizado por su acelerado crecimiento de PBI a lo largo de la presente década. Como lo muestra el gráfico 3.1, el crecimiento de

la actividad económica ha sido netamente positivo. Más allá de variaciones estacionales, es notoria la tendencia ascendente del PBI entre 2003 y mediados de 2008, y también es notoria su desaceleración de mediados de 2008 en adelante.

Visto el crecimiento del empleo urbano, este se mantiene bajo, persistentemente por debajo del crecimiento del producto. Una posible explicación de este lento crecimiento del empleo frente al producto debe ser la baja intensidad por mano de obra por parte de los sectores productivos más dinámicos del país. Este crecimiento del empleo formal urbano, entre dos y tres por ciento a lo largo de la presente década, se distancia del crecimiento del PBI de mediados de 2004 en adelante. Es posible que la expansión en actividades como la minera haya sido mayor en términos de su producto respecto a su demanda de mano de obra, lo que explicaría, en parte, este diferenciado dinamismo en el país.

GRÁFICO 3.1
PBI y empleo – Variaciones (%)



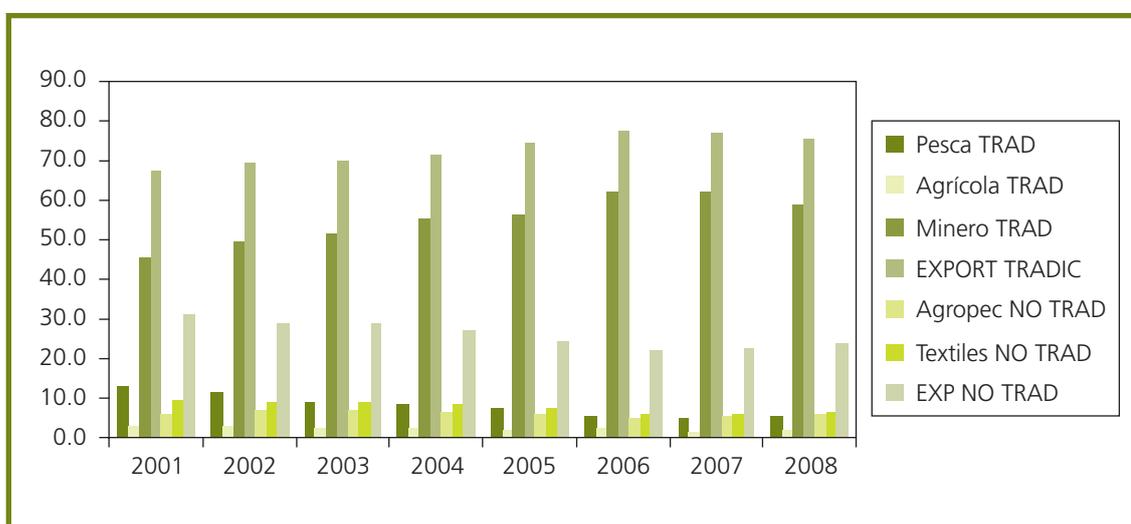
Fuente: elaboración propia en base al BCRP (2009).

3.1.2 Las exportaciones peruanas y sus componentes

Como se sabe, históricamente el Perú ha sido un país exportador, sustentado típicamente en sus productos primarios. La década reciente reafirma esta característica, tal como lo muestra el gráfico 3.2: al menos 7 de cada 10 dólares del valor de la

exportaciones peruanas ha provenido de productos que tradicionalmente han sido exportados: mineros, pesqueros y agrícolas. Las exportaciones no tradicionales, por su parte, han mantenido su participación alrededor de 25% del total de exportaciones, con altibajos a lo largo de la década. Las exportaciones textiles y la agroexportación son los dos principales rubros de las exportaciones no tradicionales, dando cuenta de más del 50% de su valor.

GRÁFICO 3.2
Exportaciones por tipo de producto



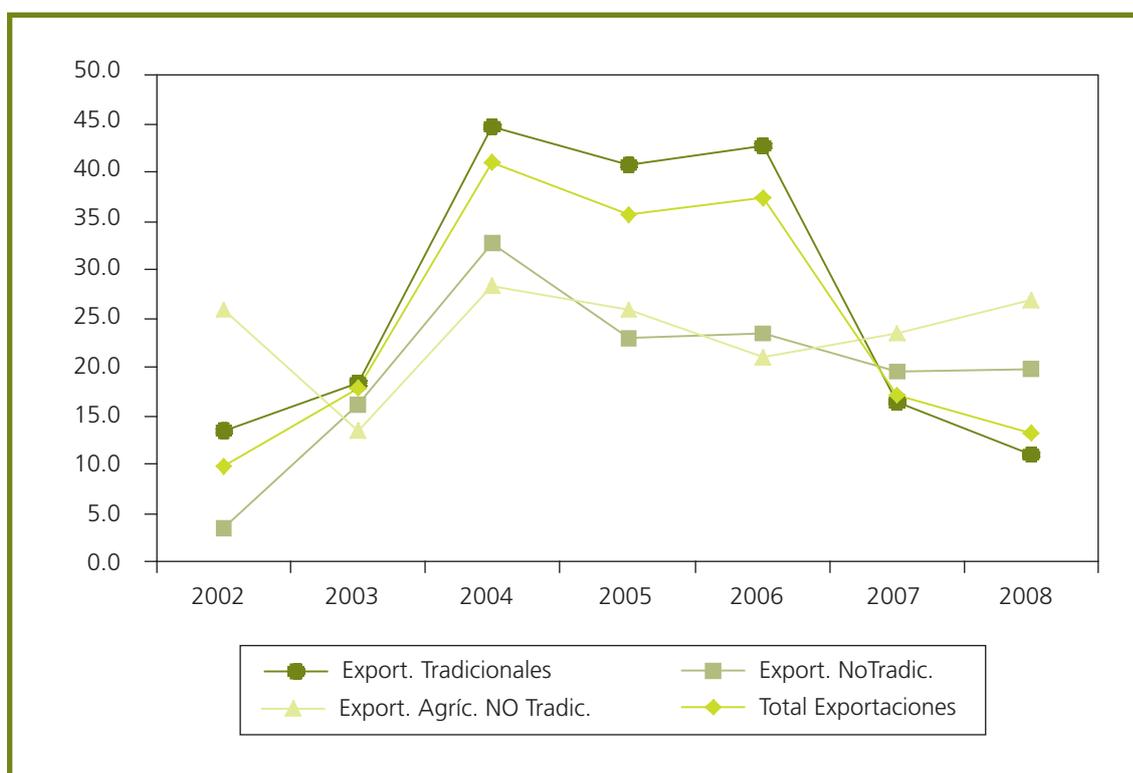
Fuente: elaboración propia, en base al BCRP (2009).

Frente a la dinámica actividad económica del país, el sector exportador se muestra como uno de sus pilares fundamentales, al crecer consistentemente a tasas por encima del 10% por año. Como muestra el gráfico 3.3, el crecimiento de exportaciones ha fluctuado significativamente en estos años, con tasas anuales de hasta 40% en 2004, y tasas cada vez menores, aunque positivas, en el resto de la década. Este patrón de crecimiento de las exportaciones refleja en buena medida –como ha ocurrido históricamente– las tendencias de la demanda externa hacia nuestros productos tradicionales. A ello ha contribuido el patrón de crecimiento de nuestras exportaciones, fundamentalmente de productos primarios, lo que refleja los cambios experimentados por la demanda internacional. Por su parte, las exportaciones no tradicionales también han experimentado tasas de crecimiento positivas, pero moderadas y menos fluctuantes.

Es claro el quiebre en 2004, año de máximo crecimiento: 45% las tradicionales, más de 30% las no tradicionales. Posteriormente, el dinamismo cae más rápidamente en las primeras, tan es así que en 2008 las tradicionales crecen poco más de

10%, frente a 20% de las demás. La evolución de las exportaciones no tradicionales refleja diversos efectos favorables, incluida la consolidación de la actividad productiva interna, lo que puede haber amortiguado los efectos adversos del exterior. También la baja elasticidad de la demanda internacional por nuestros productos textiles y de agroexportación han reducido considerablemente los recientes efectos adversos del mercado internacional. El caso de los productos de agroexportación es consistente con estas observaciones: excepto en 2003, la exportación de estos productos ha crecido alrededor de 25% por año en la década, mostrando una tendencia ascendente hacia 2008.

GRÁFICO 3.3
Crecimiento de exportaciones por tipo



Fuente: elaboración propia, a partir del BCRP (2009).

Este crecimiento hasta 2008 se ha dado en medio del proceso de globalización de la economía mundial, de múltiples acuerdos y Tratados de Libre Comercio (TLC) del Perú, así como de reformas internas que han dado lugar a significativos cambios para sectores productivos específicos. Parte de los cambios han significado nuevas oportunidades, en especial para productos y exportaciones no tradicionales, como se discutirá en las siguientes secciones.

3.2 AGROEXPORTACIÓN EN EL PERÚ

El sector exportador no tradicional de productos agrícolas ha observado un importante dinamismo durante los años recientes, en especial entre 2003 y 2008, como se vio en el gráfico 3.3. El sector agroexportador muestra una significativa diversificación de sus productos y de los mercados internacionales de destino. Este dinamismo del sector ocurre en un contexto mundial en el cual existe una creciente preferencia hacia el consumo de productos naturales y exóticos, y en un contexto local en el que se acrecientan los acuerdos comerciales con países desarrollados, principales demandantes de estos productos. Productores e inversionistas agrícolas locales se han involucrado en un proceso de reingeniería para incorporar nuevos productos al portafolio de cultivos agroexportadores, desde la etapa productiva hasta su exportación, como se verá en la rápida revisión presentada en esta sección.

3.2.1 Exportaciones agrícolas y agroexportación

Es sabido que el Perú ha exportado históricamente variados productos agrícolas. Algodón, azúcar, cacao, y en tiempos recientes café, han sido los productos bandera de la exportación agrícola tradicional peruana a lo largo del presente siglo. Al año 2008, las exportaciones agrícolas tradicionales alcanzaron US\$ 685 millones, lo que significó un crecimiento casi de cuatro veces en relación al valor alcanzado en 1990 (cuadro 3.1). En las últimas dos décadas el principal producto agrícola de exportación tradicional ha sido el café, con alrededor del 80% del valor de las exportaciones agrícolas tradicionales. Sin embargo, estas exportaciones tradicionales han ido disminuyendo su participación dentro del total de exportaciones agrícolas peruanas (gráfico 3.4). Los datos muestran cómo las exportaciones agrícolas tradicionales han cedido ante el creciente dinamismo de los productos de agroexportación. Múltiples causas, incluida la crisis internacional en los sectores agrícolas tradicionales, explican en parte estos resultados. Las exportaciones agrícolas no tradicionales sumaron US\$ 1.912 millones en 2008, reflejando un incremento de 16 veces su valor de 1990 (cuadro 3.1). Estos productos agroindustriales son fundamentalmente costeros, lo que habla de la adecuación de la agricultura de la costa peruana a los cambios en la demanda internacional y, en última instancia, a un nuevo modelo de desarrollo agrícola.

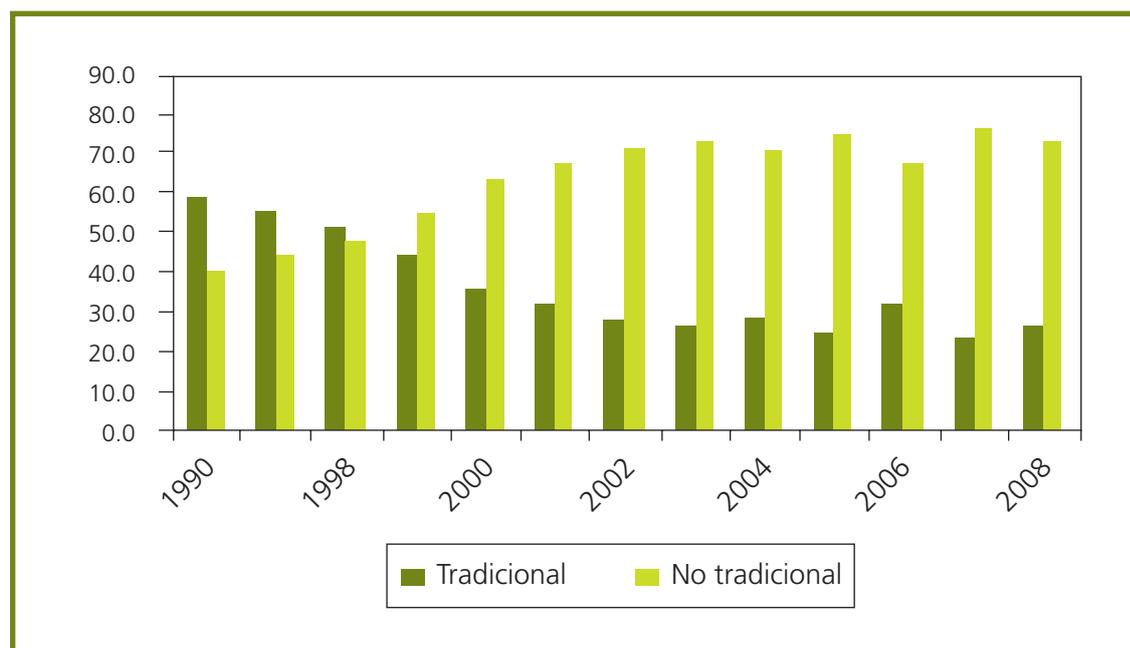
¿Qué variables explican estos cambios? En parte son cambios en el mercado interno, pero al parecer son fundamentalmente cambios en la demanda internacional los que dan lugar a estos nuevos patrones de exportación, aunados a nuevos elementos institucionales que afectan específicamente a la agroindustria comercial. Gómez (2008) llama la atención sobre las unidades de la agricultura comercial moderna, organizadas como agronegocios competitivos flexibles, innovadores, con buenas prácticas ambientales y laborales, con rápida respuesta al mercado e

CUADRO 3.1
EXPORTACIONES AGRÍCOLAS TOTALES 1990-2008

	Valor de exportación agrícola (mill US\$)			Participación porcentual		
	Tradicional	No tradicional	Total	Tradicional	No tradicional	Total
1990	174	119	293	59,4	40,6	100,0
1995	346	275	621	55,7	44,3	100,0
1998	323	302	625	51,7	48,3	100,0
1999	258	320	578	44,6	55,4	100,0
2000	245	435	680	36,0	64,0	100,0
2001	207	437	644	32,1	67,9	100,0
2002	216	550	766	28,2	71,8	100,0
2003	224	624	848	26,4	73,6	100,0
2004	325	801	1.126	28,9	71,1	100,0
2005	331	1.008	1.339	24,7	75,3	100,0
2006	574	1.220	1.794	32,0	68,0	100,0
2007	460	1.507	1.967	23,4	76,6	100,0
2008	685	1.912	2.597	26,4	73,6	100,0

Fuente: elaborado en base al Ministerio de Agricultura (2009) y Promperú (2009).

GRÁFICO 3.4
Exportaciones agrícolas por tipo (%)



Fuente: elaboración propia, en base al BCRP (2009).

inversión en tecnología. Y estas unidades surgen en un entorno social que favorece “un nuevo modelo de desarrollo agrario que reposa ya no en el sistema de hacienda sino sobre todo en pequeños y medianos fundos, y en nuevos productos con fines de exportación, articulados a las agroindustrias locales y transnacionales (...), pero también la baja rentabilidad de la agricultura orientada al mercado interno (...), explicable en buena medida por la exigua capacidad de compra de la población urbana, parte de la cual vive en condiciones de pobreza, empuja a un sector de agricultores e industriales a producir para el mercado externo” (Valcárcel 2003). Otros elementos relacionados con el mercado internacional y con acuerdos internacionales también ayudan a explicar estos cambios a favor de la agroindustria, como se ve en las siguientes secciones.

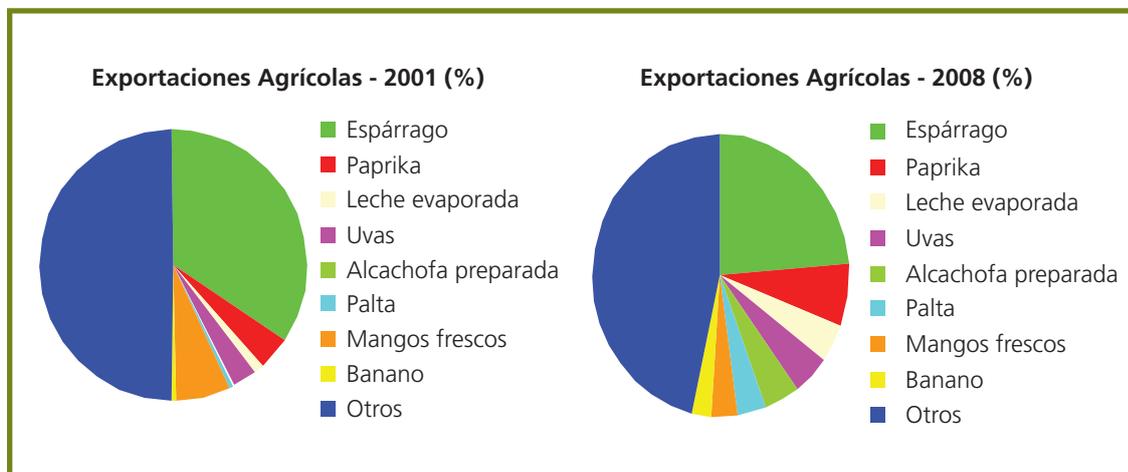
3.2.2 Principales productos de agroexportación

La canasta peruana de exportaciones agrícolas no tradicionales es muy variada. Las legumbres y las frutas han llegado a ser los productos agroindustriales de mayor valor exportado, incluso respecto del total de exportaciones del país (6%). Factores geográficos, económicos locales y del contexto internacional han contribuido al dinamismo exportador de estos productos específicos a lo largo de la presente década.

Perú tiene una rica diversidad climática, pues cuenta con 84 de los 108 climas existentes en el mundo. La costa peruana es especialmente privilegiada para el desarrollo de estos cultivos de agroexportación, al tener disponibles alrededor de 250.000 hectáreas a lo largo de 53 valles. La frontera agrícola en estas zonas se ha expandido drásticamente en años recientes, sea en base a inversiones previas de largo alcance, como en la costa norte (Chavimochic), o la creciente diversificación productiva del agro de Ica (Chacaltana 2007). La disponibilidad del agua ha añadido condiciones favorables para la agroexportación: este recurso es abundante entre diciembre y abril, y el resto del año se puede usar agua del subsuelo y de reservorios. La baja fluctuación de temperatura a lo largo del día también ha facilitado el manejo adecuado del clima en la actividad productiva costeña en general. Un aspecto favorable externo ha sido también que la estacionalidad del ciclo productivo de estos productos peruanos de agroexportación sea opuesta a la del hemisferio norte, facilitando varias temporadas de cosecha por año.

¿Cuáles son los principales productos agroindustriales de exportación? Tal como lo muestra el gráfico 3.5, la diversidad de estos productos es alta a lo largo de estos años. Es remarcable la predominancia del espárrago, constituyéndose en un producto agroindustrial emblemático del Perú. Otros productos como la páprika, la uva, el mango, la palta y la alcachofa han acrecentado gradualmente su presencia en la canasta de agroexportaciones.

GRÁFICO 3.5
Exportaciones agroindustriales según producto



Fuente: elaboración propia según información del Minag (2009).

El gran dinamismo de la actividad productiva y exportadora de estos productos es mostrado en el cuadro 3.2. A lo largo de prácticamente la última década, las exportaciones de todos estos productos se ha multiplicado al menos tres veces (casos del mango y del espárrago) y hasta más de 20 veces (caso de la palta).

CUADRO 3.2
EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES POR PRODUCTO (MILL US\$)

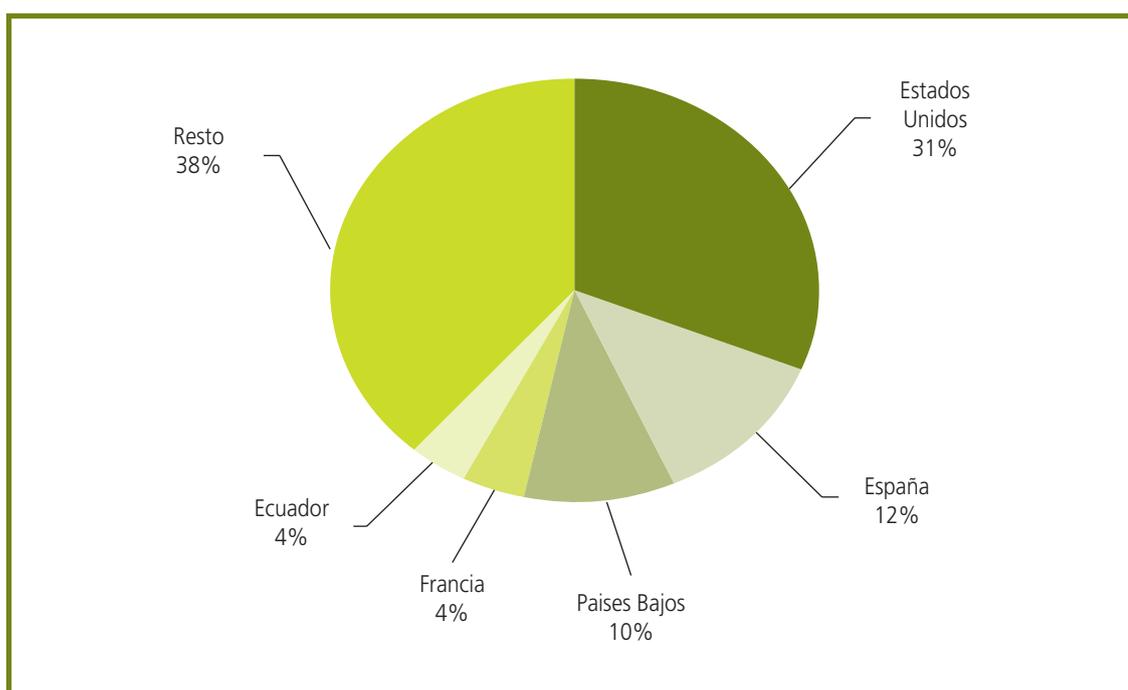
PRODUCTO	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Espárrago	145,00	185,10	206,80	236,40	263,10	318,60	422,40	450,71
Fresco	63,94	82,98	108,30	141,50	160,20	187,40	236,10	230,88
Conserva	81,22	85,18	82,20	79,20	82,60	104,50	156,00	183,75
Congelado	nd	16,94	16,20	15,60	20,40	26,70	30,40	36,08
Páprika	16,07	19,31	22,40	50,40	95,30	73,50	96,30	136,18
Leche evaporada	5,52	9,51	18,40	33,60	39,80	51,40	65,10	88,70
Uvas	11,26	21,10	23,30	21,80	33,90	51,00	54,50	85,62
Alcachofa preparada	0,87	2,11	7,20	21,90	44,10	66,00	78,00	82,57
Palta	2,50	4,87	15,70	18,70	23,40	38,80	46,90	70,82
Mangos frescos	26,83	33,54	31,00	42,00	38,40	59,00	63,30	64,09
Banano	2,41	6,18	6,80	10,60	17,60	26,50	31,20	45,55
Otros	210,76	248,68	292,10	365,30	452,00	535,00	645,40	887,73
TOTAL	421,22	530,40	623,70	800,70	1.007,60	1.219,80	1.503,10	1.911,97

Fuente: Promperú (2009).

3.2.3 Mercados externos y acuerdos comerciales

Evidentemente, este dinamismo inusual de la producción agroindustrial, favorecido por las condiciones de oferta en sus zonas de producción, es sostenido por la creciente demanda internacional por estos bienes. El carácter precio-aceptante de las exportaciones peruanas, típico también en la agroindustria, refleja que esta expansión agroindustrial es determinada por la gran expansión de la demanda externa hacia nuestros productos. Según el gráfico 3.6, de los principales países de destino de nuestros productos agroindustriales en el 2008, el mercado norteamericano ha sido el más importante demandante al comprar alrededor de 30% de nuestras agroexportaciones agrícolas (principalmente espárrago fresco). España (por espárragos en conservas) y los Países Bajos (por espárragos frescos, paltas y uvas) fueron los otros dos destinos internacionales más importantes en los últimos años. Los cinco principales mercados de destino (incluidos Francia y Ecuador) de las exportaciones agroindustriales representan el 62%. El restante 50% de las exportaciones agroindustriales se dirigieron hacia otros 125 países en el mundo: “La expansión de la agroexportación no tradicional responde al mayor dinamismo en el mercado internacional de alimentos, principalmente del grupo de frutas y hortalizas, el cual registró el mayor valor de exportación mundial (...) Polonia, México, India y China están incrementando significativamente la demanda de frutas y hortalizas” (Gómez 2008).

GRÁFICO 3.6
Principales mercados de destino de las agroexportaciones peruanas 2008



Fuente: Promperú (2009).

Por el lado de la oferta, sin embargo, también es necesario tener en consideración la creciente competencia internacional de años recientes. Para el caso específico del espárrago fresco, Shimizu (2008) detecta que México, Perú y recientemente Chile se han constituido en los principales proveedores del mercado americano. Pero ¿cuán significativas son las barreras a la entrada para una competencia internacional potencial? Hay que considerar que “los impulsores de estos nuevos cultivos exportables han aprovechado el buen clima de la costa, la mano de obra abundante y barata, los mercados de invierno del hemisferio norte, estación en la cual la demanda está insatisfecha y donde los productos agrícolas alcanzan sus mejores precios” (Valcárcel 2003). Además, en el contexto de globalización y de movimiento de capitales, “los inversionistas de los países desarrollados están invirtiendo en el sector agrícola de los países en desarrollo para aprovechar la diferencia de la época de la cosecha” (Shimizu 2008). Es decir, las barreras a la entrada no parecen muy fuertes, y nuevos competidores pueden entrar, como lo han hecho ya algunos países del Este asiático y de África, sin mayor éxito todavía.

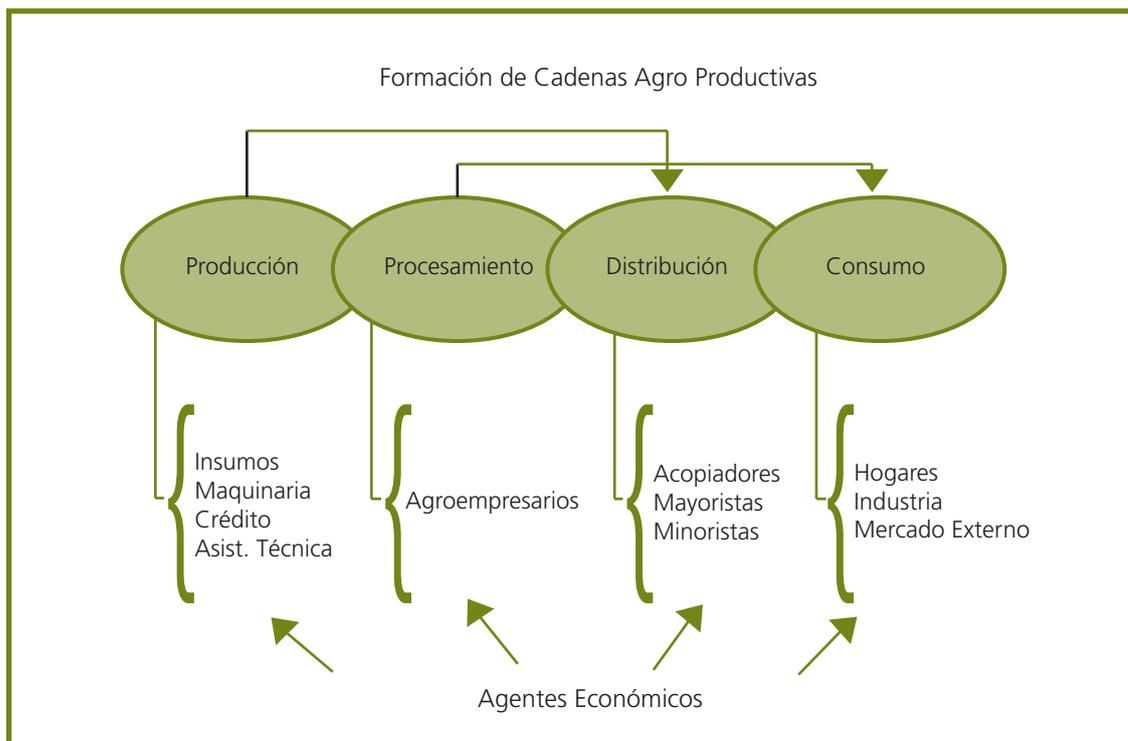
Un elemento destacable en la experiencia de la agroexportación moderna reciente son los acuerdos comerciales. Concretamente, ¿cuál ha sido el rol del ATPA (Andean Trade Preference Act) con EE.UU., y de la política de Arancel Cero de la Unión Europea? Ambos acuerdos iniciados y renovados en años recientes consideran un tratamiento preferencial a las exportaciones peruanas, al flexibilizar las barreras a la entrada al mercado externo. Estos incentivos se han dado en el marco de las políticas internacionales de combate al narcotráfico, y a favor de cultivos de agroexportación, como lo refiere el Mincetur (<http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS>). Además, referencias indirectas indican efectos favorables en la agroindustria peruana (Valcárcel 2003, Velazco 2007).

3.2.4 Importancia de las cadenas productivas

Un aspecto remarcable en la actividad agroexportadora es su articulación con otros sectores económicos del país. La agroexportación genera importantes eslabonamientos con otras actividades, sea por los productos o por los servicios que ellos requieren, de manera directa e indirecta. El gráfico 3.7 representa estos vínculos de manera simplificada, aplicando el concepto de cadenas productivas a la actividad agrícola.

En su etapa productiva, la agroexportación involucra a otros agentes a través de diversas actividades, muchas realizadas por terceros: parte de los servicios de acopio y selección de la producción, parte de los fertilizantes preparados localmente según requerimientos específicos de los cultivos, parte de los fungicidas, herbicidas e insecticidas locales pero con altos estándares de sanidad exigidos por el mercado externo, servicios locales de fumigación, control fitosanitario y biotecnología que

GRÁFICO 3.7
Cadena productiva agrícola



Fuente: web del Ministerio de Agricultura, www.minag.gob.pe

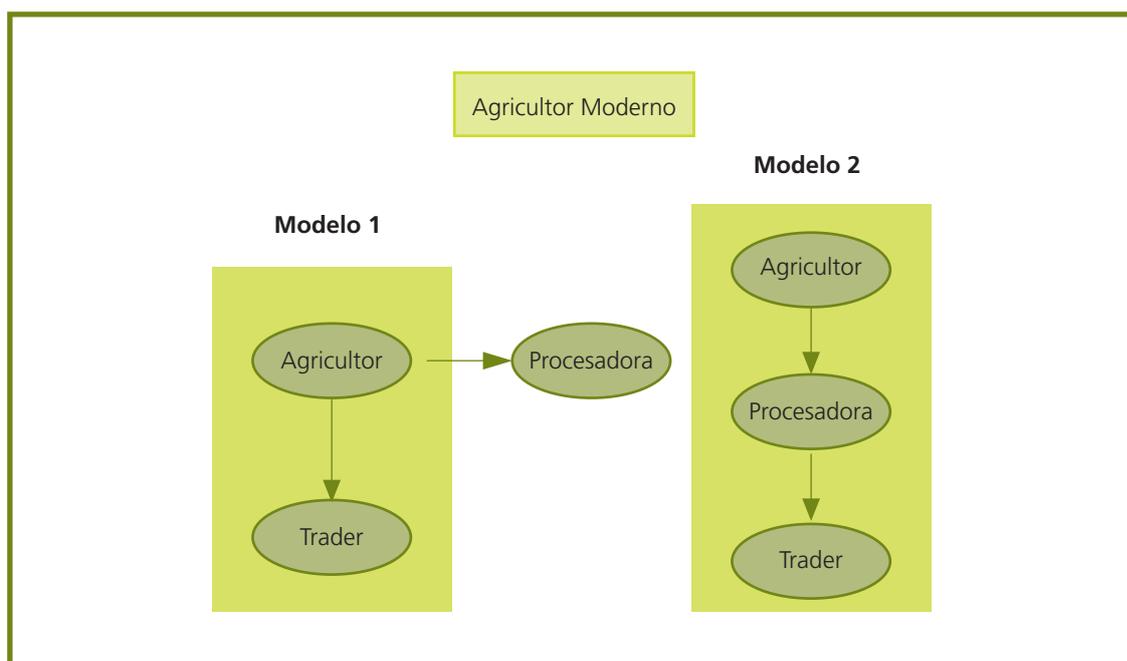
permiten mejoras genéticas de semillas y variedades, equipos de riego tecnificado (por mangas, goteo, aspersión) requeridos sobre todo en las grandes extensiones de cultivo, cuyas exigencias de agua estarán asociadas a la naturaleza de sus cultivos, y servicios de crédito local y de asistencia técnica, provistos por instituciones públicas y privadas, que fortalecen también los vínculos productivos de la agroindustria.

Otros vínculos destacan desde la agroindustria, tanto en el procesamiento como en la distribución de los productos. Los agroempresarios y los acopiadores, mayoristas y minoristas, son los principales demandantes locales de cajas de cartón, envases y embalajes de plástico. En tanto, los agroindustriales venden una (pequeña) parte de su producción (como insumo) a productores locales y nacionales de conservas y refrescos, y también (como producto final) a canales de comercialización que llegan a consumidores peruanos. El principal vínculo de la agroindustria por el lado de la demanda es con el mercado internacional, con los países demandantes. Esta cadena contrasta con la cadena de la pequeña agricultura para el mercado interno, donde los agentes económicos que se vinculan a través de eslabones de intermediación son el productor, el acopiador, el transportista o rescatistas, el mayorista (especializado por producto), el distribuidor, los minoristas (dispersos y con poca capacidad de

negociación frente a distribuidores y mayoristas, que operan en mercados pequeños y calles), y el consumidor local.

Una ilustración interesante sobre estas diferencias en las cadenas de la agroindustria peruana es presentada por Mincetur (2004) al describir los componentes de las mismas por tipo de productores. Ahí se destaca la importancia de los distintos eslabonamientos para delimitar instituciones y políticas gubernamentales de apoyo a productores específicos. Además, se postula que las ventajas agroindustriales no son completamente explotadas debido tanto a la tendencia decreciente de los precios como a los “deficientes canales de comercialización, mal funcionamiento de los mercados agrarios intangibles, escasa capacidad de gestión y débil coordinación entre el sector público y privado” (Mincetur 2004). También se identifican 129 cadenas productivas en diversas regiones, por lo que se reconoce que hay “una vocación agropecuaria (...) que pone los cimientos a la posibilidad de expandir y diversificar vigorosamente las exportaciones del sector. [De ahí, se plantean como reto] transformar esa vocación agropecuaria en una vocación agroexportadora” (Mincetur 2004). Con este fin se promueven los sistemas de cadenas productivas del agro moderno, que llevan, en última instancia, a operar con menores costos y a apropiarse de la mayor parte del valor generado en cada etapa productiva (gráfico 3.8).

GRÁFICO 3.8
Cadena productiva del agricultor moderno



Fuente: Mincetur (2004).

La cadena de valor puede asimilar cambios en sus distintas etapas, sea por un mayor desarrollo de la competitividad en algunas, o más bien por restricciones que frenan el valor productivo de otras. En este último caso, como señala Gómez, “los reducidos recursos para acceder a innovaciones y mejorar capacidades humanas harán que el crecimiento industrial se oriente hacia una modernización excluyente”.

Evidentemente, las características mencionadas varían también según tipo de empresa. Por número de empresas, en 2008 los datos de Promperú registran 1.290 empresas agroindustriales, de las cuales el 2,4% es considerado como empresa grande, el 20% como mediana, el 28,3% como pequeñas, mientras que casi el 50% están dentro de la categoría de microempresas exportadoras. Según el valor de sus exportaciones agroindustriales, sin embargo, las proporciones son opuestas: al año 2008, Camposol era la empresa líder, con 30% del valor de exportaciones agroindustriales (principalmente espárragos en conserva, paltas, espárragos frescos y alcachofas). Le seguían en importancia Danper, Sociedad Agrícola Virú, Alicorp y Gloria, todas ellas firmas de gran escala de operación.

Pero la heterogeneidad entre empresas es mayor, y también parece jugar un rol en la cadena. En el caso de los espárragos, Valcárcel indica que “destacan por su importancia los productores agrarios y los trabajadores asalariados agrícolas, los propietarios y administradores de las agroindustrias y los asalariados fabriles, las empresas agroexportadoras y brokers, y últimamente organizaciones no gubernamentales que actúan como instancias mediadoras y promotoras de las relaciones entre productores agrarios, agroindustrias y el sistema financiero”. Por su parte, Shimizu se pregunta sobre las posibilidades de los pequeños productores para consolidarse como competencia ante las grandes empresas agroindustriales, y concluye que las barreras para la entrada y los altos costos de producción les dejan poco margen, por lo que solo pueden operar asociadas a las empresas grandes: “Los pequeños productores no pueden ser los protagonistas en la producción del cultivo sino solo los amortiguadores entre la demanda internacional y la oferta de las empresas agrícolas” (Shimizu 2008).

3.2.5 Política sectorial y competencia

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

en la política agraria es la introducción del enfoque de cadenas productivas y la importancia que se otorga a la innovación tecnológica como medio para mejorar la competitividad” (Gómez 2008).

Entre las principales políticas generales implementadas hacia la agricultura se encuentran los incentivos tributarios diversos, tales como la Ley de Promoción al Agro, el arancel cero a la importación de insumos agrícolas específicos, la depreciación acelerada de la infraestructura hidráulica, la recuperación del impuesto a las ventas pagado sobre compras específicas, entre otros (Gómez 2008). Medidas adicionales incluyen las políticas de seguros por siniestros, la Ley de Desarrollo y Fortalecimiento de Organizaciones Agrarias, las políticas de infraestructura y titulación, y el apoyo a iniciativas de mejoras sanitarias en la producción para la agroexportación. Otras políticas específicas referidas a contratación de mano de obra por parte de la agroindustria se discuten con detalle en el siguiente capítulo.

3.3 LA LIBERTAD E ICA: DOS VALLES AGROEXPORTADORES EXITOSOS

La Libertad: costa norte

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

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

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

Ica – Costa sur

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

Pese a sus recursos y potencialidades, Ica muestra bajos niveles medios de bienestar, a juzgar por sus Indicadores de Desarrollo Humano. Hoy, Ica muestra el fortalecimiento de una agricultura no tradicional exportadora, en parte por su alto nivel de productividad, en parte porque su agricultura es susceptible a la modernización, para competir a nivel internacional (Chacaltana 2007). Además, las condiciones climáticas promisorias y el desarrollo de sus actividades agrícolas, minería y servicios, han hecho de Ica un valle agrícola dinámico para varios productos, siendo especial su producción de uvas por la variedad ofrecida, lo que ha atraído incluso a una creciente inversión extranjera, como indica Velazco (2007).

3.4 CUATRO PRODUCTOS PERUANOS EMBLEMÁTICOS

En base a los datos vistos anteriormente (gráfico 3.5 y cuadro 3.2), se presenta a continuación una descripción detallada sobre la producción y la exportación de los cuatro productos más importantes de la agroexportación peruana: el espárrago, la uva, la palta y el mango.

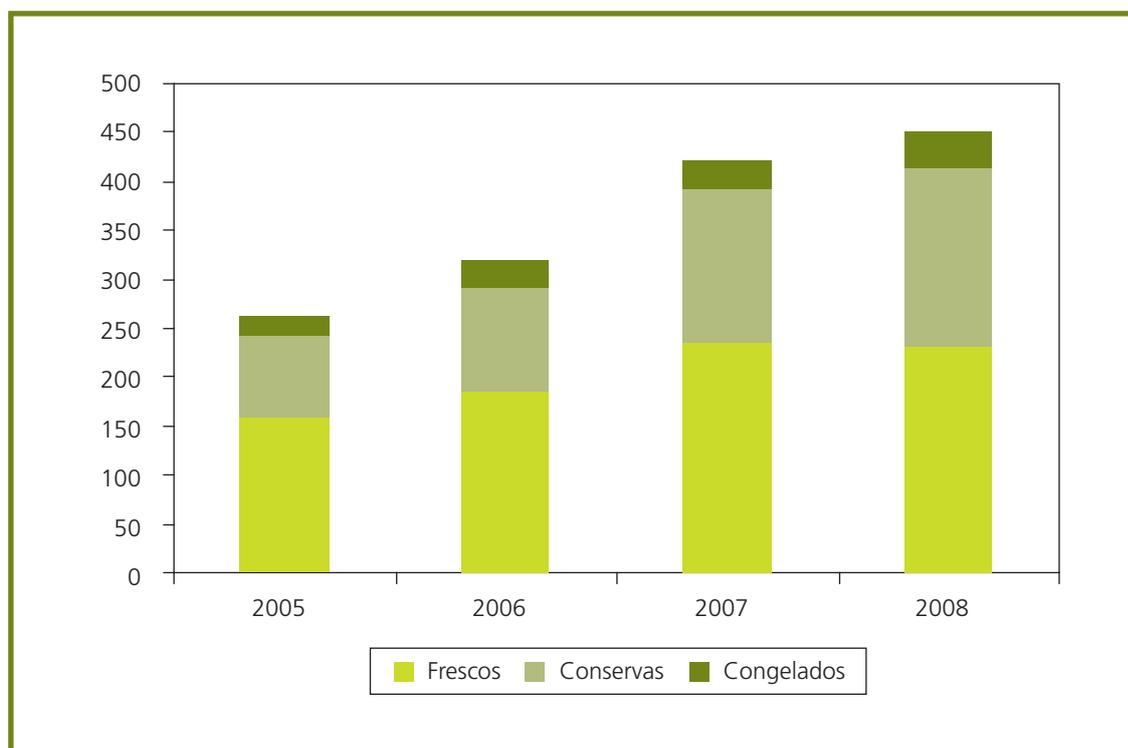
Espárrago

Como se indicó antes, es clara la posición predominante del espárrago en la agroindustria de exportación peruana. La reestructuración de la agricultura peruana de exportación así lo refleja. En la segunda mitad de la década de 1980 el cultivo de

espárragos se expandió con gran éxito en los valles de Chao, Virú y Moche (en la región La Libertad), convirtiéndolos rápidamente en los primeros y principales exportadores de este producto, en respuesta al creciente mercado internacional de estos productos. Actualmente, los valles de La Libertad, en el norte, y los de Ica, en el sur, constituyen las dos principales zonas de producción de espárragos en el Perú al concentrar en conjunto más del 90% de la producción nacional de espárrago. Sus condiciones climáticas y la calidad de sus suelos permiten un alto rendimiento del cultivo de espárrago, así como su producción durante todo el año. Por el lado de la demanda, el consumo nacional ha sido prácticamente nulo; la producción de espárrago ha sido exportada casi en su totalidad, principalmente hacia Europa y EE.UU.

Sobre las características físicas del producto, hay dos variedades de espárrago: el verde claro o blanco, y el verde oscuro. Ambos se distinguen según su calidad, frescura, inocuidad y abastecimiento (Shimizu 2008). Para fines de presentación en el mercado, los espárragos para exportación son presentados en tres formas: frescos, en conserva o preparados, y congelados. Los espárragos en fresco dan cuenta del 50% de la exportación, aunque en los últimos años se ha incrementado también la exportación en conservas, tal como lo muestra el gráfico 3.9.

GRÁFICO 3.9
Espárragos según valor de exportaciones y tipo



Fuente: elaboración propia en base a Promperú (2009).

¿Cómo explicar este crecimiento diferenciado entre los espárragos exportados? En buena medida, estos resultados reflejan los requerimientos del exterior, específicamente la creciente demanda internacional por espárragos en conservas. Y a ello se han adecuando las empresas que operan en el Perú, acondicionando sus plantas, inversiones y personal. Ello ha dado lugar a que algunas empresas del sector se diversifiquen cubriendo las distintas etapas de la actividad, en tanto que otras más bien se especialicen. Hay empresas (por ejemplo Camposol y Danper) que pueden cubrir todas las etapas productivas, desde la producción agrícola en el campo hasta el procesamiento para la producción de las conservas, o el congelado y el embalaje de los espárragos. Ello no está reñido con contratar empresas para terciarizar parte de las actividades de procesamiento o embalaje. Así, las empresas agroindustriales van exportando sus distintos tipos de espárragos hacia destinos múltiples, según requerimientos específicos de la demanda, como se verá a continuación.

Espárragos frescos

Pese a que su valor experimentó una importante caída entre 2007 y 2008, los espárragos frescos siguen siendo el tipo predominante de espárrago exportado. La reducción del valor de estas exportaciones está asociada a la caída del precio internacional del espárrago fresco, drástica en 2007 y decreciente durante 2008. Ello pese a la expansión del volumen físico exportado. Esta caída de las exportaciones, aunque ligera, ha afectado la actividad de las empresas agroexportadoras. Cuatro empresas (Drakosa, Complejo Agroindustrial Beta, Camposol y Agrícola Chapi) cubren alrededor del 30% de las exportaciones.

Al parecer, es alta la entrada y salida de empresas en este sector. Según información del Ministerio de Agricultura y de Agrodata Perú, en 2008 habían 47 nuevas empresas, pero 45 dejaron de exportar, llegando a ser 118 el total de las empresas exportadoras de distintos tamaños en ese año.

Los principales mercados de nuestros espárragos frescos son EE.UU., Holanda, Inglaterra y España. En todos ellos, la cantidad demandada cayó (aunque poco) entre 2007 y 2008. Paralelamente los exportadores han entrado a nuevos mercados en Nueva Zelanda, Ucrania, Portugal, Uruguay, Arabia Saudita, Austria y Camerún. Así, en 2008 fueron 45 los países que adquirieron espárragos peruanos frescos.

Espárragos en conserva

A diferencia del anterior, el valor de las exportaciones de espárrago en conserva ha continuado en expansión, tanto por su creciente volumen físico como por sus

mayores precios. En 2008, las empresas líderes fueron la Sociedad Agrícola Virú (36%), Camposol (21%) y Danper Trujillo (15%). Esta mayor concentración de productores está probablemente asociada a barreras técnicas y económicas a la entrada para el procesamiento y producción de espárragos en conserva. En cuanto a su demanda, sus principales mercados son España (34%), Francia (25%) y EE.UU. (21%), donde los valores de exportación además recientemente se han expandido.

Espárragos congelados

Aunque los espárragos congelados constituyen el menor componente de las exportaciones de este producto, su valor exportado ha ido creciendo a tasas mayores de 10% por año, hasta 2008. Su volumen físico se ha acrecentado rápidamente, lo mismo que sus precios. En 2008, la empresa IQF era líder absoluta, al exportar el 57% de este producto. Le siguen Camposol (14%) y Agroindustrial Beta (10%). Según información de Agrodatab, fueron 23 las empresas que exportaron durante 2008, nueve de las cuales eran nuevas en este rubro. Al parecer, habría una presencia mínima de pequeñas empresas que exportan espárragos congelados. Sobre sus clientes, al año 2008 la exportación peruana de espárragos congelados se destinaba básicamente a cuatro países: EE.UU. (48%), España (20%), Italia (10%) y Japón (6%).

Uvas

En los últimos años las ventas peruanas de uvas frescas al exterior han mostrando un crecimiento significativo (cuadro 3.3). Ello le ha permitido acrecentar su presencia en la canasta agroindustrial de exportación, como se vio anteriormente (cuadro 3.2 y gráfico 3.5). Al año 2008 la uva fresca llegó a significar casi 5% de las exportaciones agroindustriales. Ello gracias a la acelerada expansión de su demanda internacional desde 2005.

CUADRO 3.3
EXPORTACIONES DE UVA FRESCA PERUANA 2005-2008

	2005	2006	2007	2008
Exportación uvas frescas (millones US\$)	33,9	51,0	55,0	85,7
Volumen (miles TM)	19	27,9	26,1	43,6
Precio (US\$/ Kg.)	1,8	1,8	2,1	2,0

Fuente: elaborado en base a Promperú (2009).

Los lugares de mayor producción de uva peruana son Ica, Lima y La Libertad, que concentran el 91% de la producción total. Incluso La Libertad es la región de mayor rendimiento promedio por hectárea, lo que le brinda ventajas comparativas y comerciales en este producto. Hay variados tipos de uvas frescas: red globe, sugar one, crimson, etc., lo que permite acrecentar la atención a la demanda internacional.

En 2008 las principales empresas exportadoras de uva fresca fueron Drokasa (17%), El Pedregal (14%) y Complejo Agro Beta (13%). Resulta interesante encontrar empresas medianas con similares niveles de exportación: Agrícola Andrea, Agrícola don Ricardo y Fundo Sacramento, cada una con casi 10% de estas exportaciones. Según información oficial, 46 empresas producían y exportaban uvas frescas en 2008, siete de las cuales recién habían empezado a producirlas ese año.

El contexto internacional actual es favorable para la exportación de este producto. Existe una demanda creciente que se refleja en los volúmenes exportados y en el precio internacional (cuadro 3). En 2008, EE.UU. fue el principal comprador de uvas peruanas (22%), seguido de Holanda (13%) e Inglaterra (12%). Es interesante observar el posicionamiento de nuevos clientes asiáticos como Hong Kong (10%), China (9%) y otros países de esa región. Ello se explica por la expansión de la creciente demanda de uvas frescas desde el Asia, y por la relativamente reciente presencia de las uvas peruanas en los mercados asiáticos. Países como Malasia, Singapur e Indonesia son clientes cada vez más importantes.

Paltas

En el Perú, las características agroecológicas de la costa peruana, los valles interandinos y la ceja de selva ofrecen excelentes condiciones para la producción de palta. Se puede producir todo el año, lo que brinda una ventaja competitiva: la concentración de cosechas coincide con la ventana de exportación a países del hemisferio norte. Las principales regiones productoras de palta son Lima, La Libertad, Junín e Ica. Dos variedades de palta se produce en el Perú: la palta Haas y la palta Fuerte, siendo la primera la que más se exporta. La palta Haas es resistente a largos viajes (incluso marítimos) y tiene, además, un alto contenido de aceite, muy valorado en el mercado internacional.

Al año 2008, dos empresas comercializaban más de la mitad de las exportaciones de palta: Camposol (30%) y el Consorcio de Productores de Fruta (27%). Otras medianas empresas coexistían en el mercado: Agroindustrias Verde Sol (6%), Procesadora Larán (5%) y Agrícola Copacabana de Chíncha (5%). Además, las grandes inversiones recientes de Camposol pueden acrecentar su producción de modo tal que en unos años puede convertirse en la firma productora de palta más importante del mundo.

La palta es un producto de agroexportación con un gran crecimiento, habiendo multiplicado su valor de exportaciones hasta por 10 (entre 2001 y 2008). La exportación de paltas se incrementa aun más en los meses de mayo a agosto, tanto en valor monetario como físico. El fuerte dinamismo de la demanda internacional de palta ha favorecido su producción, induciendo a incrementar la superficie cultivada y los volúmenes de comercio de este producto. Además, dado que esta demanda externa se concentra en los meses de mayo a setiembre, los productores de palta peruana pueden manejar bien la estacionalidad del cultivo y atender mejor su demanda externa. Estas condiciones favorables les han permitido a los productores poseer uno de los rendimientos mundiales más altos.

Entre los países clientes de la palta peruana se encuentran, en ese orden, Holanda (43%), España (34%), Reino Unido (10%) y Francia (8%). La palta peruana compete en el mercado internacional, con otros productores como México, República Dominicana, EE.UU., Israel, Indonesia y Brasil.

Mangos

Este es uno de los productos jóvenes en la actividad agroexportadora peruana, muy dinámica. El mango peruano se produce principalmente en la costa norte del Perú, en los departamentos de Piura, Lambayeque y La Libertad. Esta localización cercana al trópico seco, sin lluvias, facilita el manejo del cultivo. Hay hasta tres variedades rojas de exportación: Haden, Kent y Tommy Atkins. Para su comercialización, el mango se presenta fresco (en su estado natural) o procesado en conserva, según los requerimientos de los demandantes.

De acuerdo a Agrodata (2007), son muchas las empresas exportadoras de mango, siendo las más importantes la líder Sunshine Export (14%), Camposol (6%), Agrícola Mochica (5%) y Solís Cáceres (3%). Al parecer predominan las empresas pequeñas en el número de firmas, ya que en 2008 había 102 empresas exportadoras. Las exportaciones de mango se hacen tanto en su estado natural (fresco) como procesado. En especial el mercado asiático demanda mango tierno para consumirlo como verdura, como fruta fresca o en almíbar. En cambio, algunos países de Latinoamérica demandan el mango como fruta verde, para consumirla con un poco de sal y ají, como en México. Entre 2005 y 2008, el valor de las exportaciones de mango se incrementó a tasas anuales de más de 10%, principalmente por el mayor volumen físico exportado, ya que el precio internacional se mantuvo estable.

En 2008 los más importantes demandantes del mango peruano fueron EE.UU. (más del 40%) y Holanda (39%). También fueron destinos importantes Inglaterra, España y Canadá.

3.5 DOS EXPERIENCIAS NOTABLES EN AMÉRICA LATINA

3.5.1 Las flores de Colombia

A lo largo de 35 años de actividad exportadora de flores, Colombia se ha posicionado bien en el mercado internacional de este producto. Además, para la economía colombiana la floricultura es muy importante desde el punto de vista de la producción y las exportaciones, así como del empleo, en especial del empleo femenino.

Indicadores del sector

Al año 2007, la floricultura era en Colombia el segundo producto agrícola de exportación después del café (y el cuarto a nivel general). En los últimos años, la exportación de flores ha crecido en forma sostenida, de tal manera que en 2007 la exportación de flores representó el 4% de las exportaciones colombianas, y el 53% del total de exportaciones no tradicionales.

Colombia es el segundo país exportador mundial de flores, después de Holanda. Sus principales mercados son EE.UU. (80%), el Reino Unido, Rusia y Japón. Las flores colombianas entran a estos mercados según las tendencias en los gustos de los consumidores, al margen de factores estacionales, y bajo fuerte competencia. Es importante destacar el importante apoyo que el ATPDEA (hacia EE.UU.) y el programa de liberación arancelaria de la Unión Europea han significado. Además, los productores de flores cuentan con una asociación (ASOCOLFLORES) que ha facilitado este posicionamiento de las flores colombianas en el mercado internacional, a través del fortalecimiento gremial de los productores y del estímulo a actividades de investigación, transporte, medio ambiente y el bienestar de trabajadores.

Características de la actividad productiva

- 1 La producción de flores en Colombia es realizada principalmente por las Pyme. Muchas de ellas exportan de manera atomizada, lo que limita su negociación por mejores precios y su participación en los canales internacionales de distribución. Aun así, el 95% de flores se destina al mercado externo.
- 2 Las flores exportadas incluyen (2007): rosas (48%), claveles y mini claveles (24%) y otros. El ciclo de producción de las flores depende de la variedad cultivada (de tres a seis meses) y de la vida útil de la planta. Es bajo el componente importado por insumos (agroquímicos y esquejes). El cultivo de flores es intensivo en mano de obra, por la imposibilidad de mecanizar las etapas iniciales de la producción.

- 3 En la cadena productiva de flores participan tanto proveedores de esquejes, como los productores-exportadores de flores.
- 4 Condiciones favorables para la floricultura colombiana incluyen gran disponibilidad y bajo costo de la mano de obra, abundancia de recursos naturales, así como condiciones ambientales excepcionalmente favorables (luminosidad, temperatura, buena oferta de agua y suelo). Además, buenas condiciones de infraestructura de las zonas de plantaciones de flores, y cercanía geográfica al mercado norteamericano. Las principales zonas de cultivo de flores son La Sabana de Bogotá (80% del total de tierra) y Antioquia.

Empleo femenino

Según ASOCOFLORES, en 2007 la floricultura generó 98.641 empleos directos y 83.533 empleos indirectos. En los empleos directos, el 60% fueron mujeres, como operarias de cultivo y de poscosecha, por sus cualidades como la delicadeza y la dedicación en la selección, clasificación y preparación final de las flores para la exportación. Además, las mujeres son mucho más adaptables a condiciones precarias de trabajo, dada su necesidad del empleo, ya que muchas son jefas de hogar.

En promedio, los trabajadores tienen entre 20 y 45 años de edad, aunque hay un grupo importante de mujeres adultas que tienen destreza y experiencia de años dedicados a la floricultura, pese a su bajo nivel educativo promedio. La experiencia del personal es importante en el negocio de las flores, por lo que (alrededor de 84% de) las trabajadoras de floricultura cuentan con una relativa estabilidad laboral (alrededor de seis años). En épocas de fiestas hay alta demanda, por lo que se hace necesario contratar trabajadoras temporales (alrededor de 15%), con contratos que en su mayoría no superan los cuatro meses. El salario en el campo en la floricultura es igual al salario mínimo legal mensual (US\$ 210). Y las trabajadoras estables cuentan con cobertura del sistema de seguridad social. La jornada de trabajo usual es de 48 horas por semana, excepto en épocas de gran demanda, cuando la jornada aumenta hasta en seis horas (aunque por ley solo pueden ser dos horas extras). Es usual observar frecuentes reportes de problemas de salud de los trabajadores de campo, asociados a las posiciones corporales durante la realización del trabajo y al uso de productos químicos para controlar las plagas en las flores, además del agotamiento por labores dentro y fuera del hogar.

Crecimiento exportador de flores y situación de la mujer

Por muchos años en la industria de flores de Colombia la situación de las trabajadoras era de mucha precariedad, con muy bajos salarios, contratos informales, falta de cobertura

previsional y sin programas de protección de la salud laboral. Recientemente se han registrado mejoras en salarios y condiciones laborales. Estos han resultado en parte por las exigencias de los mercados a donde se exporta (estándares laborales mínimos, condiciones para certificación internacional de cultivos, nuevos códigos de conducta empresarial) y en parte por el influyente rol de ASCOFLORES en las políticas nacionales y sociales, así como su rol activo entre productores (e.g., creación de Florverde®, certificación que asegura que las flores colombianas cumplan con estrictos estándares sociales y ambientales desde la siembra hasta la poscosecha). Además, se han multiplicado iniciativas empresariales de responsabilidad social a favor de la población.

3.5.2 Las uvas de mesa de Chile

Indicadores del sector

En Chile, la actividad exportadora de la uva de mesa se inició a fines de los años setenta, se consolidó en la década de los años ochenta, y en las últimas dos décadas ha tenido un crecimiento acelerado. Actualmente, Chile es líder mundial de fruta fresca, exportando más de 75 especies a más de 100 países. Hoy es el mayor exportador de uva de mesa del mundo.

Sobre la demanda de uva chilena de mesa, aunque es masivamente internacional, se puede ver que esta demanda está concentrada en pocos países: EE.UU. (53%), seguido de lejos por Holanda y el Reino Unido (prácticamente 10% cada uno), y otros.

La fruticultura es el segundo sector más importante de la economía chilena, solo después del cobre. La expansión de la producción y de la exportación frutícola se ha constituido en uno de los motores más importantes del crecimiento económico de Chile durante la presente década. Al año 2008, las exportaciones frutícolas representaron 5% del total exportado. La uva de mesa fue el principal producto de la canasta frutícola exportada por Chile.

Cabe destacar que Chile es uno de los países de Sudamérica con más acuerdos de libre comercio con otros países (47 al año 2008). Entre estos acuerdos se encuentra uno con EE.UU., justamente, tal que EE.UU. ha permitido a muchos productos chilenos ingresar sin gravámenes en la importación.

Características de la actividad productiva

- 1 Según el directorio de empresas exportadoras de uvas, existen aproximadamente 200, aunque solo una docena de ellas tiene importancia cuantitativa y cualitativa.

Entre ellas se incluyen: Dole Chile S.A., Exportadora Río Blanco Ltda., Del Monte Fresh Produce Chile S. A.; Chiquita Chile Ltda.; Unifrutti Traders Ltda.; Exportadora Subsole S.A.; David Del Curto S.A. y Aconex Ltda. Cuatro de estas son de capitales multinacionales.

- 2 Se sabe que el 50% de las áreas en fruticultura son para uvas de mesa. Estas están concentradas en Atacama, Coquimbo, Valparaíso, Gral. B. O'Higgins y la Región Metropolitana.
- 3 Chile produce más de 20 tipos de uva, aunque solo cuatro son los importantes, principalmente para exportación.
- 4 Los productores de uva chilena han sabido conjugar la estacionalidad misma de su producto y la estacionalidad contraria al hemisferio norte, de manera que pueden producir y colocar uva fresca en los mercados de EE.UU. y Europa cuando su producción es escasa o nula, especialmente en la temporada de invierno.
- 5 En las etapas de comercialización de la cadena, aunque existen intermediarios entre el productor y el consumidor final, predominan dos tipos de empresa con capital de transnacionales: las empresas exportadoras y las empresas receptoras. Las primeras tienen vínculo con los productores y, a la vez, se dedican a la búsqueda de nuevos mercados. Las empresas receptoras del mercado de destino definen las exigencias para la próxima temporada frutícola. Hay también conglomerados que integran verticalmente ambas fases. Sus exigencias definen directamente la mano de obra y sus contratos en el futuro. También el precio se define bajo diversas modalidades, usualmente como venta en consignación con un precio mínimo garantizado y uno final según condiciones convenidas de calidad de la uva en el destino.
- 6 La industria de la uva es intensiva en mano de obra abundante y barata, aunque su estacionalidad ha generado puestos de trabajo con contratación temporal (de máximo cinco meses por año) y ciclos ocupacionales inestables.
- 7 Diversos factores naturales, físicos, políticos y económicos han favorecido al sector por casi tres décadas. Su ubicación geográfica, las excelentes condiciones de su suelo, sus valles con altas temperaturas y radiación solar han sido excelentes condiciones para la mayor producción de uva. Además, la seguridad fitosanitaria del país es garantía para la demanda internacional. El contexto institucional, incluido el marco legal en general, han brindado estabilidad y favorecido a la mayor inversión extranjera, contribuyendo a la producción de uvas y de productos similares.
- 8 Las condiciones favorables, generalizadas a otros productos también, han llevado a postular un modelo económico de crecimiento chileno basado en la apertura al exterior, lo que ha traído una "nueva ruralidad", globalizada e interconectada. En el caso de la uva, ello es cierto, aunque también eso es lo que la hace más sensible a cambios en el exterior, lo que afecta tanto la producción como el empleo del sector.

Empleo femenino

Hay tres categorías de trabajadores agrícolas: permanente, temporal directo y temporal subcontratado. Según el Centro de Estudios de la Mujer (Cedem), el sector vitivinícola muestra un claro sesgo por género a favor de los hombres: 70% entre los permanentes, 60% entre los temporales directos, y solo 40% entre los temporales subcontratados (el nivel más precario). Los temporales (o “temporeros”) son trabajadores agrícolas contratados por menos de seis meses, y alrededor del 95% es suministrado por un contratista. Es difícil precisar el número exacto de temporeros, y más complicado aún es medir el trabajo femenino.

Las mujeres temporeras participan principalmente en dos etapas de la cadena: la cosecha (incluye recepción y selección de la uva) y el envasado final (hasta iniciar la venta) para la exportación de la fruta. La mayoría de ellas proviene de una familia nuclear, mayoritariamente de áreas rurales o de lugares aledaños a la empresa. En su mayoría tienen entre 25 y 44 años, con secundaria incompleta, y la mitad son madres sin pareja.

En las plantas embaladoras, el pago a mujeres es “a trato”, de modo que sus jornadas pueden eventualmente exceder las ocho horas legales para incrementar sus ingresos. Ellas también pueden ser contratadas “hasta terminación de faena”, según la empresa prescinda de sus servicios. Además, es alta la proporción de trabajadoras sin contrato ni beneficios sociales de salud y previsión. Y en promedio la remuneración de los temporeros está a nivel del salario mínimo vital, alrededor de \$250 por mes. Ello explica en parte por qué 40% de los grupos familiares de temporeros vive en situación de pobreza. Más allá de estos aspectos negativos, es destacable mencionar que la industria de la uva ha implicado nuevas formas de trabajo y nuevas fuentes e ingresos para las temporeras. Aun bajo forma de temporeras, las mujeres reconocen esta como la realidad en sus vidas, la valoran, tanto por los ingresos como por su posibilidad de interactuar con otras personas.

Crecimiento exportador de uvas y situación de la mujer

Hay posiciones contrapuestas acerca del efecto del comercio exterior sobre el trabajo femenino en Chile. Para unos, la mayor exportación tiene efectos positivos en el trabajo de la mujer pues permite la creación de más empleo femenino (temporal), así como mayor autonomía y realización personal por parte de las mujeres. También favorece al estímulo y valoración personal y grupal, así como una mayor modernización de las conductas empresariales para la mayor competencia de mercado y menor discriminación de la mujer. En contraposición, hay estudios que identifican los problemas de precarias condiciones laborales de las mujeres en las exportaciones agropecuarias

en general. Se identifican problemas de malas condiciones laborales, bajos salarios en comparación con los hombres, y falta de protección social, que en muchos casos han sido resueltos con nuevos contratos para mujeres trabajadoras del campo.

Vale la pena destacar que Chile ha estado involucrado en la firma de múltiples acuerdos comerciales, en especial con socios estratégicos internacionales, aunque con poco interés en el tema de género. De ahí ha surgido el interés para incorporar el tema de género en el análisis de los alcances de estos contratos, integrando en lo posible el enfoque de género hacia la equidad y una mayor participación de la mujer. La política pública también se ha involucrado crecientemente hacia el sector, incluyendo medidas y organismos dirigidos a los agentes participantes, básicamente trabajadores y empresarios, tales como el Servicio Nacional de la Mujer (Sernam), el Programa de atención a hijos de mujeres trabajadoras temporeras, el Programa de Desarrollo de la Mujer (Prodemu), entre otros. Otras exigencias y propuestas múltiples incluyen certificaciones, la agremiación, entre otras estrategias.

4. Empleo y género en la agroexportación peruana

El objetivo del presente capítulo es presentar las características del empleo según género en la agroindustria peruana, en relación con la actividad productiva y de exportación. Como se sabe, tal desagregación estadística es prácticamente inexistente. Por ello, aquí se explora tales relaciones a partir de la información agregada e indirecta sobre empleo, ingresos y condiciones laborales según género.

4.1 EMPLEO E INGRESOS LABORALES

Esta sección revisa las principales características del empleo y de los ingresos laborales a nivel agregado, y cuando es posible a nivel de las regiones estudiadas, en las actividades agrícolas, según género de los trabajadores.

4.1.1 Empleo directo

¿Cuán importante es el empleo generado por la actividad agroexportadora del Perú? Prácticamente no existe información estadística continua sobre el empleo agroexportador de manera representativa. En base a las Encuesta de Hogares, el INEI (2009) reporta (cuadro 4.1) que el 33% de la PEA ocupada del país trabajaba en actividades agrícolas, pesqueras y mineras. Entre 2005 y 2008, aunque el nivel de la PEA ocupada nacional creció, la ocupada en actividades agrícolas, pesqueras y mineras prácticamente se mantuvo. Por tamaño de empresa, el 77% de la PEA del país trabajaba en microempresas, pero entre 2005 y 2008 el empleo creció diferenciadamente a tasas bajas entre las microempresas (alrededor de 2% anual) y a tasas significativamente altas entre las más grandes (casi 7% por año).

CUADRO 4.1
PERÚ: PEA OCUPADA SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD Y TAMAÑO DE EMPRESA,
2005-2008 (EN MILES)

Ramas de actividad/ Tamaño de empresa	2005	2006	2007	2008 p/	Var. % 2008/2007
Total	13.194,7	13.891,5	14.412,2	14.800,6	2,7
Ramas de actividad					
Agricultura/Pesca/Minería	4.961,1	5.156,2	4.855,0	4.959,6	2,2
Manufactura	1.246,6	1.349,9	1.543,7	1.551,4	0,5
Construcción	431,9	498,2	577,2	614,5	6,5
Comercio	2.256,6	2.348,3	2440,8	2.457,6	0,7
Transporte y Comunicaciones	721,7	815,0	924,8	1.014,4	9,7
Otros Servicios ^{1/}	3.576,7	3.723,8	4.070,7	4.203,1	3,3
Tamaño de empresa					
De 1 a 10 trabajadores	10.345,7	10.809,9	11.102,2	11.289,4	1,7
De 11 a 50 trabajadores	892,7	895,5	948,6	1.038,9	9,5
De 51 a más	1.828,6	2.057,1	2.225,0	2.331,6	4,8

1/ Comprende intervención Financiera, Actividad Inmobiliaria, Empresariales y de alquiler, Enseñanza, Actividades de Servicios sociales y de Salud.
Fuente: INEI (2009).

En términos generales, de acuerdo al Minag, “la agricultura emplea 26% de la PEA nacional y 65,5% de la PEA del área rural. En contraste con su capacidad de generar empleo, es uno de los sectores con menor productividad de mano de obra debido al bajo nivel educativo de la fuerza laboral en el ámbito rural.”¹ Además, como se sabe, en el Perú rural coexisten diversos tipos de unidades productivas, incluidos campesinos, pequeños y medianos productores, cooperativas agrícolas y otras formas asociativas, así como grandes empresas, incluidas las agroindustriales (Trivelli, Escobal y Revesz 2006). En el caso específico de las áreas agroindustriales, “diversos actores sociales están pues detrás de la construcción del nuevo modelo agroexportador. Se trata de un lado, de un empresariado nativo no necesariamente con tradición en inversiones en el agro, y de empresas transnacionales; y de otro, de miles de asalariados agrícolas, obreras fabriles y pequeños y medianos agricultores” (Valcárcel 2003).

1 http://agriculturadelperu.blogspot.com/2009_01_01_archive.html.

¿Qué características tiene el empleo en la agroindustria? Por su naturaleza, se sabe que esta es una actividad intensiva en mano de obra, por lo que la expansión de la agroexportación estará asociada, conllevando a una expansión de la demanda laboral en las áreas locales. Así se observa efectivamente en los casos reportados, donde el empleo se ha incrementado masivamente en años recientes. Sin embargo, a nivel agregado la limitada disponibilidad de información no permite inferencias más generales. Al respecto, con similar preocupación, Yamada y Chacaltana (2007) estiman la evolución del empleo en cultivos y actividades de agroexportación, entre 2001 y 2006, en base a la Encuesta de variación del empleo del Ministerio de Trabajo. Los autores concluyen que “el empleo registrado en estas actividades asociadas a la agroexportación (...) ha pasado de alrededor de 7 mil en 2001 a casi 35 mil en 2006, es decir, este indicador se ha multiplicado por cinco en tan solo cinco años (siendo las hortalizas y el envasado y el procesamiento de las mismas las de mayor demanda laboral); por tanto, se demuestra (...) que la agricultura peruana no necesariamente tiene que significar empleo de mala calidad, siempre que se maneje de manera moderna y competitiva” (Yamada y Chacaltana 2007).

Más allá de la cantidad de puestos de trabajo, ¿qué podemos decir del empleo en la agroindustria, cuya actividad productiva es temporal, aun cuando los períodos de temporalidad pueden ser reducidos? La actividad productiva al inicio de la cadena agroindustrial es de naturaleza temporal, y por tanto al menos parte de su demanda derivada por mano de obra también lo será. En las etapas iniciales de la cadena, la mano de obra opera en el campo, en las actividades de siembra y cosecha, y esas actividades son temporales. Así, el ciclo del espárrago es de alrededor de cuatro meses, con distintas características durante el año: alta productividad y baja calidad de enero a abril, baja productividad y alta calidad de mayo a setiembre (Agrobanco 2007). Además, entre agosto y diciembre se obtiene la mayor cosecha de espárrago verde, base principal para las exportaciones en conservas. Similares características presenta la uva peruana.

En la medida que las tierras sean altamente productivas, y la producción sea organizada para ser realizada de manera continua, la demanda laboral también será sostenida. Y esa ha sido la tendencia reciente entre los productores de espárragos y de uvas, cuya creciente demanda internacional ha estimulado a los empresarios a invertir en proyectos de corto y de largo plazo para expandir su frontera agrícola. Recientemente, la producción de ambos productos se realiza prácticamente a lo largo de todo el año, en especial en los valles de La Libertad e Ica, gracias a innovaciones implementadas. En el caso de otros productos agroindustriales, la temporalidad de la producción es más marcada y no ha podido ser revertida, lo que repercute en su demanda por mano de obra que trabaja en el campo, que también es temporal.

Sobre las otras etapas de la cadena agroindustrial, asociadas al dinamismo de la primera, su demanda de mano de obra dependerá también del nivel de tecnificación y

de productividad en estas etapas posteriores, que incluyen: procesamiento, embalaje y envío para su comercialización. Diversos estudios refieren casos específicos de grandes empresas agroindustriales de La Libertad y de Ica que han demandado la mayor cantidad de la PEA ocupada en estas etapas de la actividad, contratando mano de obra de mayor nivel educativo de las áreas locales, y con menor temporalidad que los trabajadores del campo. Un ameno artículo periodístico ilustra una visión optimista de los efectos de la agroindustria sobre el empleo agrícola en general (Zileri 2008).

4.1.2 Características de la mano de obra

Con la agroexportación, no solo el número de trabajadores aumenta, sino que probablemente todo el mercado de trabajo local se redefine. El incremento ocurre tanto en el empleo directo como indirecto, en las actividades asociadas o complementarias a la agroexportación. Ica y La Libertad así lo demuestran, con una gran expansión del comercio, de los servicios personales y de la construcción en zonas aledañas, e incluso en las áreas urbanas cercanas. Y como era previsible, se han desencadenado procesos migratorios hacia los polos de atracción, a las regiones agroindustriales, específicamente hacia las empresas locales. Si este fenómeno fuera masivo, la población y el mercado de trabajo de estas zonas se hubieran redefinido significativamente. Sin embargo, según resultados de Cedep (2009), a partir del Censo de 2007, el 80% de la población del país vive en su lugar de nacimiento; más aun, las regiones expulsoras en el 2007 siguen siendo de la sierra, las mismas que en 1993. Es decir, el Censo 2007 no identifica un impacto migratorio significativo que pueda ser asociado al *boom* exportador de las regiones agroindustriales. Tanto Ica como La Libertad tienen un saldo migratorio neto de prácticamente 0% (-0,5% y -0,1%, respectivamente). Siempre es posible que estos datos agregados no reflejen lo que ocurre específicamente en las zonas de agroexportación.

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

tomar decisiones y gestionar el negocio agrícola (...), elevando así la productividad y rentabilidad de las exportaciones” (Jaramillo 2004). Parte de estas características de baja calificación aún están presentes actualmente entre productores pequeños de agroindustria; es el caso del banano, referido por Fairlie (2008): los trabajadores son varones adultos, con educación máxima de solo primaria (40%) o secundaria (30%), en tanto que –muy interesante- los que acceden a ventajas como el Comercio Justo, tienen educación superior.

4.1.3 Ingresos y condiciones laborales

Los ingresos laborales en la agroindustria, como es de esperar, son mayores a los pagados en el resto de actividades, aunque carecemos de datos representativos de salarios por zonas y actividades. En base a los resultados de las Encuestas a Hogares del INEI, Yamada y Chacaltana afirman que el ingreso laboral mensual promedio de un trabajador formal en Ica era superior a su similar nacional y a sus coterráneos informales. Ello en paralelo a la magnitud de la pobreza (alrededor de 20% en 2005). Si se hace una extensión de estas observaciones para La Libertad y otras regiones agroindustriales se podría concluir que en los años recientes no solo el número de trabajadores agroindustriales ha ido en aumento, sino que además sus salarios se han acrecentado de manera continua, y que esta tendencia se mantendrá en tanto la actividad agroindustrial siga creciendo. Así, “el ingreso neto anual de los productores de banano orgánico es 50% superior al de los productores de banano convencional” (Fairlie 2008). Probablemente ello contraste con el resto de la PEA rural y agrícola. Sostiene Jaramillo: “Los ingresos en la agricultura son inferiores a los de cualquier otra actividad económica rural (porque los) niveles promedio de educación formal de los agricultores deben ser los más bajos de toda la PEA rural. [Propone por ello] una política de recursos humanos para la agricultura” (Jaramillo 2004).

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

Quizá el elemento más importante que ha afectado a los ingresos y a las condiciones laborales en la agroindustria es el marco legal vigente, el contexto institucional en el que ha operado la actividad, incluidas las disposiciones específicas diseñadas para el sector, en especial las referidas a sus aspectos laborales. De acuerdo a Prodlab. el Ministerio de Trabajo, mediante Decreto Supremo 022-2007-TR, estableció como vigente desde el primero de enero de 2008 como remuneración mínima vital (RMV)

para el trabajo agrícola en general el monto de S/.643,80 mensual (o su equivalente de S/.21,46 diarios), en tanto que a nivel nacional el monto del RMV es de S/. 550 mensual (o S/. 18,33 diarios). Este D.S. también estableció un aporte mínimo mensual de S/. 49,50 del empleador a EsSalud. Sin embargo, también está vigente la Ley No. 27360, emitida el 30 de octubre de 2000, y establecida con vigencia hasta el 31 de diciembre de 2010, sobre normas de promoción del sector agrario, específicamente para las empresas agroindustriales (excepto productos indicados) que operan fuera de Lima y Callao.

Esta vigente Ley 27360 de promoción a la agroindustria establece incentivos laborales y tributarios (antes mencionados): Impuesto a la Renta: 15%, depreciación anual por inversiones hidráulicas y de riego de 20%, y recuperación anticipada del impuesto a las ventas sobre capital, insumos y servicios en etapa preproductiva. Los incentivos laborales incluyen la posibilidad de contratar trabajadores por períodos indeterminados o determinados, con jornadas acumulables y pagos de sobretiempo solo en casos extremos, según la actividad agroindustrial lo requiera. Además de estas condiciones de flexibilidad laboral, se establece una remuneración diaria mínima, nominalmente superior al salario mínimo legal vigente en el resto del país (aunque implícitamente incluye la compensación por tiempo de servicios y las dos gratificaciones anuales por fiestas, que ya no son pagados), ajustable con los incrementos de la RMV. Actualmente este salario mínimo legal pagado por día es alrededor S/.20 por día. Las vacaciones anuales que se reconocen como obligatorias en este sector son de 15 días, salvo acuerdo de las partes por un período mayor. Y en caso de despido arbitrario, la indemnización es equivalente a 15 días por año completo de servicios, con un máximo de 180 días (menor al indicado por el DS 003.97-TR vigente sobre competitividad y productividad laboral). También establece sustituir el régimen de prestaciones de salud hacia el seguro social de salud, con un aporte del empleador por el 4% de la remuneración mensual, y con un aporte mensual del trabajador de tres meses continuos o cuatro meses discontinuos por año.

Es claro que estos incentivos laborales ayudaron a la reducir costos operativos en las empresas agroindustriales, acrecentando así su margen de ganancia. En la medida que la mano de obra fuera temporal, contratada según ciclo productivo, los ingresos anuales de los trabajadores serían menores tanto en términos de remuneraciones como de las condiciones laborales. Evidentemente no hay estadísticas que permitan estimar a cabalidad el efecto de estos incentivos en las remuneraciones de la mano de obra directa e indirecta de la agroindustria, así como en los beneficios de las empresas. Sin embargo, la evidencia de múltiples casos en la agroindustria permite concluir que en efecto los incentivos legales se reflejaron en menores costos laborales y, por tanto, en menores salarios, en especial para la mano de obra que operaba en el campo, remunerados con la RMV legal. Lo que es más difícil de afirmar es si estos menores costos (o mayores ganancias) han retornado a la actividad, con mayor

inversión para una mayor actividad agroindustrial, dado que esta es determinada casi exclusivamente por el comportamiento de la demanda internacional. La producción local toma sus decisiones de contratación de mano de obra después y según la escala a la que haya decidido operar (i.e., demanda derivada por mano de obra), la misma que es definida según el comportamiento de la demanda internacional de sus productos, y no al revés.

Volviendo sobre el tema de las condiciones laborales, un aspecto tiene que ver con la formalidad. Dado el marco legal vigente, se puede afirmar que el empleo que genera la agroindustria de exportación es empleo formal. Más discutible puede ser el carácter “decente” de estos puestos de trabajo. Según Miró Quesada y Moreno (2007): “Con respecto a las condiciones laborales evaluadas, según el concepto de “trabajo decente” de la OIT, se puede afirmar que existen componentes que se han alcanzado satisfactoriamente [como por ejemplo] que se están generando las oportunidades laborales necesarias para hombres y mujeres con buen trato laboral y protección social en ambientes seguros para trabajar. Asimismo, no hay trabajo inaceptable debido a que los trabajadores se encuentran en edades permisibles por ley”. Como se ve más adelante, el trabajo empírico de este estudio encuentra situaciones opuestas, por lo que las afirmaciones anteriores son discutibles. Otros hallazgos sorprenden a los mismos autores: “A pesar de cierta mejora en sus condiciones laborales, la percepción de los trabajadores con respecto a su situación actual, y a comparación de los últimos tres años, se ha estancado”.

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

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

(BPA) adoptado por el Instituto Peruano del Espárrago y Hortalizas para satisfacer los requerimientos europeos de protección laboral. Se puede añadir que en la búsqueda de nuevos mercados internacionales en general, y de productos agroindustriales en particular, los Tratados de Libre Comercio y otros acuerdos comerciales también han incluido condiciones y estándares mínimos de ingresos y de condiciones laborales. Lamentablemente no hay información cuantitativa al respecto que permita valoraciones pertinentes.

Otras dimensiones de las condiciones laborales en la agroindustria sobre las cuales se ha llamado la atención se sintetizan bien en lo siguiente: "Sin embargo, también hay otro grupo de empresas agroexportadoras que realizan despidos arbitrarios, desincentivan la formación de sindicatos bajo amenaza de pérdida del trabajo, ejercen prácticas discriminatorias y ofrecen condiciones de trabajo poco saludables, por lo cual hay denuncias de aumento en enfermedades" (Gómez 2008). Se volverá sobre estas variables en el siguiente capítulo.

4.2 DIMENSIONES DE GÉNERO Y DE POBREZA

Uno de los principales objetivos del presente estudio es establecer la importancia de la actividad agroindustrial en el empleo según género, específicamente en el empleo femenino local. Como era de esperar, no hay información estadística al respecto, con cobertura representativa. Se empezará presentando un panorama general, en base a algunos indicadores reportados a nivel agregado.

De acuerdo a Mintra (2008), sus Encuestas a Hogares 2006 muestran que alrededor del 75% de la población en edad de trabajar forma parte de la PEA, siendo esta proporción 63% entre las mujeres. La PEA femenina en desempleo fue mínima (5%), aunque esta tasa fue mayor (más del 8%) entre las jóvenes. En tanto, el desempleo fue mínimo para la PEA femenina de la costa rural, en especial en La Libertad, opuesto a los resultados en el interior del país, en que las tasas de desempleo femenino son mayores al promedio local. Además, solo el 27% de la PEA femenina trabajaba de manera asalariada. El alto subempleo femenino por ingresos y por horas es la forma típica de inserción laboral femenina. Por tamaño de empresa, las mujeres trabajan mayoritariamente como independientes o en microempresas (siete de cada 10); del resto, una de cada 10 trabaja en grandes empresas (Mintra 2008).

Pese a su mayor nivel educativo, aún hay grandes brechas de ingresos contra las mujeres: la remuneración de los hombres es 30% mayor, siendo esta discrepancia mayor (45%) entre los de menores ingresos, que trabajan en actividades informales. Al interior del país estas discrepancias son incluso mayores: el ingreso femenino es menos del 50% del ingreso masculino en Ica, y alrededor del 60% en La Libertad y

Lima. Parte de estas diferencias pueden ser explicadas por las ligeramente mayores jornadas de los varones en estas regiones. Pero definitivamente debe haber otras causas. También se observan diferencias claras entre jefes de familia: el ingreso de los varones es 78% mayor al de las mujeres. Si se comparan varias encuestas, se constata, además, una mayor volatilidad para los ingresos femeninos.

En cuanto a las actividades agrícola, pecuaria, pesca y silvicultura, una de cada tres mujeres trabaja en estas actividades, frente al 40% de los varones. En general, las mujeres trabajan a edades ligeramente mayores que los varones, algo posiblemente explicable por su regreso al mercado laboral luego de la crianza. Si se compara el empleo y los ingresos según nivel educativo de la mujer, Mintra (2008) encuentra que a más educación, mayor motivación para el trabajo. Pero también se encuentra un efecto desincentivador entre las mujeres casadas más educadas, y entre aquellas que están a cargo de enfermos crónicos o de menores de edad. Es decir, los roles del cuidado condicionan la manera en que la mujer se inserta al mercado laboral, incluso ante una mayor educación. Y a ello se añaden componentes de discriminación por ingreso laboral, a igualdad de calificación.

Todos estos resultados son consistentes con las consideraciones de la OIT (2008) sobre tendencias mundiales del empleo de las mujeres. La cuestión para OIT es si la mayor participación laboral femenina está acompañada por mejores condiciones en el mercado, y al parecer ese no es el caso. Más bien sí es claro que los trabajadores en condiciones vulnerables aumentaron, y que fue mayor esa proporción entre las mujeres.

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

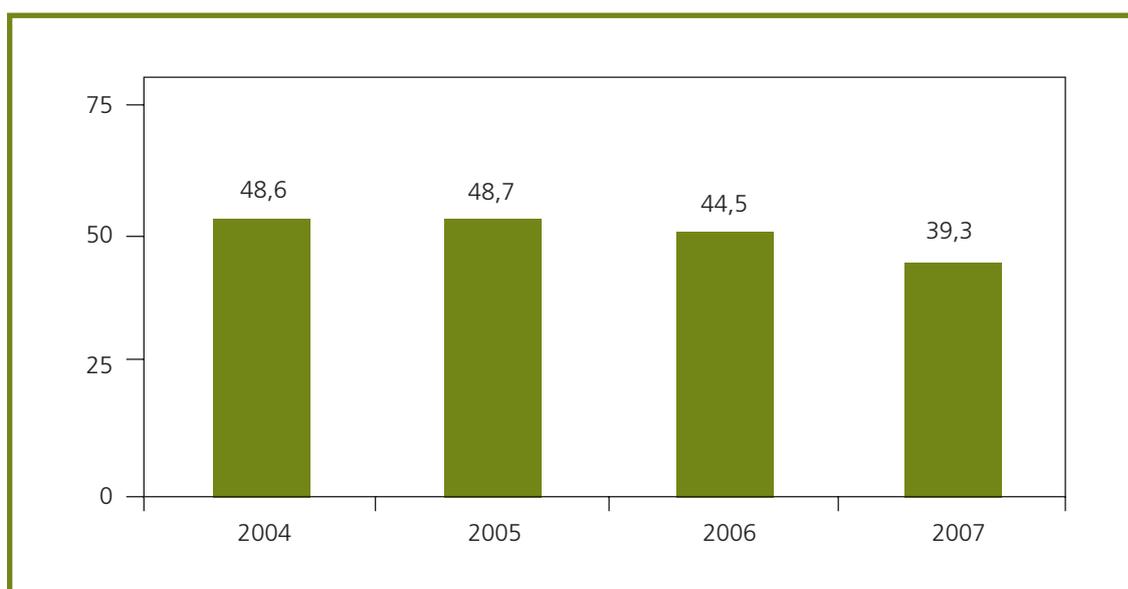
En línea con la perspectiva anterior, Flores (2008) reflexiona sobre la coexistencia cada vez más distante entre la agricultura moderna y la agricultura de subsistencia en el Perú, y qué hacer al respecto, dada la urgencia de generar mayor inclusión laboral en el agro. Además indica malas prácticas de algunas empresas de agroexportación

contra las mujeres, relacionadas principalmente con la no contratación de embarazadas o de las que no usan anticonceptivos, así como temporalidad de los contratos de madres, lo que facilita su despido en períodos de descanso temporal. Se añaden problemas por la baja tasa de inspecciones laborales y la falta de garantías para establecer sindicatos en las grandes empresas agroindustriales, incluidos las que operan en Ica y en La Libertad.

Según la Federación de Mujeres de Ica (2007), todavía existe carencia de compromiso de parte de las empresas para desarrollar a plenitud su responsabilidad social empresarial. Ello a juzgar por las múltiples situaciones que describen a propósito de condiciones de trabajo, salud y otras dimensiones de las trabajadoras: "Las condiciones de trabajo en estas empresas, en cuanto a su relación con la salud, son inadecuadas en términos de garantizar la reproducción satisfactoria de la fuerza de trabajo". Sobre este tema se volverá con detalle en el siguiente capítulo de resultados.

¿Qué se podría decir de la pobreza de los trabajadores de la agroindustria y de sus familias? En términos generales, Jones y Baker (2008) refieren, siguiendo un estudio de Cepal para 2007, que en América Latina hay más mujeres que hombres por debajo de la línea de pobreza, y que la proporción de hogares pobres y pobres extremos cuyo jefe de hogar es mujer se ha elevado. En el caso peruano, el INEI (2007) reporta una significativa reducción de la pobreza total, tal como lo muestra el gráfico 4.1: en el lapso de cuatro años la pobreza se ha reducido en 9%.

GRÁFICO 4.1
Población en situación de pobreza 2004-2007



Fuente: INEI (2008).

Según áreas de incidencia, la pobreza afecta de manera muy distinta al país: como reporta el cuadro 4.2, la reducción de la pobreza es predominantemente urbana, costeña, incluso limeña. En la costa rural aún el 38% de población se encuentra en situación de pobreza. Estos resultados son similares incluso para la población en extrema pobreza: menores tasas en las áreas urbanas, costeñas, limeñas. De la información por regiones al año 2007 (antes del terremoto de agosto), Ica aparece como la región con menos pobres (15%), en tanto que La Libertad le sigue de lejos (37%), pese a su significativa y reciente reducción de pobreza en 9% (INEI 2008).

CUADRO 4.2
POBLACIÓN POBRE, SEGÚN LOCALIZACIÓN

Ámbitos geográficos	2004	2005	2006	2007
Total	48,6	48,7	44,5	39,6
Área de residencia				
Urbana	37,1	36,8	31,2	25,7
Rural	69,8	70,9	69,3	64,6
Región natural				
Costa	35,1	34,2	26,7	22,6
Sierra	64,7	65,6	63,4	60,1
Selva	57,7	60,3	56,6	48,4
Dominios geográficos				
Costa urbana	37,1	32,2	29,9	25,1
Costa rural	51,2	50,0	49,0	38,1
Sierra urbana	44,8	44,4	40,2	36,3
Sierra rural	75,8	77,3	76,5	73,3
Selva urbana	50,4	53,9	49,9	40,3
Selva rural	63,8	65,6	62,3	55,3
Lima Metropolitana	30,9	32,6	24,2	18,5

Fuente: INEI (2008).

¿Y dónde viven y a qué se dedican los pobres? Si bien en las áreas rurales se encuentra el 35% de la población del país, más del 50% de los pobres vive en áreas rurales. En general, la sierra alberga a más del 50% de los pobres del país, como lo muestra el cuadro 4.3. Similar es la localización de los pobres extremos, pero más concentrados.

CUADRO 4.3
RESIDENCIA DE LOS POBRES SEGÚN ÁREAS

Ámbitos geográficos	Pobres	Pobres extremos
Área de residencia	100,0	100,0
Urbana	42,6	15,4
Rural	57,4	83,6
Región natural		
Total	100,0	100,0
Costa	29,6	7,6
Sierra	54,1	75,3
Selva	15,3	17,1
Dominios geográficos		
Total	100,0	100,0
Costa urbana	11,2	2,6
Costa rural	4,9	3,8
Sierra urbana	11,7	7,8
Sierra rural	42,4	67,5
Selva urbana	6,2	4,9
Selva rural	10,1	12,2
Lima Metropolitana	13,6	1,1

Fuente: INEI (2008).

En cuanto a la actividad económica, los pobres participan activamente en el mercado laboral. Según el INEI (2008): “Los pobres y pobres extremos participan más de la actividad económica: 76,8% de los pobres y el 81,5% de los pobres extremos, frente a 71,1% entre los no pobres. Esta misma situación se observa en los diferentes ámbitos geográficos”, siendo persistentemente mayores las tasas de actividad en áreas rurales.

Con respecto a las ramas de actividad, el empleo refleja la heterogeneidad de la estructura productiva. “Los datos analizados dan cuenta que la PEA ocupada pobre y los pobres extremos se encuentran realizando actividades relacionadas a la agricultura, pesca y minería (mayoritariamente), mientras que el 55,5% de los no pobres se encuentran ocupados en actividades de comercio y en otros servicios” (INEI 2008).

CUADRO 4.4
PEA OCUPADA POBRE, SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD

Ámbitos geográficos	Total	Pobre	Pobre extremo	No pobre
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Agricultura/Pesca/Minería	34,0	58,0	80,0	20,5
Manufactura	10,8	8,9	5,2	11,9
Construcción	4,1	3,8	1,7	4,2
Comercio	17,1	11,5	5,6	20,2
Transporte y Comunicaciones	6,5	4,1	1,3	7,8
Otros Servicios	27,5	13,7	6,1	35,3

Fuente: INEI (2008).

Los datos reportados en este capítulo brindan información agregada sobre las variables centrales del presente estudio: empleo, género y pobreza. Estos datos, sea a nivel nacional, regional o de las actividades primarias agregadas (agricultura, pesca y minería), muestran la diferenciada inserción ocupacional, tipos de empleo, niveles de ingresos y condiciones laborales de los trabajadores en general, y en algunos casos de los que trabajan en agroindustria.

Estos datos, sin embargo, son muy agregados para responder a las preguntas específicas del estudio, referidas principalmente a la diferenciada ocupación e ingresos laborales de los trabajadores según género, en la agroindustria, y sus posibles determinantes. El siguiente capítulo trata de responder a estas preguntas, en base a información primaria recogida en los estudios de casos.

5. Estudio de caso - Principales resultados

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

5.1 RESEÑA METODOLÓGICA

Luego de la etapa inicial de revisión de información general, se estableció con claridad las zonas más importantes donde se localiza la industria de agroexportación; por ello se eligió La Libertad e Ica como las zonas de estudio. También se determinó cuáles eran los productos agroindustriales de exportación, y se optó por el espárrago (al norte) y las uvas (al sur). De ahí que los dos estudios de casos son: espárragos en La Libertad y uvas en Ica.

La información sobre agroexportación en general y sobre productos específicos da cuenta de los distintos actores que participan en la cadena de valor, a partir de la cual se puede entender la demanda de mano de obra por parte de las empresas agroindustriales. Detalles sobre las variables a estudiar, tipos de entrevistas, entrevista a expertos y personal entrevistado son reportados en el anexo A3.

5.2 ESPÁRRAGOS – LA LIBERTAD

En la costa norte del Perú, en la región de La Libertad, los valles de Virú y Moche han experimentado una impresionante transformación en su geografía, específicamente

en su capacidad productiva agrícola. La progresiva transformación de sus desiertos en terrenos cultivables y altamente productivos (como una “gran alfombra verde”, en palabras de los empresarios locales), contrasta con el paisaje que predominara en estos lugares hasta hace poco más de una década. Si bien son múltiples los productos agrícolas producidos, en la presente década han predominado los productos de agroexportación no tradicional, y ha sido el espárrago el producto largamente predominante en estos valles, en términos de producción, de exportación y de empleo. Los resultados de este estudio, que se reportan a continuación, se refieren principalmente a este producto, aunque hacen referencia a otros productos relacionados también.

5.2.1 Actividad productiva y exportaciones

Las grandes empresas agroexportadoras de La Libertad facturaron entre 68 y 180 millones de dólares en el año 2008. Las tres empresas más importantes según valor de sus ventas son Camposol, Danper y Talsa. Ellas han producido y exportado una canasta diversificada de productos, en la cual el espárrago es el producto predominante. Dado que la producción de cualquiera de estos productos es estacional, con temporadas altas y bajas de producción, algunas empresas han programado su actividad productiva según la fecha en que quieren exportar su producto, lo que depende en última instancia de la demanda internacional. Las empresas también están comprometidas en proyectos que le permitan cosechar y tener el producto listo a lo largo del año, ante cualquier pedido inesperado de la demanda.

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

En general estos productos son producidos en sus campos, aunque también se acopian por encargo de productores locales de empresas pequeñas y medianas. Los campos destinados a la producción de estos productos se encuentran principalmente

en la costa norte, en esta región de La Libertad, pero también tienen terrenos destinados a la agroexportación en otras regiones de la costa, al norte (incluido Lambayeque y Piura) y al sur (Ica y Arequipa). En La Libertad, los campos de producción se encuentran en las zonas de Alto Moche, Chao y Virú. Si bien la mayor parte de estos terrenos son propios, las empresas agroexportadoras también tienen campos en alquiler, en especial en fundos localizados en Virú. De manera interesante, al menos una de ellas está comprometida en continuar apoyando la irrigación del valle, para lo cual actualmente ya trabaja en la adaptación de miles de nuevas hectáreas, lo que le está permitiendo acrecentar su frontera agrícola y su escala de operaciones a futuro. Su objetivo es fortalecer la producción de uno de sus productos, tal que se pueda posicionar como el mayor productor mundial al año 2010, mientras mantiene diversificada su oferta exportable.

En cuanto a la demanda de sus productos, al menos 95% de su producción es destinado a mercados externos, principalmente EE.UU. y Europa occidental. Sin embargo, se observa cierta especialización según productos. Así, los espárragos blancos, básicamente en conservas, son adquiridos por España, Francia, Holanda y Alemania. Los espárragos verdes, usualmente en forma de frescos, son adquiridos casi íntegramente por EE.UU.. Prácticamente todo el pimiento piquillo y la alcachofa van a EE.UU.. Sus clientes son empresas con altísimos estándares de calidad, que envían a sus representantes como auditores de la calidad del producto. Aunque reconocen la alta calidad del espárrago peruano, exigen requerimientos específicos en el tratamiento del producto a lo largo de su cadena productiva, lo que obliga a las empresas productoras del Perú a adecuar sus inversiones y condiciones de producción a tales estándares. Una de las empresas refiere que para garantizar la calidad de sus espárragos frescos para exportación mantiene una cadena de frío desde el campo hasta el despacho de exportación. Para ello, los productos a exportar son embalados y sellados en contenedores con el frío adecuado. Según el lugar de exportación, el producto es enviado por barco o avión; en este segundo caso desde la planta sale el producto en camión refrigerado (si va a EE.UU.), que llega directamente al almacén de frío localizado en el aeropuerto de Lima que tiene la empresa. Los espárragos en conserva son de más fácil manejo, y se envían por barco. Los demás productos son embalados con criterios similares. En todas las etapas, garantizar la calidad del producto es prioritario para minimizar el riesgo de rechazo del pedido. En las entrevistas a operarias, una de ellas refería a modo de anécdota una experiencia en la cual el embalaje del producto no fue el correcto, por lo que el producto fue devuelto desde Europa. En estas etapas, la mano de obra, en especial la mano de obra femenina, es decisiva.

Sobre la venta de sus productos dentro del Perú, solo alrededor del 5% de su producción va a mercados nacionales, principalmente a Trujillo. Los compradores son usualmente fábricas locales de harinas (que compran los subproductos o remanentes),

y en menor medida también los comerciantes minoristas, quienes usualmente compran por campaña o fiestas.

¿Cuáles son las perspectivas de estas empresas para el futuro inmediato, en especial en el contexto de crisis reciente? Las opiniones difieren entre empresas y entrevistados, pero todos coinciden que ya no hay más el dinamismo observado desde mediados de los años noventa en la agroindustria norteña. Los más optimistas creen que lo peor ya pasó, y las empresas ya se ajustaron; otros, incluidos trabajadores, piensan que la crisis no se sentirá porque el espárrago es muy demandado. Sin embargo, la demanda internacional empezó a caer desde la segunda mitad de 2008, y desde entonces han ocurrido fuertes ajustes. Ha habido gran esfuerzo de las empresas para reducir todos sus costos y elevar su productividad, a fin de mantener su posición y diferenciarse frente a su competencia. Han aprendido a adecuarse a esta caída en la demanda externa, acercándose crecientemente a las cadenas de tiendas dentro del Perú, y a sus nuevos patrones de demanda (preferencia por espárragos verdes frescos). Pero también, en el plano laboral, los trabajadores han compartido los costos de la crisis (“incluso con ayuda psicológica, para aceptar su retiro como ‘descanso temporal largo’, y no como despido”, según refiere un funcionario entrevistado). Por su parte, migrantes temporales que trabajaban en el campo han vuelto a sus lugares de origen (sierra o selva), o simplemente se han quedado en los alrededores de la ciudad, en espera de una recuperación. El nivel de despedidos ha sido grande, en especial entre el personal administrativo y los operarios de planta. Y es posible que todavía se sienta más, en la medida que la demanda internacional siga cayendo, con las consecuentes reducciones de empleo. Quienes continúan trabajando, de otro lado, son exigidos cada vez más, para brindar mayor productividad, sea que trabajen en el campo o en la planta.

Los entrevistados también refieren que algunas grandes empresas de algún modo se adelantaron a estos efectos negativos y migraron a otras actividades y regiones, llevándose a la mano de obra más experimentada de la agroindustria, con mejores condiciones laborales. Y más allá de la crisis, los funcionarios consideran que la agroexportación aún no ha sido plenamente aprovechada en el país. Hay grandes áreas de la costa que son terrenos potenciales para la agroindustria, según sus expectativas. Para ellos, falta mayor compromiso del gobierno para invertir más en educación e infraestructura social. De ahí que las empresas de agroexportación se han ido involucrando crecientemente en actividades de responsabilidad social empresarial (RSE), unas con mayor compromiso y profesionalismo que otras. Estas actividades de RSE, focalizadas en los trabajadores, sus familias y sus poblados, incluyen actividades de desarrollo de capital humano (escuelas, cursos, programas de vacaciones útiles, etc.), infraestructura social (escuelas, postas médicas, wawa wasis, caminos, lozas deportivas, etc.), e incluso apoyo para incursionar en actividades microempresariales y solicitar microcréditos en el sector financiero. En suma, los funcionarios son optimistas y ven más oportunidades más allá de la crisis.

5.2.2 Mano de obra y género

Las entrevistas a la empresaria-gerente y a los funcionarios de las empresas agroexportadoras del presente estudio muestran interesantes conclusiones sobre las características de su oferta laboral. Se trata de personas altamente educadas, con postgrados en las áreas de administración de empresas, control de calidad y comercio exterior; las de mayor cargo han realizado sus estudios de postgrado en instituciones prestigeadas de Lima y del exterior. Son personas maduras, de alrededor de 50 años, con amplia experiencia laboral y en la actividad de la agroexportación, y tienen antigüedad en la firma. En un caso, una funcionaria que vivió siempre en Lima se ha mudado recientemente a Trujillo para controlar mejor las actividades de exportación de la empresa en la que venía laborando desde hace una década. Dos de los tres entrevistados son mujeres. Los tres coinciden en señalar que al menos 50% de los cargos directivos y de funcionarios en sus empresas está en manos de mujeres. Cabe destacar que, preguntadas sobre posibles límites enfrentados a lo largo de su desarrollo profesional (i.e., "glass ceiling"), las profesionales entrevistadas sostienen que ellas no los han experimentado, que su familia ha sido decisiva, y creen básicamente en el rol de las habilidades, el talento y los esfuerzos propios.

Los demás trabajadores, sean supervisores de mando medio u operarios, muestran características propias. El único supervisor de mando medio entrevistado tenía secundaria incompleta y estudios técnicos especializados en agroindustria, había nacido en el valle de Virú y tenía 30 años. Antes había trabajado ya como operario y en funciones de control en otra empresa agroindustrial de la competencia, en la misma zona. En la empresa actual empezó también como operario, pero rápidamente fue promovido por su experiencia.

En cuanto a los operarios, es destacable la diferencia entre aquellos que operan en la planta y los que operan en el campo. Como refieren los representantes locales, las operarias de planta son predominantemente mujeres (entre 70 y 80 por ciento), atribuible a la alta delicadeza que requieren las tareas de limpieza, pelado, clasificación y embalaje de los productos para exportación. De ahí que estas operarias son medianamente educadas (algún nivel de secundaria), nacidas en la zona o residentes desde hace muchos años, jóvenes, y de familias pobres. Es el caso de la entrevistada, quien pese a ser admitida a la universidad nacional, trabajó por una temporada como operaria de planta envasando espárragos, dados los apremios de su familia y una huelga universitaria. Ella refiere que si bien entre las operarias de planta hay muchas jóvenes, una buena proporción de ellas (alrededor del 50%) eran señoras entre 30 y 50 años, amas de casa de zonas marginales de Trujillo que toman esta oportunidad laboral como una forma de obtener ingresos familiares adicionales. Ellas se animan ante los anuncios y voceos, en camionetas y con volantes, que hacen las empresas en las zonas marginales, en temporadas altas. La mayoría de operarias de planta

han nacido y residen permanentemente en Virú o en zonas marginales de la misma ciudad de Trujillo. Para estas últimas, las empresas proveen buses que las trasladan desde muy cerca de sus casas a la planta, ida y vuelta, dada la distancia y los horarios de los turnos de trabajo.

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

Sobre quienes nunca trabajaron en una empresa agroindustrial, al parecer esta no ha sido una decisión arbitraria, sino que puede haber estado asociada a alternativas locales de generación de ingresos que, a su vez, se benefician también de la actividad agroexportadora.

5.2.3 Ingresos y condiciones laborales

¿Bajo qué condiciones opera la mano de obra en las agroexportadoras? La respuesta evidente es: depende, según el tipo de mano de obra. Eso es lo que muestran las respuestas de las entrevistas realizadas. Así, los dueños y funcionarios además de sus altas remuneraciones pueden eventualmente adquirir acciones de la empresa. Por su parte, los supervisores y los trabajadores con mando medio, con amplia experiencia, perciben salarios localmente competitivos, similares entre las empresas locales. Las empresas agroindustriales deben manejar paquetes de incentivos y salarios superiores a los de regiones aledañas, ya que es común que estos trabajadores sean atraídos por empresas de otras zonas, que les ofrecen mejores sueldos y condiciones laborales. Los supervisores son, a su vez, supervisados por los auditores de las empresas extranjeras que demandan los productos, quienes son enviados para garantizar la calidad de los mismos. En estos estratos laborales de alta calificación, la presencia de la mano

de obra femenina es significativa: entre 35 y 50 por ciento, según la empresa. Los funcionarios enfatizan la competencia abierta y de mercado, basada en la aptitud y desempeño mostrados en la evaluación y entrenamiento, antes que en paradigmas *a priori* de género. Son esos criterios los utilizados para asignar responsabilidades y tareas, y por tanto también salarios.

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

Las condiciones laborales de los operarios de campo son claramente distintas a los demás trabajadores (tal que un funcionario enfatiza que las tareas de campo no son para los ciudadanos). Como lo indican dos funcionarios entrevistados, es necesario entender el empleo e ingresos de estos trabajadores en el marco de la Ley DL 27360 sobre el régimen especial a favor de la agroindustria, que –como ya se discutió en el capítulo 3– contempla un régimen laboral flexible con salario mínimo (S/.643/mes) mayor al (S/. 550) del resto del país (aunque ya incorpora compensación por tiempo de servicios y gratificaciones), vacaciones de 15 días por año, servicios sociales de salud, entre otros. Si bien los trabajadores a destajo pueden obtener mayores ingresos, lo cierto es que cuatro de cada cinco operarios de campo son jornaleros. Hay que recordar que esta mano de obra está conformada en su mayoría por migrantes jóvenes, poco educados y con carga familiar (a la que si pueden involucran también en el trabajo). Entre los operarios del campo, se puede afirmar que los salarios varían entre hombres y mujeres, porque sus labores son también distintas: ellos se encargan de las tareas más rudas (limpieza de los campos, riego, cargar las jivas, etc.), y obtienen S/.18 por día. En cambio, las mujeres operarias del campo son responsables de tareas altamente especializadas y delicadas del corte del espárrago, por las que obtienen un jornal de S/. 20 por día. Las labores de corte del espárrago se intensifican en la cosecha, haciéndose más difíciles por el calor norteño en los campos y la continua posición de agacharse para cortar y recoger el producto, que puede generar incluso dolores en la cadera de las trabajadoras.

Las jornadas de trabajo también contribuyen a la dureza de las labores: usualmente empiezan a las 6am para favorecer el óptimo corte del espárrago, y trabajan hasta las 4pm. Estas jornadas son diarias, incluidos sábados y domingos, con un día libre cada dos semanas. Frente a ello, concluye una trabajadora entrevistada: “Pero nos pagan bien”. Dificultades adicionales en las condiciones laborales se pueden presentar para estas trabajadoras, tal como lo refiere una anécdota contada por una entrevistada: “Cuando empecé a trabajar, no nos avisaron que había dos tipos de agua, una con fertilizante para el riego, y otra para beber. Por eso [bebimos el agua equivocada y] casi todos nos intoxicamos. Desde ahí ya no confío más en las esparragueras; la empresa no se hizo cargo, y todos nos curamos en nuestras casas”.

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

5.2.4 Percepciones de la sociedad civil

El boom de la actividad agroexportadora ha generado diversas reacciones y apreciaciones. Aquí se recogen las que se consideran las más importantes:

- En cuanto al efecto de la actividad sobre el empleo en la región hay conclusiones distintas. Los funcionarios consideran que esos efectos son netamente positivos, mientras que los trabajadores externos y la sociedad civil en su conjunto consideran que estos efectos han sido diversos. En efecto, hay más puestos de trabajo, pero estos son identificados como exigentes, temporales, dependientes de la demanda internacional, y que han beneficiado principalmente a los trabajadores rurales (de Virú y Moche) y a migrantes temporales de la sierra, antes que a los de la región.
- Sobre la mayor participación económica de la mujer, también las opiniones están divididas, por sus efectos diferenciados. Los funcionarios de las empresas

consideran que el creciente empleo femenino ha significado para las mujeres no solo mayor capacidad adquisitiva, sino también mayor autoestima (“se ha elevado el empleo productivo, no el empleo doméstico”, diría uno de los entrevistados), y mayor independencia tanto para atender las necesidades de sus hijos y dependientes, como para acrecentar sus aspiraciones futuras. La presencia laboral femenina está en todos los niveles de empleo en la agroindustria, más que en otras actividades. Sin embargo, hay quejas disimuladas de las trabajadoras por las condiciones laborales, referidas a los bajos ingresos presentes y futuros, a las duras condiciones de trabajo, en especial en el caso de las operarias del campo y de planta.

- ¿Habrá ayudado la agroexportación a la reducción de la pobreza en la región? También aquí las respuestas son discrepantes. Por un lado, se han expandido las actividades de responsabilidad social, proveyendo acceso a servicios básicos a poblaciones alejadas pobres. Además, el establecimiento de los trabajadores en las áreas cercanas a la empresa, ha permitido el desarrollo de actividades complementarias (“le han dado más vida a los pueblos, con el desarrollo de alquileres, bodegas, venta de alimentos, transporte público y otras actividades complementarias”, refiere un entrevistado). La expansión creciente de centros comerciales modernos en la ciudad es otro indicador mencionado, aunque en este asunto hay discrepancia. En cambio, otros entrevistados consideran que los ingresos que se elevaron fueron solo de los migrantes temporales (“gente de la sierra que viene esporádicamente, toma los trabajos, y luego se va”); incluso entre las operarias de planta, dada la experiencia creciente de las trabajadoras de Virú, se ha reducido la demanda por trabajadoras de las áreas pobres de la ciudad de Trujillo.
- Más allá de Trujillo, la agroexportación también ha generado efectos en la actividad económica de otras áreas cercanas. Actualmente falta mano de obra en el agro de la sierra de La Libertad, ya que esta se moviliza hacia la costa por mayores salarios, aunque sea temporalmente. Esto ha alterado los patrones de cultivos y la producción en las áreas de salida de esta mano de obra temporal, en especial en la sierra.
- Esta situación del desplazamiento de la mano de obra se puede agudizar cuando el Proyecto Chavimochic entre a operar al 100% (hoy solo opera al 50%). Además, se trata de mano de obra que no está preparada o capacitada para la actividad agroindustrial, lo que puede afectar la productividad y la propia producción. Actualmente no sobra sino falta personal capacitado. Está pendiente de resolver un problema de capacitación de esta mano de obra.
- Un problema adicional en el futuro cercano tiene que ver con la extensión de los terrenos y la disponibilidad del agua: gracias a previos logros de Chavimochic ya se han vendido 45 mil Has. que han dado lugar a 18 mil Has. cultivadas, y pronto entrarán 20 mil Has. más. Pero las obras de irrigación están sin reservorio. Gracias a la técnica de riego por goteo, hoy se aprovecha toda el agua disponible, pero

esta ya está siendo utilizada al tope. Entonces, ¿cómo se resolverá el problema del agua cuando empiecen a ser cultivadas esas 20 mil Has. adicionales? Además, hay proyectos como Chinecas–Ancash que pronto entrarán en operación.

Pese a las discrepancias, entre los entrevistados diversos existe la percepción coincidente sobre la enorme influencia de la agroexportación en los valles de Moche y Virú, y en general sobre la influencia que la agroindustria ha tenido directa e indirectamente en la economía y, en general, en la sociedad en la región de La Libertad y en el país.

5.3 UVAS – ICA

La costa peruana es altamente productiva, como ya se ha visto. Al sur del país, los valles de la región Ica son los más productivos, siendo la uva uno de los principales productos de agroexportación de la zona. La gran demanda internacional del producto, su excelente calidad, la alta productividad de las tierras, entre otras razones, hacen de la uva el producto agroindustrial bandera de Ica. Además de las favorables condiciones naturales, como ya se vio, han confluído factores tecnológicos y empresariales a favor del dinamismo de la uva iqueña (así como de otros productos de agroexportación). De ahí el interés de incluir también este caso como parte del presente estudio, explorando las características de su actividad productiva y comercial, así como del empleo y del género. Lamentablemente, el acceso a empresas medianas y grandes fue más limitado en Ica, en comparación con La Libertad. Esto dificultó entrevistar directamente a representantes de grandes empresas, pero la información sobre los trabajadores sí pudo ser recogida.

5.3.1 Actividad productiva y exportaciones

En el caso de Ica se entrevistó directamente a dos dueños, uno individual y otro que opera en una asociación de productores agrícolas. Los entrevistados son pequeños productores, cuya producción es totalmente vendida a empresas más grandes, las que a su vez la exportan.

Estos pequeños productores operan parcelas de menos de cinco hectáreas altamente productivas, ubicadas en las afueras de la ciudad de Ica. Su escala de operación es baja, casi 10.000 kg de cada producto. Además de uvas, los entrevistados producían también paltas y espárragos. Es amplia su experiencia en esta actividad económica, en la que tienen más de 10 años, habiendo desempeñado distintos roles en la agroexportación con estos y otros productos. Sobre su producción, el 100% es acopiado por las empresas más grandes, las mismas que les han financiado la campaña

agrícola. Este financiamiento permite cubrir costos de fertilización (crecientes por ser derivados del petróleo) y de mano de obra, en especial en los períodos de cosecha.

El Fundo Agrícola Don Ricardo también estuvo representado en nuestras entrevistas. Esta empresa, organizada en cinco fundos de producción, tiene sus terrenos en el distrito Los Molinos, zona de alta productividad en el valle, y relativamente cerca de la ciudad de Ica. Su principal giro es la producción y exportación de uvas, en las que se especializa. También produce y exporta palta. Aunque solo de manera referencial, se sabe que la escala de operación en este fundo es bastante grande, tal como se vio en el capítulo anterior, y a juzgar por el personal que contratan tanto en temporadas bajas como altas, como se discute en la siguiente sección. De acuerdo a los entrevistados, más del 90% de la producción de uvas producidas en este fundo es exportada, siendo sus principales mercados Inglaterra y EE.UU. El saldo de su producción (casi 10%) es vendido en el mercado local, a comerciantes, intermediarios y supermercados.

Frente al actual contexto de crisis, hay temor entre todos por sus efectos adversos. Entre los productores pequeños, estos efectos ya se han dejado sentir a través de menores pedidos, justificados por una menor demanda internacional, caídas en el precio internacional de los productos, costos más o menos constantes. En la empresa Don Ricardo al parecer se han implementado una serie de estrategias de diversificación de mercados, en tanto que siguen invirtiendo en la expansión de sus áreas de cultivo para uvas y paltas. Por ello, los trabajadores no han percibido significativas reducciones en la escala de operación (ni en el empleo), aunque sí en los precios.

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

5.3.2 Mano de obra local y género

Las características de la mano de obra difieren según tipo. Entre los entrevistados, como es de esperar, los empresarios y funcionarios son los que gozan de mayor capital humano, sean hombres o mujeres. En todos los casos se trata de profesionales (sin postgrado), con carreras (ingeniería agrónoma, administración de empresas) afines a la actividad agroexportadora. Ellos son de edad madura (entre 30 y 50 años) y cuentan con amplia experiencia en la producción de uvas, espárragos, paltas y otros productos agroindustriales. Al parecer, entre estos profesionales hay una importante presencia de migrantes nacidos en otras ciudades de la costa (Lima, Chiclayo), y viudas con

alguna carga familiar. Entre administradores y gerentes, al menos 50% son mujeres, incluidas las responsables de dirigir fondos de gran tamaño y personal. Uno de los entrevistados refiere que incluso en los laboratorios buscan más a las ingenieras por ser más cuidadosas en sus labores.

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

Los operarios de campo en Ica son contratados mayoritariamente en épocas de cosecha, en que se requiere gran cantidad de mano de obra. Dado los ciclos de los cultivos, esta mano de obra se requiere masivamente por meses, usualmente dos veces al año. No se les demanda mayor calificación (“no se requiere tanta educación, sino responsabilidad y delicadeza”), pero sí juventud (entre 18 y 30 años) y documentos (DNI). Las formas de convocar a la mano de obra son múltiples: de “boca a boca”, pizarrón en local de la empresa (antes también altavoces en zonas marginales de la ciudad de Ica), aviso en la municipalidad, periódico mural, e incluso contratistas, según el tamaño de la empresa y los requerimientos específicos de mano de obra. Las empresas más pequeñas prefieren “gente conocida”, referida por quienes ya trabajan con ellas. Los contratistas sirven más bien a los requerimientos de personal de empresas grandes (como Don Ricardo); estos contratistas provienen de distintos distritos, y su rol es convocar mano de obra para trabajar en el campo, a quienes subcontratan. Ello explica por qué muchos operarios de campo entrevistados no sabían el nombre de la empresa en la que se encontraban trabajando. Es importante mencionar que existe una zona en las afueras de la ciudad de Ica (“El Álamo”) a la que acuden también muchos trabajadores “libres”, hombres y mujeres desocupados, buscando trabajo, listos para ser subcontratados.

Si bien es importante la participación de trabajadores oriundos de Ica, es significativa la presencia de mano de obra migrante, en especial de las zonas cercanas de la sierra. Muchos de ellos vienen de Puno; en las épocas de la helada puneña llegan a Ica, se quedan por la cosecha y luego se regresan. Hay operarios de campo migrantes que

vienen con toda su familia; mientras están en Ica viven en galpones que la empresa tiene para este propósito y los alberga por toda la temporada de cosecha. Otros vienen solos desde Ayacucho, Huancavelica, Andahuaylas y Arequipa y otras zonas cercanas; si tienen carga familiar, la prefieren dejar (encargada) en su lugar de origen. En general, por género la presencia femenina entre los operarios de campo fluctúa entre 40 y 70 por ciento, según el tamaño de la empresa, la temporada, criterios de los empresarios y gerentes (hay quienes prefieren trabajar solo con hombres, y otros mayoritariamente con mujeres), etc.

En los campos de Ica el 100% de los trabajadores de campo son jornaleros, contratados por períodos cortos. Los hombres usualmente se encargan del abono, el riego, el traslado de los productos y otras tareas que requieren fuerza física. Las mujeres, en cambio, se encargan de las tareas de guía de parra, raleo, limpieza, pendulación, corte ("chapado") de los racimos de uvas, y su prelimpieza.

5.3.3 Ingresos y condiciones laborales

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

Las operarias de campo trabajan hasta en tres distintos horarios, según tipo de tareas, temporadas y productos. Así, en el caso de las uvas, unas entran a las 6am, y salen a las 2pm; otras trabajan en horario dividido (de 6:30 a 11:30am y de 2 a 5pm); e incluso otros son contratados por tareas, y el horario depende entonces de la conclusión de las mismas (por hectárea: un grupo de cuatro personas, en ocho horas debe hacer su labor con 350 plantas). En el caso del espárrago, algunos trabajan

de 6:30 a 11am, en tanto que otros trabajan por tarea y en grupo de seis a siete personas (y deben cortar una parcela de tres hectáreas por día), y su salida depende de que terminen la tarea.

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

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

La forma en la que operan las trabajadoras de campo tiene secuelas físicas asociadas al esfuerzo desplegado, según lo refieren ellas mismas. Estos efectos en la salud de las operarias varía incluso según el tipo de producto: las trabajadoras de espárrago manifestaron problemas en la espalda y los riñones; “es muy agotador, sobre todo en los días de mucho sol”, y para cortar el espárrago siempre hay que estar agachado. El caso de la uva es físicamente menos sacrificado, pero sí bastante agotador, como lo indican las operarias involucradas. En el caso de los migrantes temporales, se debe añadir que su estadía en los galpones de la empresa se da en condiciones bastante precarias.

En general, los trabajadores entrevistados opinan que la agroexportación ha permitido reducir la pobreza en Ica, en especial hasta el año 2007, al punto que algunos hablaron de pleno empleo. Sin embargo, al parecer los habitantes propios de la ciudad prefieren no trabajar en el campo. Después del terremoto, buena parte de la mano de obra iqueña ha dejado de trabajar en la agroindustria, sea para trabajar (o esperar que lo contraten) en la reconstrucción, o porque “solo esperan recibir ayuda del gobierno”.

Las mujeres trabajadoras consideran que sienten mayor cansancio que sus pares varones porque deben levantarse muy temprano para atender sus labores domésticas, incluso desde antes de ir a trabajar. Muchas deben dejar cocinado y encargar a

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

5.3.4 Percepciones de la sociedad civil

Dos elementos se entremezclan en las percepciones de los representantes de la sociedad civil entrevistados (profesionales y expertos): los efectos directamente asociados a la agroindustria y los del terremoto de agosto de 2007, cuyo epicentro fue justamente Ica, con efectos devastadores. Entre los actuales problemas de empleo, participación de la mujer en la actividad económica, pobreza y otros aspectos económicos y sociales, ellos confunden ambos determinantes, y además muestran su escepticismo frente a los efectos de la crisis. Por el interés del presente estudio sobre la agroexportación, aquí se intenta distinguir los efectos de esta actividad antes del terremoto, de los asociados a este.

Hasta antes del terremoto, Ica se había erigido como una zona emblemática del éxito de la agroindustria en el Perú; en términos de su mano de obra, se le calificaba como un lugar "con pleno empleo, según estadísticas del INEI". Aun quien no ha trabajado jamás en agroexportación se veía beneficiado del dinamismo de la actividad, ya que esta constituía en el motor de la actividad económica en Ica, con efectos multiplicadores en el resto de actividades económicas (comercio, servicios personales, hoteles, etc.). De ahí que se sostiene que, gracias a la agroexportación, desde fines de los años noventa la región de Ica ha experimentado una expansión económica sin precedentes, su consumo global se elevó, lo mismo que su comercio y sus servicios. En los años anteriores, el desempleo en Ica era persistente e inducía a muchos a migrar, en busca de empleo y de estudios en otras zonas urbanas, principalmente Lima.

Efectivamente, refieren, gracias a la agroexportación se incrementó el área cultivable de productos agroindustriales, modernizando la agricultura y cambiando incluso el portafolio de cultivos. Las excelentes condiciones climáticas y la fertilidad del valle de Ica permiten producir prácticamente todo el año diversos tipos de cultivos. También es cierto que la agroindustria ha generado empleo en gran escala: hoy hay alrededor de 70.000 trabajadores. Y esta mano de obra es mayoritariamente femenina

(alrededor del 70%). Sin embargo, este empleo al parecer “es de baja calidad”, ha estado focalizado hacia personas sin mayor calificación, con ingresos precarios. Para un trabajador del campo, los contratos son temporales, por máximo cinco meses; luego deben trabajar como taxistas, comerciantes o en otra actividad, esperando el siguiente ciclo productivo. Este empleo temporal se genera principalmente en los cultivos de uva y palta, cuya producción está en expansión en Ica. Alternativamente, en la ciudad se dice que hay demanda de mano de obra para labores de reconstrucción, donde pagan S/. 25 por jornal. Y a la pregunta de por qué entonces los trabajadores participan masivamente en agroexportación, se entiende que esta es de las pocas actividades en Ica que genera empleo en esa escala, pese al bajo salario.

Respecto específicamente de la mano de obra femenina, su inserción laboral difiere según nivel de calificación, entre otras variables. Así, las mujeres profesionales no consiguen trabajo adecuado en Ica, por lo que deben migrar. Y en la misma ciudad, el empleo femenino no ha crecido; es en las empresas agroindustriales, en sus campos y plantas, donde dicho empleo ha aumentado consistentemente durante la década pasada. De ahí que varios de los representantes entrevistados sostienen que sí ha crecido el empleo femenino, pero como mano de obra flexible y barata, y que por su temor al despido se dice que no reclama. Hay operarias de campo que están recibiendo un equivalente a S/. 580 por mes, “por debajo de la línea de pobreza”, y que pese al crecimiento de la actividad agroexportadora, el jornal pagado no ha crecido a ese ritmo. En muchos casos, las contratan a destajo, pero reciben el pago de jornal.

Todos los entrevistados reconocen que es efectivamente notorio: a diferencia de antes, ahora la agroexportación ha creado oportunidades de empleo para las mujeres. Su objeción, sin embargo, radica en los pagos y las condiciones de estos trabajos. En su trabajo diario, las operarias de planta están permanentemente de pie, expuestas a cámaras de frío, lo que las hace sensibles a problemas de alergias y bronquios; además, el trabajo es repetitivo, de poca creatividad e iniciativa. Por su parte, las operarias de campo enfrentan condiciones físicas más duras, con secuelas serias de salud, en la columna y en las articulaciones, principalmente. Las que empiezan como operarias de campo tienen pocas posibilidades de ascenso; ascienden a supervisoras las que tienen mayor destreza manual, antes que capacidad de liderazgo, y no les pagan más.

Y fuera de la empresa las trabajadoras mujeres también enfrentan problemas asociados a compatibilizar sus horarios de trabajo con sus responsabilidades familiares, con secuelas adicionales en su salud, pero también en sus hijos y dependientes, así como en sus condiciones de vida. Indican los entrevistados que las jóvenes operarias de campo son las más requeridas y gastan sus ingresos usualmente en ropa, celular, etc. Sin embargo, su tiempo productivo es de ocho años, luego del cual presentan

“vejez prematura” (a mediados de sus 30), con problemas de artritis y de columna vertebral.

¿La agroexportación ha ayudado a reducir la pobreza en Ica? En este punto las respuestas son significativamente discrepantes, dependiendo de los indicadores observados. Al parecer estas discrepancias se han hecho más evidentes desde el terremoto de 2007, ya que hasta entonces lo destacable era el pleno empleo que Ica mostraba a esa fecha. Algunos indicadores contrastantes también refuerzan estas perspectivas discrepantes: por un lado, hay nuevos centros comerciales, las tiendas de artefactos eléctricos, “que antes ni había, ahora están llenas”, y por otro lado, refieren los entrevistados, un 25% de las trabajadoras son jefas de hogar solas con entre dos y cuatro hijos, donde el 50% de los niños tiene anemia. Los migrantes (de la sierra sur) vienen por temporadas y expanden las áreas marginales de la ciudad, viviendo en condiciones de extrema pobreza y hacinamiento. De ahí, concluyen, que el crecimiento de Ica no se ha extendido, no ha llegado a los más pobres.

Por el lado de las empresas, estas se han involucrado en actividades propias de responsabilidad social empresarial, aunque por ser voluntarias difieren entre las diversas empresas agroindustriales. Pocas empresas tienen programas para elevar el nivel de vida de sus trabajadores y de sus familias. Los entrevistados refirieron que aquellas que sí lo hacen implementan diversas estrategias y acciones tales como: alianza con pequeños agricultores de la zona para control biológico y transferencia de tecnología (empresa Athos), turnos de noche para los jóvenes a fin de que en las mañanas estudien en un centro pedagógico (empresa IQF), campañas de chequeos médicos de su personal y ayuda por campaña escolar (empresa Campo del Sur, Agrícola Chapi), entre otras. Además, por exigencia de la demanda europea, las empresas participantes están implementando el programa EUROGAP para garantizar mejores condiciones de vida y trato justo a los trabajadores y sus familias.

También se observan efectos sociales asociados a la pobreza, tales como delincuencia, prostitución, pandillaje, drogas, delincuencia juvenil, violencia social y familiar, VIH, entre otros. Al parecer, estos son problemas nuevos en Ica, al menos en la magnitud observada. Se tienen familias vulnerables, mercados de trabajo desequilibrados y otros problemas en la población, tanto urbana como la que vive cerca de los fundos. Los representantes destacan que “solo se ha importado pobreza a la región, pobreza extrema de zonas rurales que llegan a Ica y siguen siendo pobres”, pero también “bandas que llegan de Lima”.

Algunos temas o problemas señalados como urgentes así como sugerencias planteadas por los representantes de la sociedad civil entrevistados para este estudio:

- Es necesario distinguir el comportamiento de los empresarios agroexportadores: los agricultores tradicionales (del Valle Viejo, como Beta y Agrícola Chapi)

reconvertidos a cultivos agroindustriales sí reinvierten en Ica, en tanto que los grandes fundos (como en La Pampa de Guadalupe) que vienen de afuera no reinvierten sus utilidades en Ica ni hacen mejoras para sus trabajadores.

- Un problema agudo es la falta de agua. Las quejas actuales provienen de la población urbana (tienen agua solo en las mañanas) y de pequeños agricultores (les falta agua). Los niveles de napa freática se están reduciendo continuamente por la sobreutilización del agua captada por grandes pozos tubulares instalados por grandes fundos. No hay planes o proyectos de irrigación en marcha.
- Otro asunto urgente, manifestado por prácticamente todos los entrevistados, es la baja educación y capacitación de la mano de obra, en el agro o incluso en otras actividades urbanas relacionadas. Los programas de capacitación del personal del campo es casi inexistente, lo que además reduce posibilidades de elevar ingresos.
- Con la crisis, las empresas están buscando diversificar sus mercados, con nuevos clientes, nuevos productos (por ejemplo, lúcuma, cultivos de largo plazo), pero en tanto han bajado empleo y remuneraciones. Más que el empleo, se espera que se reducirán las remuneraciones y los derechos adquiridos por los trabajadores. Paralelamente, con la crisis los clientes internacionales, otros competidores (como México), están ofreciendo uvas, espárragos, lo que puede tener secuelas futuras.
- Se sienten recientemente los efectos de la crisis internacional en el empleo; aun en El Álamo ha sido difícil conseguir un contrato en las últimas temporadas de cosecha de uva, al punto de que solo algunos obtuvieron contratos por unos días.
- Se requiere una política de gobierno más activa. Si bien existe apoyo del gobierno regional con planes de contingencia anticrisis, otras medidas solicitadas incluyen:
 - Las empresas agroexportadoras tributen a Ica y no a Lima.
 - Las empresas mejoren sus sistemas de seguridad y salud para trabajadores.
 - Inspecciones laborales más estrictas y en la planta, para que se respeten las ocho horas de trabajo y las horas extra.
 - Acortar el período mínimo para el uso del seguro social pagado por los trabajadores de campo, para que sean atendidas de cualquier enfermedad.
 - Los esfuerzos aislados de las empresas por responsabilidad social para proveer servicios sociales a la población deben ser atendidos ordenadamente por los gobiernos, regional o central.
 - Urge el desarrollo de programas productivos y de microempresas.
 - Es necesario fortalecer las organizaciones de mujeres trabajadoras de la agroindustria.

Finalmente, las consecuencias del terremoto del pasado agosto de 2007 constituyen motivo de preocupación seria y desafiante, para los iqueños y los no iqueños. Según los entrevistados, el terremoto de agosto de 2007 develó la realidad, opuesta a la interpretación que Ica estaba en pleno empleo, ya que gran parte de la población vivía en niveles de precariedad y pobreza no imaginados. Justamente el terremoto afectó más a zonas urbano marginales, a los más pobres, que trabajaban en la

agroindustria. Las viviendas que se cayeron eran de dos o tres habitaciones, hechas de quincha, y aun hoy no se han reconstruido. Según estadísticas de la provincia de Ica, casi el 50% vive en pobreza y casi el 20% en pobreza extrema, lo que se evidencia en la carencia generalizada de servicios básicos de agua, desagüe, alumbrado, así como falta de servicios de educación y salud, en las zonas rurales y urbano-marginales.

Luego del terremoto, la implementación de los programas de asistencia social para la reconstrucción ha generado efectos perversos en el agro, al inducir a los trabajadores a abandonar la agroexportación. Estos trabajadores prefirieron irse, con la expectativa de trabajar con los programas de asistencia, con lo cual la mano de obra operaria se hizo escasa. La reacción de algunos agroexportadores, los más grandes, ha sido mejorar las condiciones de la contratación de su personal, en términos de duración del contrato, mayores salarios, reconocimiento de derechos laborales, etc. Sin embargo, debido a que los programas de reconstrucción en la ciudad de Ica no marchan en la escala esperada, la mano de obra tampoco está empleada en las áreas urbanas. Al parecer algunos han vuelto a los fundos, pero es claro también el incremento de trabajadores desempleados alrededor de las construcciones y alrededor de la ciudad. El temor de algunos representantes es que ello potencie problemas sociales ya existentes en la ciudad.

6. Conclusiones y recomendaciones de política

En principio, el objetivo central del presente estudio es analizar el empleo según género en la agroindustria peruana. Para entender los resultados observados en empleo, ingresos y condiciones laborales de la mano de obra es necesario entender previamente la actividad productiva y comercial a la que se inserta esta mano de obra. Ello bajo la noción básica de demanda laboral como demanda derivada, y que la magnitud del efecto dependerá de los tipos específicos de mano de obra, y de los requerimientos técnicos de cada uno por parte de las empresas. Se presenta aquí las principales conclusiones del estudio en relación con este objetivo, en referencia a las tendencias observadas en la última década. Al final del capítulo se incluye algunas reflexiones a propósito de la crisis internacional reciente y sus efectos en la agroindustria y, por tanto, en empleo, ingresos y condiciones laborales de su mano de obra.

A nivel agregado, se puede afirmar lo siguiente:

- Se constata el gran dinamismo de la agroexportación, consistente con los resultados referidos por diversas fuentes públicas, que dan cuenta de la importancia de la expansión sostenida de su producción y sus exportaciones.
- Es indiscutible que la demanda internacional ha estado a la base de este dinamismo agroexportador, al adquirir más del 90% de los productos en referencia. Con precios exógenos dados, el dinamismo de las ventas internacionales de la agroindustria peruana ha estado dominado por la creciente cantidad demandada externa por estos productos.
- Esta dependencia que muestra la actividad agroexportadora peruana respecto de los mercados internacionales corresponde a un modelo de acumulación agrícola nuevo, que aunado a la globalización ha contribuido a fortalecer y expandir a las

empresas comerciales de agroexportación. Este modelo se fortalece en especial en los países productores de frutas y de alimentos agrícolas, tal como lo muestra la experiencia de países en América Central, desde la década pasada.

A nivel local, las zonas involucradas también han visto importantes cambios en su actividad económica y exportadora, así como en buena parte de su infraestructura física. En un horizonte de dos décadas se ha expandido la capacidad productiva local asociada a la producción agroexportadora, como lo muestra por ejemplo la transformación de los desiertos costeros en valles al norte del país, en La Libertad. Las mejoras en vías, caminos, puertos e infraestructura productiva de las regiones agroindustriales muchas veces han sido financiadas –parcial o totalmente– por las empresas mismas. Tales mejoras han sido incorporadas a la economía local, como bienes públicos, en beneficio de las empresas y de la población local en general.

La estructura productiva es altamente heterogénea en las zonas de agroexportación. Más aun, las viejas unidades productivas, por lo general medianos o pequeños agricultores, son nativos y con interés en reinvertir productiva y socialmente en la zona. Frente a ellos, contrasta la actitud de las grandes empresas agroindustriales, usualmente de capital internacional o mixto, con las más altas tasas de retorno y bajas tasas de reinversión local.

¿Qué se puede decir concretamente de los efectos laborales de la agroindustria? Definitivamente es mínima la cobertura estadística sobre los efectos de estas actividades agroindustriales en el empleo. En todo caso, es indudablemente clara la intensidad en el uso de la mano de obra en la agroindustria, en especial de la mano de obra femenina. Como en cualquier otra actividad, la contratación de mano de obra depende y se deriva fundamentalmente de los objetivos económicos de las empresas y de los requerimientos técnicos de su actividad productiva. Es el dinámico comportamiento del mercado internacional, más que otros incentivos o condiciones internas lo que explica la alta rentabilidad de la agroexportación y, por tanto, también su demanda por mano de obra. En otras palabras, el rápido crecimiento del empleo en la agroexportación es consecuencia, antes que causa, del dinamismo de la actividad agroindustrial. Y en la medida que la demanda internacional por los productos agroindustriales garantice alta rentabilidad, el empleo de estas actividades seguirá creciendo. Y específicamente porque la mano de obra femenina es adecuada y funcional a la actividad productiva de la agroindustria: el empleo femenino es el que más ha crecido en las regiones involucradas.

La estructura laboral y de salarios ha sido, entonces, la vía directa a través de la cual se esperaba que el dinamismo exportador fuera trasladado a las y los trabajadores. El efecto se ha dado, aunque en menores magnitudes. En todo caso, el dinamismo agroexportador se ha manifestado más bien a nivel del empleo, antes

que en los salarios y las condiciones laborales, reportados a bajos niveles. Mención especial merecen los efectos diferenciados por género, en el tipo de empleo generado, las remuneraciones y principalmente las duras condiciones laborales que, en muchos casos, comprometen la salud e integridad de las mujeres involucradas. La superposición entre pobreza y empleo femenino ha complicado todavía más estos efectos adversos.

De manera indirecta, se pueden esperar efectos adicionales en las actividades a lo largo de la cadena productiva y de consumo de la agroindustria. Cuanto más integrada y desarrollada la cadena de valor, los efectos del dinamismo agroexportador se esperan también en las actividades económicas complementarias y su correspondiente empleo. Sin embargo, los efectos observados han sido mixtos, según refieren las unidades económicas involucradas en el resto de la cadena. Los resultados empíricos muestran bajos niveles de ingreso laboral, y un mínimo margen para dinamizar a sus proveedores locales.

La ausencia de políticas públicas masivas en estas regiones ha sido mitigada por esfuerzos aislados de responsabilidad social empresarial, implementados en especial por las grandes empresas de agroexportación. Aquí es conveniente recoger la diferente actitud de estas empresas, al parecer según el origen (peruano o no) de las mismas, por su actitud en la reinversión de sus utilidades. Evidentemente, las actividades de responsabilidad social empresarial equivalen a transferencias desde las empresas hacia la población local. En tanto que estas no corresponden a una política coordinada, y que no conforman un plan del Gobierno Central o Local (pese a ser su responsabilidad), estas transferencias son recibidas aislada y diferenciadamente por los trabajadores y sus familias. Más aún, la posibilidad de revertir efectos adversos a favor de grupos afectados o menos favorecidos puede viabilizarse justamente con políticas de gasto social específicas. Estas políticas han estado ausentes. Las recientes iniciativas y la mayor disponibilidad de recursos de los Gobiernos Regionales pueden revertir estos resultados, como parece ocurrirá en el caso de Ica.

A nivel más micro, ¿qué se puede concluir sobre el efecto de la agroexportación en la actividad de los agentes económicos, en especial de las y los trabajadores y sus familias, las empresas y en general el entorno local? A continuación se resume los principales efectos de la agroexportación en el medio local, durante la presente década:

- Cambios en los patrones de cultivos, de los tradicionales a aquellos productos requeridos por demanda internacional, lo que se explica por cambios en precios relativos y el paso a un nuevo modelo agrícola de acumulación.
- Tendencia a especializarse en el producto más rentable (e.g., espárrago al norte). Los productores han diversificado ampliamente su producción, explorando productos nuevos (pimiento piquillo, entre otros) tal que pudieran ser exportados.

- Las empresas agroexportadoras asumen prácticamente todas las etapas de su cadena productiva. Los casos del estudio corroboran que esta estrategia de diversificación ha sido seguida ampliamente por los empresarios, tanto en la producción, como en otras dimensiones, diversificando zonas de operación, sus formas de producción, acopio de la producción de pequeños productores, entre otros.
- La oferta laboral de la mano de obra es diversa, heterogénea, con diferentes niveles de calificación, experiencia laboral, edad, estatus migratorio y género, con predominio de los migrantes y de las mujeres, en especial jóvenes, con alguna carga familiar. Su disponibilidad local ha sido limitada, en especial para las labores del campo. De ahí la importancia de la migración desde las áreas serranas cercanas.
- Los operarios, sean de planta o de campo, han sido contratados de manera temporal. Contratos por períodos cortos de empleo e ingresos, frente a lapsos no pagados de descanso laboral o sin contrato, han constituido el esquema predominante.
- El DL 27360 (vigente desde el año 2000 y hasta diciembre de 2010), otorgado como incentivo a la agroindustria y aplicable a los operarios, establece condiciones laborales menores o más flexibles que el resto de la economía, en términos de temporalidad del contrato laboral, pagos de salarios, compensaciones y vacaciones, así como duración de la jornada. En torno a estas condiciones laborales flexibles se requiere una evaluación más detallada de sus efectos a corto y largo plazo para la economía y para el empleo local y del resto de la economía. Actualmente, las trabajadoras manifiestan su descontento al respecto.
- Predominio de la mujer en el empleo como operaria. Las empresas las prefieren y las contratan bajo similares condiciones que los varones, aunque con mayores responsabilidades en cuanto al producto.
- Las condiciones laborales de las mujeres operarias son manifiestamente duras, tanto por los ingresos legalmente percibidos como por las condiciones físicas en que realizan sus labores (sol permanente, posición física, etc.), con consecuencias serias en su salud, a corto y largo plazo.
- Dada la fuerte superposición existente entre empleo femenino y pobreza, se puede afirmar que los ingresos de la mujer han elevado los ingresos familiares de algún modo, en especial los de las madres solteras con carga familiar. Los efectos adversos se pueden mitigar justamente en esta parte de la población, vía políticas públicas.
- Hay un manifiesto malestar de las empresas por la posible formación de sindicatos.
- El empleo indirecto que han generado las empresas agroindustriales en sus entornos cercanos y en los más alejados ha sido claramente significativo. Nuevos proyectos de inversión también están en marcha, en reacción al dinamismo de la agroindustria.
- La información cualitativa requiere ser complementada con datos técnicos no disponibles públicamente, que den cuenta sobre posibilidades de sustitución entre

tipos de mano de obra, a lo largo de la cadena. Las posibilidades de sustitución de mano de obra afecta la expansión potencial de empleo e ingresos locales desde la agroindustria.

- La mano de obra más educada, incluidos administradores y dueños, goza de alta presencia femenina. Altos niveles educativos y experiencia son sus características. De ahí su acceso a remuneraciones altas, referencia de la competencia, experiencia en la rama, incentivos, supervisión de auditores externos, etc. Ellas indican que no han experimentado el “glass ceiling” en su desarrollo profesional.

La percepción de líderes de opinión sugiere un abanico de preocupaciones locales, en especial referidos a eventos que en última instancia pueden frenar las posibilidades de generación de empleo, femenino y masculino, en torno a la agroindustria. Los grandes problemas enfrentados en estos contextos son fundamentalmente:

- El problema del agua: creciente escasez de la misma. Los nuevos reservorios ya están dejando sin agua a pequeños productores y a los consumidores. Faltan proyectos de irrigación viables y con financiamiento asegurado.
- Proceso migratorio temporal de la PEA y sus familias, que a veces se termina quedando en la misma ciudad, en áreas marginales y bajo condiciones de vida muy pobres.
- Procesos sociales y culturales negativos desencadenados, principalmente presentes en las zonas marginales, en relación a las poblaciones más pobres. Al parecer, la delincuencia juvenil, pandillaje y la violación son parte de estos efectos que enfrenta la población local, y que se requiere documentar mejor.

Con la crisis internacional reciente varios cambios y problemas se han manifestado, algunos con una mirada más optimista que otros. Entre los principales cambios asociados a la crisis internacional actual en el mercado de agroexportación, y la respuesta anticrisis y estrategias principalmente de las empresas de agroexportación, se puede incluir:

- Se espera que en lo que resta del presente año se tendrá estancamiento o caída neta de la demanda externa, lo que se reflejará en una reducción de la actividad agroexportadora del futuro inmediato. Es de preveer que estos efectos se manifiesten en contracción del empleo y de los ingresos laborales de la PEA ocupada local. Se espera efectos más drásticos en el empleo agrícola, mayoritariamente femenino.
- Una estrategia en marcha por parte de las empresas de agroexportación es diversificar sus mercados, locales o externos, mirando hacia las economías nacionales y locales. En el plano internacional, nuevos países de Europa del Este y de Asia han sido incorporados entre sus múltiples clientes.
- Las empresas agroindustriales se han involucrado en estas estrategias hacia los mercados locales, encontrando en los supermercados el canal principal de comercialización agroindustrial dentro del país.

- Parte de las estrategias empresariales ha sido buscar nuevos productos de exportación, en especial otros productos de agroexportación con creciente demanda internacional (productos gourmet, orgánicos, naturales, etc.).
- Otras estrategias complementarias incluyen reingeniería de todas las etapas de la cadena de valor, para reducir costos de exportación, de inicio a fin.
- Las perspectivas inciertas han frenado diversas iniciativas de inversión, las mismas que se mantienen en espera de la pronta recuperación.

Propuestas tentativas de política económica

Al parecer, la mayoría de las empresas agroexportadoras ha reaccionado rápidamente frente a la crisis, incluso muchas pequeñas. Algunas sostienen que se requiere urgentemente políticas para mitigar los efectos de la menor demanda internacional. Desde inicios de 2009, el gobierno peruano ha implementado un plan macroeconómico anticrisis, que entre sus diversos componentes crea incentivos para mantener temporalmente a flote a las empresas afectadas.

Aun son pocas las iniciativas anticrisis desde los Gobiernos y autoridades regionales para mitigar los efectos de empleo e ingresos en el entorno local. La implementación de proyectos de corto alcance en infraestructura social y productiva será una medida adecuada.

Otras políticas sociales pueden atender temporalmente a los despedidos o con contratos temporales recortados. Sin embargo, estas políticas no resuelven el problema de generación de empleos estables en estas actividades agroindustriales.

Urgen políticas sociales en infraestructura de salud, que permitan atender las demandas de las trabajadoras proveyéndoles irrestricto acceso a servicios de salud, sean o no de seguridad social.

También son urgentes otras políticas sociales referidas a educación y capacitación de la mano de obra de las zonas de producción agroindustrial. Esta capacitación puede ser dentro o fuera del centro de labores, según tipo de mano de obra.

Finalmente, recogiendo diversas propuestas, este estudio puede proponer dos grandes bloques de políticas sugeridas con énfasis en la mano de obra femenina, mayoritaria en la agroexportación:

- Atender los requerimientos de la mano de obra, principalmente femenina. Las políticas a incluir deben estimular mejoras en los contratos laborales, suavizar la reducción de ingresos en períodos de temporada baja, dar acceso a servicios de salud, reducir el período de acceso a la seguridad social, proveer servicios

públicos de vivienda, salud y educación a los trabajadores y sus familias. Estas actividades y políticas deben ser asumidas por los Gobiernos Regionales y por las empresas de agroexportación, bajo esquemas coordinados de responsabilidad social empresarial.

- Atender los problemas desencadenados en el entorno local, en términos de las actividades económicas, sociales y culturales. Al parecer la migración ha generado serias secuelas de dimensiones extraeconómicas. La provisión y planeamiento de servicios de seguridad pública, de infraestructura, etc., son importantes para la actividad productiva, comercial y social, ya que afectan a la población, su mano de obra y productividad. Las políticas a este nivel son responsabilidad fundamental de los Gobiernos Locales, Regionales y Nacionales.

Referencias

Agrodata Perú - Información del lunes 9 de febrero de 2009. Exportación de uvas. <http://agodataperu.blogspot.com/2009/02/exportacion-uvas.html>

Agrodata Perú. Domingo 8 de febrero de 2009. Exportación de mangos.

Agrobanco (2007): El cultivo del espárrago. Área de Desarrollo. Lima.

Agroboletín del Ministerio de Agricultura (2008). Número 22 Año 1. Publicado el 17 de noviembre.

Agroboletín del Ministerio de Agricultura (2008). Número 25 Año 1. Publicado el 8 de diciembre.

Agroboletín del Ministerio de Agricultura (2009). Número 05 Año 2. Publicado el 9 de febrero.

Anderson, J. y J. León (2006). *El enfoque de género en la investigación del CIES: balance y propuestas*. Diagnóstico y Propuesta No. 23. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social – CIES.

Ascolflores. Asociación Colombiana de las Flores. www.ascolflores.org.

BCRP - Banco Central de Reserva del Perú (2009). Nota de Estudios N° 12. La Balanza Comercial. Enero – marzo.

Bardhan, P y C. Udry (1999). *Development Microeconomics*. Oxford University Press. University of Oxford.

Bernedo, J. (2007). "Ica 2003/2004: visión desde las encuestas". En: Chacaltana, J. – ed. *Desafiando al desierto: realidad y perspectivas del empleo en Ica*. Lima: Cedep.

Bhagwati, J. y T. Srinivasan (2002). "Trade and Poverty in the Poor Countries". En: *American Economic Review*, Vol. 92 - No. 2. Mayo. Pp.180-183.

BBVA (2008) Revista del BBVA, Servicio de Estudios Económicos: "Observatorio Sectorial" - 8 de enero.

Cagatay, N. (2001). "Trade, Gender and Poverty". United Nations Development Program. Social development group - background paper to the UNDP Project on Trade and Sustainable Human Development.

Castro Romero, Vivian (2008). *Comercio, género y equidad en América Latina: generando conocimiento para la acción política. Colombia: los trabajos de las mujeres en la floricultura. Aproximación a las relaciones entre el empleo y el trabajo no remunerado de los trabajadores de las flores en la Sabana de Bogotá*. Setiembre. www.generoycomercio.org.

Cedem- Centro de Investigación de la Mujer (2004). "Empleo y condiciones de trabajo en la producción de uva de exportación en el Valle de Copiapó". Portal web Dirección de Trabajo Chile. www.dt.gob.cl/documentacion/1612/article-89152.html.

Cedep (2009). "La Revista Agraria", No. 104 – Año 9. Febrero. Lima.

Cepes - Centro Peruano de Estudios Sociales. <http://www.cepes.org.pe/portal>.

Chacaltana, J. – editor (2007). *Desafiando al desierto: realidad y perspectivas del empleo e Ica*. Lima: Cedep.

Chacaltana, J. (2007). "El boom del empleo en Ica". En: Chacaltana, J. – editor: *Desafiando al desierto: realidad y perspectivas del empleo e Ica*. Lima: Cedep.

Cid A, Beatriz E. (2001). "Trabajadoras temporeras de la agroindustria. Núcleo de contradicciones en el nuevo mundo rural. Desafío a las Políticas Públicas" - Debates y reflexiones. Aportes para la investigación social. Santiago de Chile: Universidad de Chile, Programa de Estudios Desarrollo y Sociedad- Predes, Documento 6. Octubre- Noviembre.

Dollar, D. y A.Kray (2002). "Growth is Good for the Poor". En: *Journal of Economic Growth*, Vol. 7 – No. 3. Springer Netherlands Editor. Setiembre.

Espino, A. (2002). "Costos laborales de hombres y mujeres. El caso de Uruguay". En: *Cuestionando un mito: costos laborales de hombres y mujeres en América Latina*. Ed: Abramo, L. y R. Todaro. Lima: OIT/ Oficina Regional para las Américas, pp. 369-413.

Fairlie, A. (2008). "Asociaciones de pequeños productores y exportaciones de banano orgánico en el valle del Chira". *Economía y Sociedad* 69, CIES, noviembre.

FAO (2007). "Situación de las mujeres rurales en Chile". Publicaciones FAO. www.rlc.fao.org/es/desarrollo/mujer/puagr.htm.

Federación de Mujeres de Ica (2007). *La otra cara de la agroindustria en Ica: los efectos en la salud de las trabajadoras. Estudio de aproximación*. Ica.

Feenstra, R.C. (2004). *Advanced International Trade – Theory and Evidence*. Princeton: Princeton University Press.

Felices, G. (1996). "El nuevo papel de la mujer en los mercados de trabajo". En: Yamada, Gustavo (ed). *Caminos entrelazados: la realidad del empleo urbano en el Perú*. Lima: Universidad del Pacífico.

Flores, K. (2008). *La agroexportación en el país de las maravillas: condiciones de trabajo y derechos laborales*. En: Oxfam. *Pobreza, desigualdad y desarrollo en el Perú. Informe anual 2007-2008*. pp. 74-83.

Fontana, M. (2007). "Does Trade Affect Women and Men Differently? Institute of Development Studies – University of Sussex. Paper presentado en la Conferencia PEP-IDB Policy Forum on Trade and Poverty. Draft.

Gibb, H. (2008). "Gender and Regional Trade Agreements". Ottawa: The North-South Institute. Paper presentado en la 13a. Conferencia APEC-WLN. Mayo, Arequipa.

Gómez, R. (2007). "Agricultura comercial moderna en el Perú. El caso de la agricultura de exportación no tradicional: 1995-2007". En: Damonte, G., Fulcrand, B. y R. Gómez – Editores. *Perú: el problema agrario en debate: Industrias extractivas, agricultura y uso de recursos naturales. Ganadería y sociedades pastoriles. Agricultura comercial moderna*. SEPIA XII. Oxfam, Sepia, ITDG, CIES y SPDA.

INEI (2007a). "*Producto Bruto Interno por Departamentos 2001 – 2006*". Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

INEI (2007b). "*Perfil de la pobreza según departamentos 2004 – 2006*". Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

INEI (2008). *La pobreza en el Perú en el año 2007. Informe Técnico*.

INEI (2009). www1.inei.gov.pe/peru/cifras/HTML/inf-soc/cuad6g.htm.

Instituto Peruano del Espárrago y Hortalizas. Buenas Prácticas Agrícolas (BPA). <http://www.ipeh.org/bpa.asp>.

Jaramillo, M. (2004): "*Políticas de recursos humanos para la agricultura comercial costeña*". En: García, N. – editor. *Políticas de Empleo en el Perú*. Lima: CIES - *Diagnóstico y Propuesta 11 Vol. 1*.

Jones, N. y H. Baker (2008). "*Relaciones entre comercio, pobreza y género: la evidencia en América Latina*". En: *Economía y Sociedad* No. 69. Lima: CIES.

Kaplinsky, Raphie y Morris (2000). "*A Handbook for Value Chain Research*". Sussex: IDRC.

Kuramoto, J. (2008). "Integración de los pequeños productores de trucha con los mercados externos: una meta lejana?". Documento Informe Final - publicado por CIES-COPLA . Agosto, Lima.

León, J. (2008). "Handicraft Trade and Women Entrepreneurs: A Case Study in Lima, Peru". Paper preparado para The North-South Institute y presentado en la 13a. Conferencia APEC WLM. Mayo, Arequipa. Draft.

Marshall, A. (2007). "El proyecto especial Chavimochic. Contratos agrarios entre agroexportadoras y pequeños agricultores en los valles de Virú y Chao". En: Damonte, G., Fulcrand, B. y R. Gómez – Editores. *Perú: el problema agrario en debate: Industrias extractivas, agricultura y uso de recursos naturales. Ganadería y sociedades pastoriles. Agricultura comercial moderna*. SEPIA XII. Oxfam, Sepia, ITDG, CIES y SPDA.

Minag – Ministerio de Agricultura (2009). http://agriculturadelperu.blogspot.com/2009_01_01_archive.html.

Mincetur - Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2004) *Perú: Plan estratégico nacional exportador 2003-2013 (PENX). Plan operativo exportador del sector agropecuario industrial*. Abril.

Mintra –Ministerio de Trabajo– Prodlab (Programa de Difusión de la Legislación Laboral del Régimen Privado) - Remuneración Mínima Vital <http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/RMV1.jpg>.

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2008). *Informe Anual 2007. La mujer en el mercado laboral peruano*. Julio.

Miró Quesada, J. y J.C. Moreno (2007). "Condiciones laborales en fundos de agro exportación costeña: el caso de Ica". En Chacaltana, J. – editor. *Desafiando al desierto: realidad y perspectivas del empleo e Ica*. Lima: Cedep.

Mookherjee y Ray (2003). "Persistent Inequality". En: *The Review of Economic Studies*, No. 70, pp.369-393. The Review of Economic Studies Limited.

Ñopo, H. (2004a). *Gender and Racial Discrimination in Hiring: A Pseudo Audit Study for Three Selected Occupations in Metropolitan Lima*. IZA. Discussion Paper 979. Institute for the Study of Labor (IZA).

OIT - Organización Internacional del Trabajo (2008). *Tendencias mundiales del empleo de las mujeres*. Marzo.

Oxfam (2004). "Frutas y flores de exportación. Las condiciones laborales de trabajadores en Chile y Colombia". Oxfam – Marzo. <http://www.olach.cl/home/olachcl/www/images/storieserutasyfloresdeexportacion.pdf>.

Oxfam GB (2008). "La agroexportación en el país de las maravillas: condiciones de trabajo y derechos laborales". En: *Pobreza, desigualdad y desarrollo en el Perú – Informe Anual 2007-2008*.

Promperú (2009). Boletín Enero 2009.

Quirós, R. – editor (2007). *Financiamiento de las cadenas agrícolas de valor. Serfirural*. Academia de Centro América, Ruta y FAO. San José de Costa Rica.

Rodríguez, G. "Género, comercio internacional y desarrollo: una relación conflictiva". En: www.nuso.org/upload/articulos/3577_1.pdf.

Shimizu, T. (2007). "El cambio en la estructura de la exportación de los espárragos peruanos". En: Damonte, G., Fulcrand, B. y R. Gómez – Editores. *Perú: el problema agrario en debate: Industrias extractivas, agricultura y uso de recursos naturales. Ganadería y sociedades pastoriles. Agricultura comercial moderna*. SEPIA XII. Oxfam, Sepia, ITDG, CIES y SPDA.

Tenjo, F., Montes, E. y J. Martínez (2006). "Comportamiento reciente (2000 – 2005) del sector floricultor colombiano". Enero. En: www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra363.pdf.

Thrupp, L. A. (2007). "Cultivos nuevos, dilemas viejos: oportunidades y retos en la agroexportación no tradicional de Latinoamérica". En: <http://www.rimisp.org/documentos/web/99/>.

Todaro, R. (2006). "El impacto laboral de la inversión extranjera directa: la importancia del análisis de género". En: Villota, P. – Editora. *Economía y género: macroeconomía, política fiscal y liberalización*. Barcelona: Icaria Editorial S.A.

Trivelli, C., Escobal, J. y B. Revesz (2006). *Pequeña agricultura comercial: dinámicas y retos en el Perú*. Lima: CIES-CIPCA-Grade-IEP. CIES - Diagnóstico y Propuesta No. 24.

Tweeten, L. (1992). *Agricultural Trade: Principles and Policies*. Colorado: Westview Press.

Valcárcel, M. (2003). "Nuevas relaciones sociales entre los productores, la industria agroexportadora y las ONG en el sector agrario peruano. Estudio del sistema de producción de los espárragos entre 1980 y 2000". Tesis doctoral en Ciencias Sociales. Université Catholique de Louvain, Faculté des sciences économiques, sociales et politiques. Louvain-la-Neuve.

Van der Heyden y Camacho (2004). "*Guía metodológica para el análisis de cadenas productivas*". Lima: SNV, CICDA e InterCooperation.

Velazco, T. (2007). "Tendencias del empleo asalariado en las ciudades de Ica, Chincha y Pisco". En Chacaltana, J. – editor. *Desafiando al desierto: realidad y perspectivas del empleo e Ica*. Lima: Cedep.

Villota, P. – ed. (2006). *Economía y género: macroeconomía, política fiscal y liberalización*. Barcelona: Icaria Editorial S.A.

Yamada, G. y J. Chacaltana (2007). "Generación de empleo en el Perú: seis casos recientes de éxito". En: Apuntes de estudio No. 66. Lima: Universidad del Pacífico–CIUP.

Williams, M. (2006). "Los efectos microdistributivos y de género de la política y desarrollo macroeconómico en Jamaica". En: Villota, P. – Editora. *Economía y Género: macroeconomía, política fiscal y liberalización*. Barcelona: Icaria Editorial S.A.

Zileri, M. (2008). Revista Caretas - Edición. *Portaviones del empleo*. 2058. Publicado 18 de diciembre. <http://www.caretas.com.pe/Main.asp?T=3082&S=&id=12&idE=807&idSTo=0&idA=36784>.

Anexos

A.1 PRINCIPALES INDICADORES DE PRODUCTOS DE AGROEXPORTACIÓN

INDICADORES DEL ESPÁRRAGO EN EL PERÚ

Exportación de:	2005	2006	2007	2008	var. %
Espárragos frescos (Millones US\$)	160,20	187,40	235,80	230,90	44,10%
Volumen (miles TM)	80,00	92,80	96,30	109,60	37,00%
Precio (US\$/ Kg.)	2,00	2,02	2,40	2,12	5,00%
Espárragos conservas (Millones US\$)	82,60	104,50	156,00	183,70	122,40%
volumen (miles TM)	40,50	46,90	58,70	65,60	61,97%
Precio (US\$/ litro)	2,00	2,20	2,70	2,80	40,00%
Espárragos congelados (Millones US\$)	20,40	26,70	30,50	36,10	77,00%
Volumen (miles TM)	8,90	11,40	12,20	14,00	57,30%
Precio (US\$/ Kg.)	2,30	2,30	2,50	2,60	13,04%
Total Espárragos (Millones US\$)	263,20	318,60	422,30	450,70	71,24%
Total exportación agroindustrial (Millones US\$)	1.007,60	1.219,80	1.503,10	1.911,97	89,75%
%Exportac Espárragos/Total Expo. Agro	26,12%	26,12%	28,10%	23,57%	
Total exportación no tradicional (Millones US\$)	4.277,00	5.279,00	6.303,00	7.543,00	76,36%
%Exportac Espárragos/Total Expo. no tradicional	6,15%	6,03%	6,70%	5,98%	

Fuente: Promperú.

A.2 ENCUESTAS A PERSONAL DE EMPRESAS DE AGROEXPORTACIÓN–CUESTIONARIOS

CARTA PERSONAL DE PRESENTACIÓN:

1. **PROYECTO:** *Agroexportación y género en el Perú: un estudio de casos*

2. **INVESTIGADORA PRINCIPAL:**

Janina León Castillo

Profesora – Pontificia Universidad Católica del Perú, Dpto. Economía
Investigadora – Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES).

3. OBJETIVOS

Entender las características de la actividad productiva de la agroexportación, y su relación con el empleo, incluido el empleo femenino. Ello con el fin de identificar lecciones aprendidas de experiencias exitosas, para potenciar efectos de la agroexportación en los ingresos laborales de la población local. Se busca en última instancia elaborar propuestas de política económica y social que favorezcan un mayor dinamismo agroexportador y participación económica de la mujer (como empresaria o como trabajadora), y así reducir la pobreza local.

4. VALOR AGREGADO DEL ESTUDIO

Dada la mínima existencia de estudios a nivel micro sobre la importancia del comercio exterior en el empleo, este estudio se propone hacer una contribución para el caso peruano. Aquí se analizan rubros típicos de agroexportación, con énfasis en su actividad productiva y empleo, así como las dimensiones de pobreza y género de las familias involucradas. Además el estudio explorará las principales restricciones a superar para replicar experiencias exitosas. Y en esa búsqueda, el estudio aportará propuestas de política económica y social pertinentes.

5. LINEAMIENTOS METODOLÓGICOS

Diversas fuentes de información serán utilizadas en este estudio:

- Estudios y reportes previos, en base a un balance de literatura pertinente.
- Datos de fuentes secundarias (Sunat, Mincetur, INEI, Minag, etc.).
- Entrevistas a casos seleccionados → en cada empresa de agroexportación, al menos una persona de cada grupo: a. gerentes/ administradores, b. personal de mando medio, c. operarios tanto de campo como de fábrica, d. una empresaria del sector.

Los productos en estudio:

- Espárragos (todo tipo).

- Palta (todo tipo).
- Mango.
- Uvas.

Dos zonas de estudio:

- Trujillo y alrededores.
- Ica y alrededores.

6. ENTREVISTAS

Se aplican cinco tipos de cuestionarios, según el entrevistado:

- Entrevista a un funcionario (administrador(a)/ gerente) de la empresa.
- Entrevista a al menos un trabajador/a de mando medio.
- Entrevistas a trabajadoras, al menos dos: una que trabaja en el campo, y otra que trabaje en la fábrica.
- Entrevista a empresarias, sobre su experiencia empresarial.
- Al menos una trabajadora local que jamás trabajó en agroexportación.

Las encuestas recogerán tanto información cuantitativa como cualitativa de las experiencias laborales, familiares y personales de las entrevistadas. Se considera deseable incluir un *focus group*, si el tiempo y los recursos así lo permitieran.

7. COMPROMISO

Toda la información recogida en este estudio será manejada con absoluta confidencialidad, bajo responsabilidad de la investigadora principal, el CIES y la PUCP. Los datos recogidos son para uso exclusivo de investigación académica.

ENTREVISTA A EMPRESARIA DE AGROEXPORTACIÓN

A: ENTREVISTADA

Nombre:.....

Cargo:.....

Tiempo que trabaja en esta empresa:.....

Tiempo que trabaja en la industria de la agroexportación:

.....

Datos personales: Sexo: **F M**; Edad:..... años; Estado civil:.....

Lugar de nacimiento:

¿Tiempo que reside en esta ciudad?.....

Mayor nivel de instrucción:.....

¿Profesión o carrera?

¿Es Ud. dueña de alguna parte de esta empresa?.....

B: SOBRE PRODUCCIÓN, EXPORTACIÓN Y EMPLEO DE LA EMPRESA, 2008

1. Valor de sus ventas anuales:.....(Nuevos Soles o dólares?)

2. De sus productos exportados, por favor ordene del más (1) al menos importante (8):

Espárragos verdes frescos:....., Espárragos blancos frescos:.....,

Espárragos verdes en conserva:....., Espárragos blancos en conserva:.....,

Paltas:....., Uvas:....., Mangos:....., Otros:.....

3. Localización y área del terreno de sus campos:.....

4. ¿Cuántas personas trabajan normalmente en esta empresa?.....

De ellas, ¿cuántas son mujeres?.....

5. ¿Cuántas personas trabajan como administradores y gerentes de la empresa?

De ellas, ¿cuántas son mujeres?.....

C. SU EXPERIENCIA LABORAL Y EMPRESARIAL

1. Antes de estar en este puesto, ¿dónde se desempeñaba? Cuéntenos de esta etapa de su experiencia laboral, por favor.

2. Sobre su experiencia empresarial, ¿cómo empezó y por qué agroexportación? Cuéntenos su experiencia por favor.

3. ¿Su familia jugó un rol importante para que Ud. llegue a ser empresaria en este rubro?
4. Muchos expertos en recursos humanos hablan del “techo de cristal” que enfrentan muchas mujeres ejecutivas, incluidas las empresarias. ¿Ud. ha sentido ese problema en alguna etapa de su vida empresarial o profesional?
5. Algo más que desee añadir sobre su actividad empresarial como mujer, por favor.

D. OPINIONES Y PERSPECTIVAS (M: mucho; P: poco; N: nada): ¿Cree Ud. que:

1. ¿La agroexportación ha favorecido el mayor empleo local?.....
2. ¿La agroexportación ha favorecido la mayor participación laboral de las mujeres?
.....
3. ¿La agroexportación ha ayudado a reducir la pobreza de la zona?
.....
4. ¿La demanda internacional por sus productos caerá mucho en 2009-2010?
.....
5. ¿La crisis financiera internacional reducirá sus agroexportaciones en 2009-2010?
.....
6. ¿Algún comentario adicional?

¡MUCHÍSIMAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN Y SU TIEMPO!

ENTREVISTA A FUNCIONARIA/O DE EMPRESA DE AGROEXPORTACION

A. ENTREVISTADA - O

Nombre:.....

Cargo:.....

Tiempo que trabaja en esta empresa:.....

Tiempo que trabaja en la industria de la agroexportación:

.....

Datos personales: Sexo: **F M**; Edad:..... años; Estado civil:.....

Lugar de nacimiento:

¿Tiempo que reside en esta ciudad?.....

Mayor nivel de instrucción:.....

¿Profesión o carrera?

B. ACTIVIDAD PRODUCTIVA Y EXPORTADORA DE LA EMPRESA, 2008

1. Valor de sus ventas anuales:.....(Nuevos Soles o dólares?)

2. De sus productos exportados, por favor ordene del más (1) al menos importante (8):

Espárragos verdes frescos:....., Espárragos blancos frescos:.....,

Espárragos en conserva:....., Espárragos verdes en conserva:.....,

Espárragos blancos en conserva:....., Paltas:....., Uvas:.....,

Mangos:....., Otros:.....

3. Volumen de producción de cada uno de los productos (TM?):

Espárragos verdes frescos:....., Espárragos blancos frescos:.....,

Espárragos en conserva:....., Espárragos verdes en conserva:.....,

Espárragos blancos en conserva:....., Paltas:....., Uvas:.....,

Mangos:....., Otros:.....

4. Localización y área del terreno de sus campos:.....

5. ¿Venden algunos de sus productos dentro del Perú? Sí..... No

¿Específicamente cuáles, a quiénes y dónde?

.....

6. Sobre sus exportaciones, ¿cuáles son sus principales clientes o destinos para:

Espárragos verdes frescos:....., Espárragos blancos frescos:.....,

Espárragos verdes en conserva:....., Espárragos blancos en conserva:.....,

Paltas:....., Uvas:....., Mangos:....., Otros:.....

C. EMPLEO EN LA EMPRESA

¿Cuántas personas trabajan normalmente en esta empresa?.....

De ellas, ¿cuántas son mujeres? ¿y en qué edades?.....

¿Cómo se hace la convocatoria a los trabajadores? (boca a boca, periódico, pizarrón)

.....

En temporadas altas, ¿a cuánto llega el número de trabajadores?.....

Y ¿cuántas son mujeres?

En el campo: ¿cuántos son jornaleros y cuántos son destajeros? J:..... D:.....

De ellos, ¿cuántas son mujeres?

En la planta, ¿qué labores realiza el personal?

De ellos, ¿cuántas son mujeres?

En la fase de empaque, ¿qué labor desarrollan las mujeres?

.....

Del personal de mando medio, ¿son seleccionados por su educación o experiencia?
De ellos, ¿cuántas son mujeres y qué labores hacen?

.....

Entre administradores y gerentes, ¿cuántos son en total? Y ¿qué áreas o divisiones
de la empresa son administrados por mujeres?

.....

D. OPINIONES Y PERSPECTIVAS (M: mucho; P: poco; N: nada): ¿Cree Ud. que:

1. ¿La agroexportación ha favorecido el mayor empleo local?.....

2. ¿La agroexportación ha favorecido la mayor participación laboral de las mujeres?

.....

3. ¿La agroexportación ha ayudado a reducir la pobreza de la zona?.....

4. ¿La demanda internacional por sus productos caerá mucho en 2009-2010?

.....

5. ¿La crisis financiera internacional reducirá sus agroexportaciones en 2009-2010?

.....

6. ¿Algún comentario adicional?.....

¡MUCHÍSIMAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN Y SU TIEMPO!

ENTREVISTA A TRABAJADOR/A DE MANDO MEDIO

A. ENTREVISTADA/O

Nombre:.....

Cargo:.....

Tiempo que trabaja en esta empresa:.....

Tiempo que trabaja en la industria de la agroexportación:.....

Datos personales: Sexo: **F M**; Edad:.....años; Estado civil :.....

Lugar de nacimiento:.....

¿Tiempo que reside en esta ciudad?.....

Mayor nivel de instrucción:.....¿Profesión o carrera?.....

¿Qué tan lejos de la empresa vive Ud.?..... ¿En qué zona?.....

¿Cuántas personas viven con usted?.....; y de ellas, ¿cuántas trabajan?.....

¿Considera a su familia pobre extrema (PE), pobre no extrema (PN) o no pobre (NOP)?

B. SU TRABAJO EN LA EMPRESA:

¿Ud. entró a la empresa para este cargo o ha ido ascendiendo? Por favor cuéntenos su experiencia

.....

¿Cómo llegó a esta empresa, alguien le avisó del trabajo?

.....

En los años que Ud. empezó a trabajar, ¿habían (Sí o No) tantas mujeres como ahora:

a. en el campo:....., b. en la planta:.....,c. entre los gerentes:.....,?

Cuando Ud. asigna las labores en la empresa, ¿qué criterios considera pertinentes?

.....

En base a su experiencia, ¿podría Ud. comentar sobre las habilidades, rendimiento productivo y responsabilidad de las mujeres en las actividades de la empresa?

.....

C. OPINIONES Y PERSPECTIVAS (M: mucho; P: poco; N: nada): ¿Cree Ud. que:

1. ¿La agroexportación ha favorecido el mayor empleo local?.....
 ¿Me puede decir de qué manera?.....
2. ¿La agroexportación ha favorecido la mayor participación laboral de las mujeres?

 ¿Por qué cree eso?.....
3. ¿La agroexportación ha ayudado a reducir la pobreza de la zona?.....
 ¿Por qué lo cree así?
4. ¿Las compras de los extranjeros por sus productos caerá mucho en 2009-2010?

5. ¿La crisis internacional reducirá las agroexportaciones de la empresa, en 2009-2010?
6. Si fuera así, ¿qué cree que ocurra con el empleo de la empresa?

7. ¿Las mujeres y los trabajadores temporales serán los primeros despedidos?
 ¿Por qué?.....
8. ¿Algún comentario adicional?

¡MUCHÍSIMAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN Y SU TIEMPO!!

ENTREVISTA A OPERARIA DE CAMPO

A. ENTREVISTADA

Nombre:.....

Nombre específico de su cargo?:

Tiempo que trabaja en esta empresa:

Tiempo que trabaja en la industria de la agroexportación:

Datos personales: Sexo: **F M**; Edad:.....años; Estado civil :.....

Lugar de nacimiento:.....

¿Tiempo que reside en esta ciudad?.....

Mayor nivel de instrucción:.....

¿Ha estudiado una carrera?/ ¿Cuál?.....

¿Qué tan lejos de la empresa vive Ud.?..... ¿En qué zona?.....

¿Cuántas personas viven con usted?.....; y de ellas, ¿cuántas trabajan?.....

¿Considera a su familia pobre extrema (PE), pobre no extrema (PN) o no pobre (NOP)?

B. SU TRABAJO EN LA EMPRESA:

¿Cómo llegó a esta empresa, alguien le avisó del trabajo?

.....

¿Es Ud. trabajadora temporal?, ¿Desde cuándo?

.....

¿Siempre ha estado en este puesto? ¿Ha tenido posibilidades de ascenso laboral?

.....

Por favor, descríbanos su trabajo (tareas, horarios, responsabilidades, cantidad de producto, etc.).

Coméntenos por favor sobre lo que Ud. cree sobre las empresas de agroexportación para contratar mujeres:

- a. en el campo:.....
- b. en la planta:.....
- c. entre los gerentes y administradores:.....

¿Cómo considera Ud. que le ha afectado este trabajo en sus ingresos familiares?

.....

¿Cómo considera Ud. que le ha afectado este trabajo en su salud y su vida en general?

.....

C. OPINIONES Y PERSPECTIVAS (M: mucho; P: poco; N: nada): ¿Cree Ud. que:

1 ¿La agroexportación ha favorecido la mayor participación laboral de las mujeres?

.....

¿Por qué cree eso?

2. ¿La agroexportación ha ayudado a reducir la pobreza de la zona?

.....

¿Por qué cree eso?

3. ¿La crisis internacional reducirá las agroexportaciones de la empresa, en 2009-2010?

4. Si fuera así, ¿qué cree que ocurra con el empleo de estas empresas?

5. ¿Algún comentario adicional?.....

¡MUCHÍSIMAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN Y SU TIEMPO!

ENTREVISTA A OPERARIA DE FÁBRICA

A. ENTREVISTADA

Nombre:.....

Nombre específico de su cargo?:

Tiempo que trabaja en esta empresa:

Tiempo que trabaja en la industria de la agroexportación:

Datos personales: Sexo: **F M**; Edad:.....años; Estado civil :.....

Lugar de nacimiento:.....

¿Tiempo que reside en esta ciudad?.....

Mayor nivel de instrucción:.....

¿Ha estudiado una carrera?/ ¿Cuál?.....

¿Qué tan lejos de la empresa vive Ud.?..... ¿en qué zona?.....

¿Cuántas personas viven con usted?.....; y de ellas, ¿cuántas trabajan?.....

¿Considera a su familia pobre extrema (PE), pobre no extrema (PN) o no pobre (NOP)?

B. SU TRABAJO EN LA EMPRESA:

¿Cómo llegó a esta empresa, alguien le avisó del trabajo?

.....

¿Es Ud. trabajadora temporal o permanente?, ¿Desde cuándo?

.....

¿Siempre ha estado en este puesto? ¿Ha tenido posibilidades de ascenso laboral?

.....

Por favor, descríbanos su trabajo (tareas, horarios, responsabilidades, cantidad de producto, etc.).

.....

Coméntenos por favor sobre lo que Ud. cree sobre las empresas de agroexportación para contratar mujeres:

- a. en el campo:.....
- b. en la planta:.....
- c. entre los gerentes y administradores:.....

¿Cómo considera Ud. que le ha afectado este trabajo en sus ingresos?

.....

¿Cómo considera que le ha afectado este trabajo en las condiciones de vida de su familia?

.....

D. OPINIONES Y PERSPECTIVAS (M: mucho; P: poco; N: nada): ¿Cree Ud. que:

1 ¿La agroexportación ha favorecido la mayor participación laboral de las mujeres?

.....

¿Por qué cree eso?

2. ¿La agroexportación ha ayudado a reducir la pobreza de la zona?

.....

¿Por qué cree eso?

3. ¿La crisis internacional reducirá las agroexportaciones de la empresa, en 2009-2010?

4. Si fuera así, ¿qué cree que ocurra con el empleo de estas empresas?

5. ¿Algún comentario adicional?.....

¡MUCHÍSIMAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN Y SU TIEMPO!

ENTREVISTA A TRABAJADORA LOCAL QUE JAMÁS TRABAJÓ EN AGROEXPORTACIÓN

A. ENTREVISTADA

Nombre:.....

Datos personales: Sexo: **F M**; Edad:.....años; Estado civil :.....

Lugar de nacimiento:.....

¿Tiempo que reside en esta ciudad?.....

Mayor nivel de instrucción:.....

¿Ha estudiado una carrera?/ ¿Cuál?.....

¿Qué tan lejos de la empresa vive Ud.?..... ¿en qué zona?.....

¿Cuántas personas viven con usted?.....; y de ellas, ¿cuántas trabajan?.....

¿Considera a su familia pobre extrema (PE), pobre no extrema (PN) o no pobre (NOP)?

B. SU TRABAJO:

Ud. es trabajadora asalariada, o trabaja por cuenta propia?.....

¿Su cargo tiene algún nombre?.....

¿Nombre de la empresa?.....

Tiempo que trabaja en esta empresa:.....

La mayoría de trabajadores de la zona trata de trabajar en la agroindustria, ¿por qué Ud. no lo hace? Cuéntenos su experiencia, por favor.

.....

¿Cómo llegó a esta empresa, alguien le avisó del trabajo?

.....

¿Es Ud. trabajadora temporal o permanente?, ¿Desde cuándo?

.....

Coméntenos por favor sobre lo que Ud. cree sobre las empresas de agroexportación para contratar mujeres:

- a. en el campo:.....
- b. en la planta:.....
- c. entre los gerentes y administradores:.....

¿Cómo considera Ud. que la agroexportación de la zona ha afectado los ingresos y condiciones de vida de su familia?

.....

C. OPINIONES Y PERSPECTIVAS (M: mucho; P: poco; N: nada): ¿Cree Ud. que:

- 1 ¿La agroexportación ha favorecido la mayor participación laboral de las mujeres?

.....

¿Por qué cree eso?

2. ¿La agroexportación ha ayudado a reducir la pobreza de la zona?

.....

¿Por qué cree eso?

3. ¿La crisis internacional reducirá las agroexportaciones de la empresa, en 2009-

2010?

4. Si fuera así, ¿qué cree que ocurra con el empleo de estas empresas?

5. ¿Algún comentario adicional?.....

¡MUCHÍSIMAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN Y SU TIEMPO!

REPRESENTANTE DE SOCIEDAD CIVIL/ EXPERTO LOCAL/ LÍDER DE OPINIÓN**A. ENTREVISTADA**

Nombre:.....

Datos personales: Sexo: **F M**; Edad:.....años; Estado civil :.....

Lugar de nacimiento:.....

¿Tiempo que reside en esta ciudad?.....

Mayor nivel de instrucción:.....

¿Ha estudiado una carrera?/ ¿Cuál?.....

¿Qué tan lejos de la empresa vive Ud.?..... ¿en qué zona?.....

¿Cuántas personas viven con usted?.....; y de ellas, ¿cuántas trabajan?.....

¿Considera a su familia pobre extrema (PE), pobre no extrema (PN) o no pobre (NOP)?

B. OPINIONES Y PERSPECTIVAS (M: mucho; P: poco; N: nada): ¿Cree Ud. que:

1. ¿Cuál cree que ha sido el rol económico de la agroexportación en la zona?

.....

2. ¿Cree que ha habido otros efectos colaterales que han afectado a la zona?

.....

3. ¿La agroexportación ha favorecido la mayor participación laboral de las mujeres?

.....

¿Por qué cree eso?

4. ¿La agroexportación ha ayudado a reducir la pobreza de la zona?

.....

¿Por qué cree eso?

5. ¿La crisis internacional reducirá las agroexportaciones de la empresa, en 2009-2010?
4. Si fuera así, ¿qué cree que ocurra con el empleo de estas empresas?
.....
5. ¿Algún comentario adicional?
.....

¡MUCHÍSIMAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN Y SU TIEMPO!

A.3: ASPECTOS METODOLÓGICOS DEL TRABAJO DE CAMPO

Como se planteara en el proyecto inicial, el presente estudio se propuso analizar el empleo según género en la agroexportación, vinculado a la actividad económica del sector. Para ello se plantea tanto el análisis agregado como estudios de casos, que permitan conocer situaciones de éxito y sus determinantes, y sus posibles condiciones de replicabilidad, para fines de políticas. El análisis descriptivo de la actividad agroexportadora a nivel agregado enfatiza las relaciones entre dinamismo agroexportador y empleo, con énfasis en el empleo de la mujer. En gran medida el análisis inicial se basó en información indirecta o agregada, dada la poca disponibilidad de estadísticas actuales, representativas, de producción, empleo, empleo femenino, ingresos laborales, condiciones laborales, etc. Siguiendo lo propuesto en el proyecto inicial, a partir de tal análisis agregado se diseñó los estudios selectivos de casos. De ahí que se planteó en el proyecto inicial una etapa de trabajo de campo para recoger información de casos, con entrevistas a individuos representativos. El presente anexo brinda detalles metodológicos de esta etapa del trabajo de campo.

A3.1 Entrevistas y variables del estudio

A fin de obtener el máximo posible de información del trabajo de campo, se planteó organizar esta parte de la investigación en varias etapas breves. Estas etapas, previas al trabajo de campo, incluyeron primero recoger la opinión y sugerencias de expertos, luego identificar variables e indicadores a observar, para diseñar los cuestionarios y definir el personal específico a quienes solicitar la información.

Entrevistas a expertos y autoridades de política económica:

Entrevistas abiertas sobre su experiencia con el sector de agroexportación, dado su conocimiento previo al respecto. Sus sugerencias fueron útiles para el diseño de la estrategia de campo. Además, los expertos de Ica y de La Libertad fueron las personas de contacto en el trabajo de campo.

Las personas entrevistadas fueron:

De Lima:

- Juan Chacaltana – Cedep, Lima.
- José Luis Chicoma – Mincetur – Promperú.
- Carlos González – Adex.
- Laura Sánchez – Adex.
- Teodoro Sanz - SASE.
- Gregory Scott – Universidad del Pacífico.

De Ica:

- Carlos Cabrera – Cedep – Ica.

De La Libertad:

- Gloria Mantilla – Caja Municipal de Trujillo.
- Félix Castillo – Universidad Nacional de Trujillo.

Variables y preguntas – diseño de cuestionarios

El detalle de los cuestionarios se puede encontrar en el Anexo A.2. En términos generales, las variables e indicadores sobre los que se recogió información han sido:

- Características individuales del entrevistado: género, edad, educación, estatus migratorio, estatus considerado de pobreza de su familia, y cargo y antigüedad en la empresa agroindustrial.
- Características de la empresa: antigüedad, nivel de actividad, productos de agroexportación, mercados atendidos, localización y propiedad de los terrenos.
- Nivel de empleo según lugar de trabajo (campo, planta u oficina) y género, labores realizadas según temporada.
- Opiniones y perspectivas personales sobre el futuro inmediato de la empresa y del empleo femenino local.

Personal entrevistado (Febrero–Marzo de 2009)

Definitivamente una sola persona no podía responder a todas nuestras preguntas sobre las variables anteriores. Por ello se optó por entrevistar, en cada empresa seleccionada, a personal pertinente, así como otros fuera de la empresa.

Se aplicaron siete tipos de cuestionarios, cuya estructura se encuentra en el Anexo A2. Estos cuestionarios fueron aplicados a:

- Empresaria de agroexportación.
- Funcionaria/o de empresa de agroexportación.
- Trabajador de mando medio.
- Operaria de fábrica.
- Operaria de campo.
- Trabajadora local que jamás trabajó en agroexportación.
- Representante de la sociedad civil y/o líder de opinión.

Las entrevistas finalmente realizadas según localización son reportadas en el cuadro A3.1.

CUADRO A3.1
ENTREVISTAS REALIZADAS EN EL ESTUDIO DE CASOS, SEGÚN LUGAR DE ESTUDIO Y PERSONAS ENTREVISTADAS

Personas Entrevistadas	LA LIBERTAD	ICA	TOTAL
1. Empresarios dueños	1	2	3
2. Funcionarios	3	2	5
3. Trabajador de mando medio	1	0	1
4. Operaria de fábrica	1	1	2
5. Operaria de campo	3	6	9
6. Trabajador que jamás trabajó en la agroindustria	1	1	2
7. Representantes de sociedad civil o líderes de opinión	1	5	6
TOTAL	11	17	28
Empresas visitadas	DANPER; también TALSA Y CAMPOSOL	FUNDO AGRÍCOLA DON RICARDO; también ASOC. AGRICOLA STA. DOMINGUITA	

Fuente: elaboración propia.

Estrategias complementarias

Diversas actividades previas y posteriores fueron hechas para garantizar el acceso a las personas a entrevistar. El recelo persistente demoró y dificultó el contacto con varias de ellas. Fue conveniente buscar apoyo de profesionales locales, a quienes se les explicó con detalle el estudio, y fueron el enlace con los entrevistados. Este apoyo simplificó estas actividades de campo, concretamente en La Libertad, pero no en Ica.

En la etapa del trabajo de campo, ganar acceso en las empresas agroindustriales constituyó la tarea más difícil. Pese a contactos y apoyo de personas clave fuera de las empresas, la entrevista inicial a funcionarios y representantes de las empresas agroindustriales fue una tarea complicada. La mayor complicación surgió en Ica al no tener éxito en concretizar entrevistas con dueños o funcionarios de grandes empresas. Esta disposición de las empresas a colaborar con el estudio determinó el grupo de individuos finalmente entrevistados.

Finalmente, se optó por el fundo Don Ricardo, y complementariamente la Asociación agrícola Santa Dominguita, en Ica. En el otro extremo, es destacable la apertura de Danper, en La Libertad, en especial en la persona de su Gerente General, la Sra. Rosario Bazán. Complementariamente también fue entrevistado personal de otras dos empresas agroexportadoras de La Libertad, Talsa y Camposol.

A3.2 Selección de productos, zonas y empresas en estudio

En el proyecto inicial se planteó explorar el estudio de los siguientes productos de agroexportación, en base a la información entonces disponible: espárrago fresco, espárrago en conserva, mango, palta, y uvas.

Luego de la fase exploratoria de la literatura y las entrevistas a expertos, se centró el estudio en dos productos: espárragos y uvas. Además, por localización las dos zonas más importantes de la agroexportación peruana son La Libertad e Ica. Ambas zonas fueron incluidas en el estudio.