



UNIVERSIDAD
DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL
PIRHUA

LA BOLSA DE PRODUCTOS DE LIMA: UNA ALTERNATIVA VIABLE DE COMERCIALIZACIÓN

Guillermo Arturo Remicio Montero

Piura, 06 de Abril de 2004

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Programa Académico de Economía

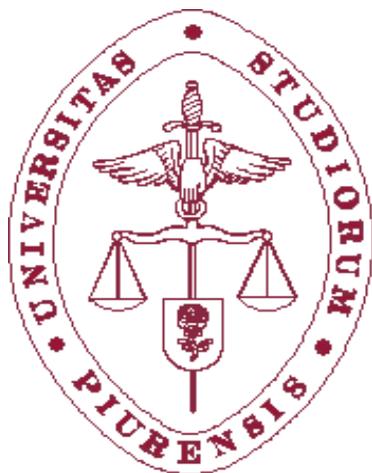
Abril 2004



Esta obra está bajo una [licencia](#)
[Creative Commons Atribución-](#)
[NoComercial-SinDerivadas 2.5 Perú](#)

Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura

UNIVERSIDAD DE PIURA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE ECONOMÍA



**"LA BOLSA DE PRODUCTOS DE LIMA: UNA ALTERNATIVA VIABLE DE
COMERCIALIZACIÓN"**

Tesis que presenta:

Bachiller

Guillermo Arturo Remicio Montero.

**Para optar el título de
Economista**

**PIURA - PERU
2004**

*A mis padres, mi eterna y dulce inspiración.
A mis hermanos, mi apoyo.*

La Bolsa de Productos de Lima: Una alternativa viable de comercialización.

I.- Definición del problema

¿De que forma los pequeños y medianos agricultores podrán utilizar la Bolsa de Productos de Lima como alternativa de comercialización de tal manera que les permita rentabilizar su actividad?

II.- Justificación del Estudio

Este estudio es importante para lo pequeños y medianos productores ya que aquí se muestra las ventajas que ofrece la Bolsa de Productos de Lima, la misma que les permitirá crear un nexo de comunicación entre ellos.

Al mismo tiempo, los agricultores obtienen mejores precios por sus productos, porque en la Bolsa se determinan los precios de acuerdo a la oferta y la demanda. Más específicamente, una Bolsa de Productos puede hacer más transparente y eficiente el proceso de formación de los precios de los productos agropecuarios, genera información de calidad susceptible de ser utilizada tanto por actores públicos como privados, y contribuye a mejorar el conjunto de la comercialización

agropecuaria dado que incentiva la modernización de los servicios vinculados a ella.

La Bolsa de Productos de Lima busca desarrollar el mercado a través de la organización de la oferta (producción) y la demanda (consumo), el desarrollo de los sistemas de almacenamiento, sistemas de clasificación de productos y financiamiento para la comercialización; haciendo el mejor uso de la capacidad de transporte y programando la producción en función del mercado.

Es evidente la importancia de este mecanismo, por ello el Estado empezó a operar en la bolsa para darle el dinamismo necesario. Junto con esto se ha podido constatar que las adquisiciones que el Estado ha efectuado han evitado los sobrepuestos que generan las licitaciones.

2.1.- Limitaciones de la investigación

- El difícil acceso a la información no permite realizar un análisis más detallado sobre las ganancias de este mecanismo y la forma de distribución de la misma. Por ello se tocaran temas como la formación de grupos de agricultores más no de la organización de este grupo.

- El desconocimiento por parte de los agricultores de la existencia la Bolsa de Productos de Lima y por lo tanto del todo el movimiento de la bolsa.

III.- Objetivos

3.1.- Objetivo General

Analizar y establecer la posibilidad de crear un nexo entre los pequeños y medianos agricultores y la Bolsa de Productos de Lima, para aprovechar la forma más grande y transparente de comprar y comercializar grandes cantidades de producción, con los más grande compradores, entre ellos el Estado.

3.2.- Objetivo específico:

- Se trata de generar en los pequeños agricultores la necesidad de organización recuperar poder de mercado de tal manera que puedan rentabilizar su actividad, a través de la Bolsa de Productos de Lima, sin tener que soportar las ineficiencias existentes en el mercado.
- Ofrecerles a los pequeños y medianos agricultores una nueva alternativa de comercialización.

- Permitir que los agricultores sean capaces de generar más utilidades, ya que, a través de la Bolsa de Productos de Lima se puede eliminar a los intermediarios, y sobretodo porque los precios son dados por el mercado.
- Difundir y dar a conocer la existencia e importancia de la Bolsa de Productos de Lima como alternativa viable de comercialización.
- Aprovechar que el Estado a través de sus entidades de Administración Públicas (como por ejemplo Pronaa y el Inabif) están autorizadas desde Julio del 2001 a realizar sus compras y sus ventas a través de la Bolsa de Productos de Lima.
- Presentar la posibilidad que existe de comercializar más y mejor. Para ello se muestra también lo importante y necesario que es establecer estrategias adecuadas de comercialización, y así mismo de planificación de la producción, buscando capacitación y asistencia técnica que les permita elevar el nivel de vida de los agricultores, sobretodo de los pequeños y medianos.

IV.- Hipótesis.

4.1.- Hipótesis General

La organización de los pequeños y medianos agricultores para su participación en la BPL, es beneficiosa para ellos, ya que así obtendrán mayores utilidades y beneficios y así podrán desarrollar la cadena de comercialización y de producción de sus productos a través de la Bolsa de Productos de Lima.

La Bolsa de Productos constituye un mecanismo de negociación poco conocido y trabajado en el Perú.

IV.- Aspectos Metodológicos

UNIVERSO	MUESTRA	INSTRUMENTO
Agricultores	<ul style="list-style-type: none">➤ Datos recogidos en el III Censo Nacional Agropecuario de 1994.➤ Pequeños y medianos agricultores de la zona de Piura.	Entrevista
Organismos Reguladores	<ul style="list-style-type: none">➤ Fiscalizador de la Bolsa de Productos de Lima en la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV).➤ Presidente de la Bolsa de Productos de Lima.	Entrevista

<p>Bolsa de Productos de Lima</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Análisis de los Reportes emitidos por dicha institución, y por los reportes que haga la CONASEV de la evolución de la Bolsa de Producto de Lima. 	<p>Reportes</p>
<p>Sociedad Agente Bolsa SAB</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Algunas SAB de la Ciudad de Lima: WIESE SUDAMERIS SAB, CREDIBOLSA, PRODUBOLSA. ➤ Otras ubicadas en la ciudad de Piura: CREDIBOLSA. 	<p>Entrevista</p> <p>Entrevista</p>
<p>Data</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Análisis de compendios estadísticos. 	

ESQUEMA:

Capítulo I: Problemática de los Pequeños Agricultores.

- Atraso y Estancamiento Tecnológico.
- Fragmentación de la Oferta.
- Dificultades de Comercialización: Limitación al acceso de Mercado.
- Dificultades de Organización.
- Acceso al Financiamiento.
- Conclusiones sobre la situación actual de los pequeños y medianos agricultores.

Capítulo II: La Bolsa de Productos como alternativa de solución.

- Antecedentes.
- Objetivos.
- Tipos y Mecanismos de Operación.
 - Rueda de Productos.
 - Mesa de Productos.
- Agentes que intervienen en sus operaciones.
- La Bolsa de Productos de Lima: Un mercado bien organizado.
- Importancia de la Bolsa de Productos de Lima.
- Ventajas y beneficios de la Bolsa de Productos.

- Seguridad.
 - Transparencia.
 - Alternativa de financiamiento.
 - Amplio mercado.
 - Información.
 - Beneficios.
- Tipos y características de los productos negociados.
 - Aspectos Tributarios.
 - Productos que actualmente se cotizan en bolsa.
 - Condiciones que deben satisfacer los agentes que desean comercializar sus productos a través de la Bolsa.

Capítulo III: Experiencias en la Bolsa de Productos de Lima: Una alternativa rentable

- CASO 1: Productores de arroz en la provincia de San Martín – Huallaga.
- CASO 2: Fibra de Algodón.
- Factores del entorno que influyen sobre la comercialización a través de la Bolsa de Productos de Lima.
 - Factores Políticos.
 - Factores Económicos.
 - Factores socioculturales.

- Factores Tecnológicos.
- Poder de negociación de los clientes y de los proveedores frente a los productores.

Capítulo IV: Beneficiarios, acciones a seguir y conclusiones.

- Beneficiarios.
 - En relación directa con el proyecto.
 - En relación indirecta con el proyecto.
- Acciones a seguir.
- Conclusiones.

Anexos.

Bibliografía.

RESUMEN EJECUTIVO

Si bien la agricultura es de singular importancia en la economía departamental y nacional, por el aporte que ella hace en el PBI y por la absorción de mano de obra, enfrenta varios problemas por los cuáles la situación no es la mejor. Y aunque la principal problemática de la agricultura es la falta de rentabilidad, presenta otras características muy importantes que inciden fuertemente sobre la misma, tales como: el atraso y estancamiento tecnológico, la fragmentación de la oferta, las dificultades en la comercialización, el limitado acceso a los mercados para los pequeños agricultores, las dificultades de organización y el acceso a los créditos.

Es por ello que el objetivo de la presente tesis es presentar a la Bolsa de Productos como una alternativa de comercialización para los pequeños agricultores. Con ella se buscará mostrar que una adecuada organización de los pequeños productores les permitirá negociar en bolsa, lo que les ayudará a colocar su producto, incluso antes de producirlo, asegurando así potenciales compradores, y también generando una mayor rentabilidad que la que podrían alcanzar trabajando de manera individual y a través de los canales de comercialización tradicionales.

En el Capítulo I se expondrá la problemática actual de los pequeños agricultores, atendiendo tanto a sus necesidades y deficiencias en el plano tecnológico,

organizacional, comercial y financiero entre otros; mencionando las principales causas, sus limitaciones, etc.

En el Capítulo II trataré todo lo concerniente a la Bolsa de Productos Peruana como alternativa de solución a la problemática de los pequeños agricultores, sus antecedentes, sus objetivos, tipos de operaciones y transacciones, los mecanismos de operaciones, el rol de los agentes intermediarios, las ventajas y beneficios de negociar en ella, etc. También se mencionará algunas estadísticas tales como volúmenes negociados, tipos de productos y sus características, etc. lo cual nos permitirá entender cuál ha sido la trayectoria de la Bolsa de Productos de Lima.

En el Capítulo III trataré algunas experiencias en la Bolsa de Productos de Lima. Debido al carácter de confidencialidad de las operaciones es que no se ha podido desarrollar más casos que permitan establecer un comportamiento general, pero con los que se presentan se pueden establecer algunas pautas sobre la misma, así como también la rentabilidad que se ha alcanzado en ellas. Asimismo, se analizará los factores más relevantes en la comercialización de los productos agrícolas y el poder de mercado de los agentes.

En el Capítulo IV se presentarán los beneficios que se alcanzan con la Bolsa de Productos como mecanismo de negociación. Se harán recomendaciones sobre las acciones a seguir para el desarrollo del mismo, y finalmente se presentarán las conclusiones.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.

CAPÍTULO I: Problemática de los Pequeños Agricultores.....4

- Atraso y Estancamiento Tecnológico.....8
- Fragmentación de la Oferta.....14
- Dificultades de Comercialización: Limitación al acceso de Mercado.....16
- Dificultades de Organización.....21
- Acceso al Financiamiento.....29
- Conclusiones sobre la situación actual de los pequeños y medianos agricultores.....34

CAPÍTULO II: La Bolsa de Productos como alternativa de solución.....38

- Antecedentes.....40
- Objetivos.....40
- Tipos y Mecanismos de Operación.....42
 - Rueda de Productos.....46
 - Mesa de Productos.....46
- Agentes que intervienen en sus operaciones.....48
- La Bolsa de Productos de Lima: Un mercado bien organizado.....49
- Importancia de la Bolsa de Productos de Lima.....51
- Ventajas y beneficios de la Bolsa de Productos.....54

- Seguridad.....57
- Transparencia.....57
- Alternativa de financiamiento.....57
- Amplio mercado.....58
- Información.....58
- Beneficios.....58
- Tipos y características de los productos negociados.....60
- Aspectos Tributarios.....62
- Productos que actualmente se cotizan en bolsa.....63
- Condiciones que deben satisfacer los agentes que desean comercializar sus productos a través de la Bolsa.....67

CAPÍTULO III: Experiencias en la Bolsa de Productos de Lima: Una alternativa rentable.....70

- CASO 1: Productores de arroz en la provincia de San Martín – Huallaga.....71
- CASO 2: Fibra de Algodón.....73
- Factores del entorno que influyen sobre la comercialización a través de la Bolsa de Productos de Lima.....79
 - Factores Políticos.....81
 - Factores Económicos.....84
 - Factores socioculturales.....89
 - Factores Tecnológicos.....93
- Poder de negociación de los clientes y de los proveedores frente a los productores.....96

CAPÍTULO IV: Beneficiarios, acciones a seguir y conclusiones.....99

- Beneficiarios.....100
 - En relación directa con el proyecto.....100
 - En relación indirecta con el proyecto.....103
- Acciones a seguir.....105
- Conclusiones.....110

BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN

La agricultura peruana está básicamente dominada por la fragmentación parcelaria, es decir, la existencia de muchos productores agrarios, con limitadísimas extensiones de cultivo. Según estimaciones del *Centro de Investigación y Promoción del Campesinado* (CIPCA), en Piura el 94% de los productores agrarios costeños poseen predios cuya extensión es igual o menor a las 5 hectáreas.

Asimismo la agricultura piurana presenta otros problemas que inciden en la rentabilidad de la producción. Entre los principales problemas que presenta la agricultura tenemos: el atraso y estancamiento tecnológico, las dificultades en la comercialización, el limitado acceso a los mercados para los pequeños agricultores, así como también las dificultades de organización y el acceso a los créditos. Todos estos factores influyen negativamente sobre la rentabilidad de la actividad agrícola, a pesar de que ella representa una de las actividades con más

aporte al PBI tanto nacional como departamental¹, así como también unas de las principales actividades en lo que se refiere a absorción de la PEA².

Es por ello que el objetivo de la presente tesis es presentar a la Bolsa de Productos como una alternativa de comercialización para los pequeños agricultores.

La Bolsa de Productos de Lima es un mecanismo relativamente joven en la región, y a pesar del crecimiento que ha venido experimentando aún no es aprovechado por los agricultores como una alternativa de comercialización que les permita eliminar algunos intermediarios y consecuentemente mejorar su rentabilidad. El Estado Peruano actualmente realiza sus compras a través de este mecanismo, lo cual le ha generado considerables ahorros.

Dinamizar el sector agrario pasa por encontrar mecanismos que hagan viables las unidades productivas de menor tamaño en un entorno de mercados globalizados y crecientemente competitivos. Esto supone incorporar en ellas un manejo gerencial moderno y reducir los costos de transacción, tareas en las que el Estado puede y debe jugar un papel importante.

Es por ello que en este trabajo de tesis, se presenta una descripción de la problemática actual de la pequeña agricultura para luego presentar a la Bolsa de Productos como una alternativa para suplir dichas falencias.

¹ 16,8% del PBI departamental y el 9,04% del PBI nacional según el compendio estadístico INEI 1996-1997.

² Contiene al 34,8% de la PEA de Piura y el 38,5% de la PEA a nivel nacional, según ENAHO 2004.

Ciertamente, una propuesta de este tipo podrá tener muchas complicaciones al momento de la implementación, más aún si tomamos en cuenta las trabas que actualmente se le pone al Estado por realizar compras a través de este mecanismo; a pesar de que la Contraloría General de la República de Perú ha presentado un informe en el que da cuenta de los ahorros que se han generado por el uso de este mecanismo alternativo a las licitaciones. Sin embargo, ello no debe conducir a descartarla. Más bien, debe invitar a manejarla con cuidado, destinándole inicialmente un presupuesto limitado e imponiendo un sistema riguroso de evaluación de impacto. De esa manera, es posible ir construyendo capacidad institucional que permita alcanzar el desarrollo a los pequeños y medianos productores principalmente.

CAPÍTULO I

PROBLEMÁTICA DE LOS PEQUEÑOS AGRICULTORES.

La agricultura es una de las actividades económicas más importantes de Piura y del Perú. El desarrollo de la misma continúa siendo una gran prioridad pero también materia de gran confusión para académicos y políticos de nuestro país debido a que es la actividad económica que revierte mucha importancia en el desarrollo del país y, sin embargo, las medidas adoptadas hasta hoy poco o nada han hecho para lograr un despegue económico.

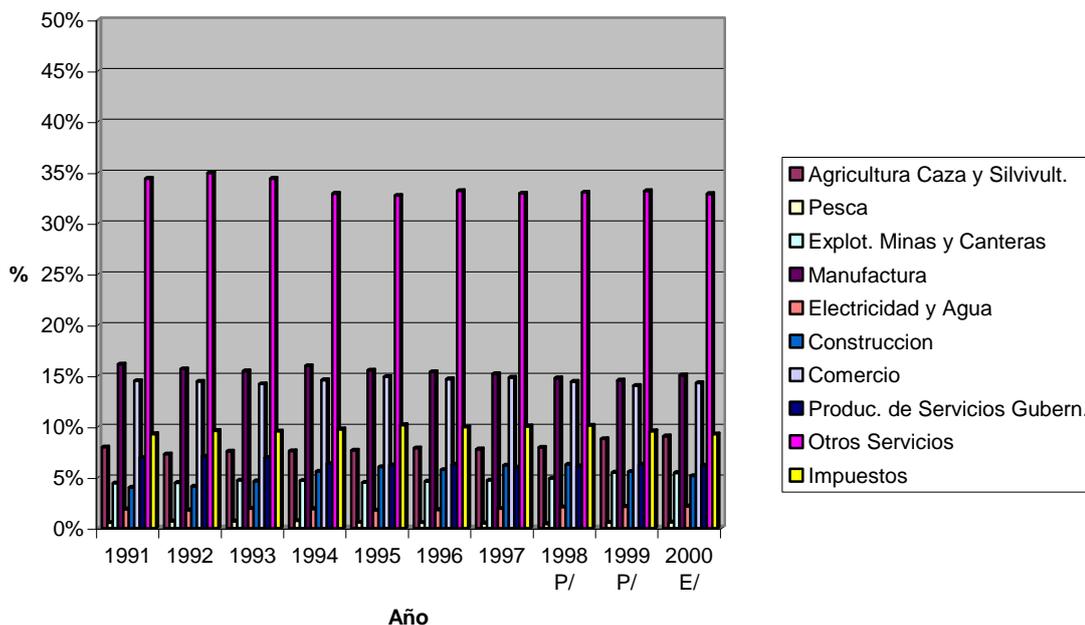
En cuanto a Piura se refiere, la agricultura aporta el 16,8% del PBI departamental³ y el 9,04% del PBI nacional⁴, constituyéndose como una de las actividades económicas más importantes, después de Servicios, Manufactura, Comercio e Impuestos, tal como lo podemos apreciar en el gráfico.

³ Fuente: INEI Compendio Estadístico, PERÚ 1996-1997.

⁴ Fuente: INEI Dirección Nacional de Cuentas Nacionales. 2000.

Debemos tener en cuenta que la agricultura no sólo aporta al PBI regional o nacional directamente sino indirectamente a través de actividades como la agroindustria.

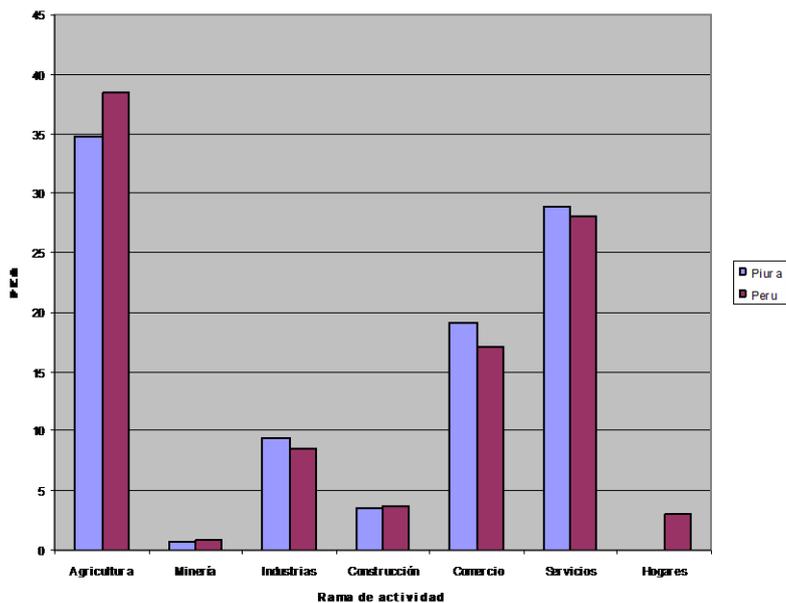
PBI por actividad económica 1991-2000



Asimismo, es la agricultura la actividad que contiene al 34,8% de la PEA de Piura y el 38,5% de la PEA a nivel nacional, lo cuál nos muestra que la agricultura no sólo es importante por su participación en el PBI nacional y departamental sino que adicionalmente es la actividad económica más importante en cuanto a absorción de mano de obra se refiere, siguiéndole después actividades como Servicios, Comercio, Industria, Construcción, tal como lo podemos apreciar en el cuadro número I.1 y en su correspondiente gráfico:

Cuadro I.1: PEA POR ACTIVIDAD ECONÓMICA		
PEA por Rama de actividad	Dpto. de Piura	Perú
	Total	Total
Agricultura	34,8%	38,5%
Minería	0,7%	0,9%
Industrias	9,4%	8,6%
Construcción	3,6%	3,7%
Comercio	19,1%	17,2%
Servicios	28,9%	28%
Hogares	3,1%	3,1%
Total	100%	100%

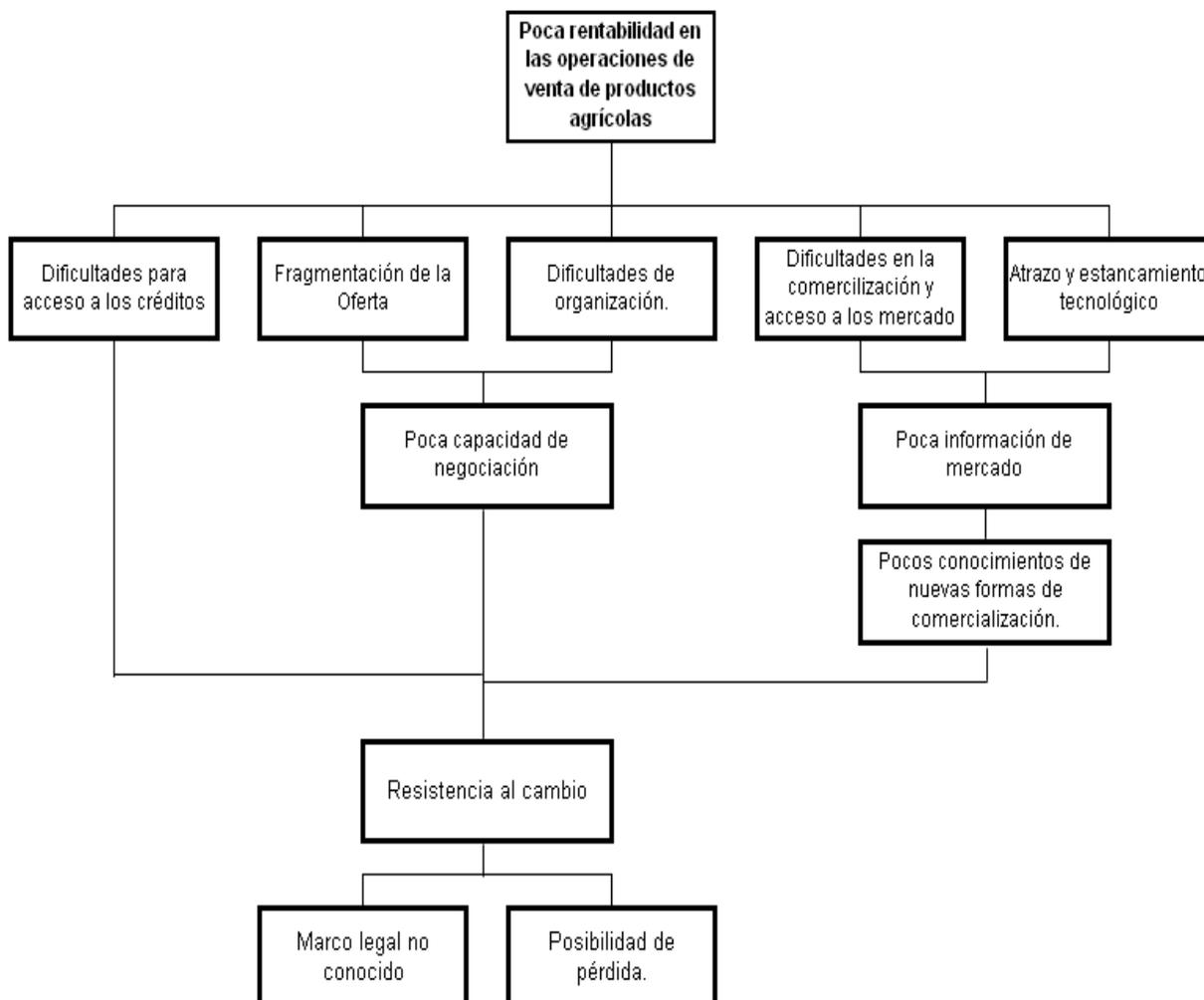
Fuente: INEI. ENAHO 2001-IV
 Elaboración propia



Si bien la agricultura es de singular importancia en la economía departamental y nacional, según lo podemos apreciar en el gráfico anterior, enfrenta varios problemas por lo cuál, la situación no es la mejor, y aunque la principal problemática de la agricultura es la falta de rentabilidad, presenta otras características muy importantes que inciden fuertemente sobre la misma, como por ejemplo:

1. Atraso y Estancamiento Tecnológico.
2. Fragmentación de la oferta.
3. Dificultades en la comercialización y limitación al acceso de Mercado.
4. Dificultades de organización.
5. Dificultades para el acceso a los créditos.

ESQUEMA DE LA PROBLEMÁTICA DE LOS AGRICULTORES



Los factores que inciden negativamente sobre la rentabilidad de la agricultura, haciéndola una economía de subsistencia y poca atractiva para las inversiones, generan, finalmente, que los agricultores quieran asegurar su baja y poca producción en estas condiciones, lo cual conlleva a que se vuelvan reacios a los cambios, básicamente por un problema de desconocimiento del marco legal y por la incertidumbre que experimentan al optar por una nueva modalidad de comercialización. A continuación se realizará el análisis de cada uno de estos factores.

Atraso y Estancamiento Tecnológico.

La agricultura piurana se caracteriza por ser, en su mayoría, una agricultura artesanal. Las herramientas y los sistemas que utilizan son precarios, transmitidos de generación en generación, sin presentar mejoras sustanciales que permita hacer más rentable dicha actividad.

Las inversiones realizadas por el Estado no son suficientes y tampoco se han focalizado en actividades que ayuden a mejorar la rentabilidad y la competitividad de la agricultura. Lo destinado por el Estado a servicios económicos (transporte; agrario; energía y recursos minerales; industria comercio y servicios; pesca; vivienda y desarrollo urbano y comunicaciones) representó el 11,65% del presupuesto nacional del año 2003, (el otro 88,35% está repartido en 48,49% en servicios sociales, entre los que tenemos educación y cultura, salud y saneamiento y asistencia y previsión social; y 39,87% en servicios generales, entre los que tenemos administración y planeamiento, defensa y seguridad nacional, justicia, relaciones exteriores, legislativo y trabajo). De ese 11,65%, el 29,88% se destinó a agricultura, lo que sería equivalente a un 3,48% del presupuesto nacional total, aún cuando es ella la 5ta. actividad más importante en aporte al PBI (16,8% a nivel de Piura y 9,04% a nivel nacional) y la primera en absorción de la PEA (34,8% en Piura y 38,5% en Perú).

Por lo que se puede apreciar en el cuadro numero I.2, la asignación a la partida de agricultura ha venido descendiendo desde 1998 hasta el 2002, presentando una leve mejoría en el 2003. Todo esto debido a que, en general, la partida

asignada a servicios económicos también disminuyó durante ese período. Lo contrario sucede con la partida asignada a Servicios Sociales, la cuál aumentó desde 1998 hasta el 2003, y con la partida asignada a administración y planeamiento, la cual casi se mantuvo constante.

Cuadro I.2 DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL PRESUPUESTO DE GASTOS DEL SECTOR PÚBLICO, 1998-2003
 (Millones de Nuevos Soles)

Servicio	1998	1998	1999	1999	2000	2000	2001	2001	2002	2002	2003	2003
Total	29 524	100%	31 947	100%	34 046	100%	35 712	100%	35 772	100%	44 516	100%
SERVICIOS ECONÓMICOS	3 786	12,82%	4 095	12,82%	3 492	10,26%	3 408	9,54%	2 982	8,34%	5 185	11,65%
Transporte	1 843	6,24%	1 900	5,95%	1 585	4,66%	1 548	4,33%	1 318	3,68%	2 562	5,75%
Agrario	1 269	4,30%	1 283	4,02%	1 135	3,33%	1 070	3,00%	960	2,68%	1 549	3,48%
Energía y recursos minerales	302	1,02%	517	1,62%	366	1,08%	294	0,82%	297	0,83%	684	1,54%
Industria, Comercio y Servicios	131	0,44%	130	0,41%	129	0,38%	137	0,38%	108	0,30%	105	0,24%
Pesca	127	0,43%	102	0,32%	94	0,28%	112	0,31%	103	0,29%	97	0,22%
Vivienda y Desarrollo Urbano	72	0,24%	106	0,33%	120	0,35%	160	0,45%	110	0,31%	92	0,21%
Comunicaciones	42	0,14%	57	0,18%	63	0,19%	87	0,24%	86	0,24%	97	0,22%
SERVICIOS SOCIALES	12 464	42,22%	13 845	43,34%	15 816	46,45%	15 871	44,44%	17 402	48,65%	21 584	48,49%
Educación y Cultura	4 434	15,02%	4 650	14,56%	5 157	15,15%	5 180	14,50%	6 066	16,96%	6 605	14,84%
Salud y Saneamiento	2 775	9,40%	2 756	8,63%	3 079	9,04%	3 124	8,75%	3 328	9,30%	4 695	10,55%
Asistencia y Previsión Social 1/	5 255	17,80%	6 439	20,16%	7 580	22,26%	7 567	21,19%	8 008	22,39%	10 284	23,10%
SERVICIOS GENERALES	13 273	44,96%	14 007	43,84%	14 739	43,29%	16 432	46,01%	15 388	43,02%	17 748	39,87%
Administración y Planeamiento	8 146	27,59%	8 757	27,41%	8 687	25,52%	9 959	27,89%	9 702	27,12%	11 352	25,50%
Defensa y Seguridad Nacional	4 063	13,76%	4 058	12,70%	4 734	13,90%	5 116	14,33%	4 189	11,71%	4 617	10,37%
Justicia	613	2,08%	659	2,06%	709	2,08%	715	2,00%	862	2,41%	915	2,06%
Relaciones Exteriores	239	0,81%	286	0,90%	334	0,98%	357	1,00%	334	0,93%	360	0,81%
Legislativo	180	0,61%	212	0,66%	244	0,72%	251	0,70%	268	0,75%	281	0,63%
Trabajo	32	0,11%	35	0,11%	31	0,09%	34	0,10%	33	0,09%	223	0,50%

1/ El gasto social y previsional de cada sector está agregado en el rubro asistencia y previsión social.
 Fuente: INEI Compendio Estadístico 2003
 Elaboración propia

En cuanto a la formación bruta de capital propiamente dicha, del 100% que se destinó a esta partida, el Estado asignó el 18,07% a la agricultura según el presupuesto nacional del año 2003, lo cuál muestra que ha venido descendiendo desde 1992 en el que representaba el 33,42% (sólo desde 1998 hasta el 2000 presentó una leve mejoría debido a la necesidad de invertir en infraestructura para salvar los daños que dejó el Fenómeno del Niño). Sin embargo, la partida asignada a los ministerios presenta cierto crecimiento respecto de 1992. (Ver cuadro número I.3). Con ello podemos ver el grado de prioridad que se le da a agricultura, aún cuando queda claro la importancia que representa la misma como actividad económica⁵.

Cuadro I.3: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL DEL GOBIERNO CENTRAL, SEGÚN SECTOR, 1992 - 2001

Sector	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 P/	1999 P/	2000 P/	2001 P/
Total	100									
Sector económico	77,55	62,50	58,07	54,83	56,63	63,17	49,02	54,90	51,95	51,95
Agricultura	33,42	25,30	17,61	14,66	13,01	13,83	16,29	19,26	19,18	18,07
Transportes y comunicaciones	32,29	26,40	27,04	29,11	27,95	37,94	24,05	28,22	23,83	25,67
Energía y minas	5,66	7,02	11,36	9,23	13,87	10,40	8,46	6,71	8,16	7,29
Industria, comercio, turismo y negociaciones comerciales	0,31	0,49	0,59	0,51	0,47	0,50	0,22	0,37	0,35	0,36
Pesquería	5,87	3,29	1,47	1,32	1,33	0,50	0,00	0,34	0,43	0,56
Sector social	10,91	22,73	22,09	25,11	19,15	15,35	18,90	20,87	21,16	22,99
Educación	3,69	7,73	11,02	12,86	9,07	8,48	8,37	10,75	10,44	9,81
Salud	2,23	1,73	2,63	4,71	6,90	3,56	6,51	6,82	7,48	8,16
Vivienda y construcciones	0,57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
Trabajo y otros	4,42	13,27	8,44	7,54	3,18	3,31	4,02	3,30	3,24	5,01
Sectores generales /1	8,08	10,73	12,30	9,37	18,51	12,83	18,17	12,88	14,79	12,42
Programas multisectoriales /2	3,43	4,02	7,50	10,65	5,66	8,61	13,89	11,31	12,07	12,60

1/ Comprende : Presidencia del Consejo de Ministros, Ministerios de Justicia, Interior, Relaciones Exteriores, Economía y Finanzas, Ministerio Público, Jurado Nacional de Elecciones e Instituto Nacional de Planificación, entre otros.

2/ Incluye proyectos de ámbito sectorial diverso. En los últimos períodos se incorpora el gasto ejecutado en las micro regiones.

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.

⁵ INEI Compendio Estadístico 2003.

Ahora, dicha reducción también se ve reflejada en las inversiones destinadas a la agricultura que se han hecho en el Departamento de Piura, durante el período de 1992 a 1999, en donde siempre ocupa el último lugar en lo que se refiere a destino de fondos para inversión. En el año de 1998 y 1999 las inversiones fueron casi nulas debido a que en el año 1998 se produjo el Fenómeno del Niño que causó mucho daño a nivel departamental. (Ver cuadro número I.4)

Cuadro I.4: DEPARTAMENTO DE PIURA: INVERSIONES EN INFRAESTRUCTURA SEGÚN SECTORES.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Inversión Total	60 496 370	25 824 332	34 980 044	44 997 415	33 755 068	98 501 481	75 224 957	41 653 089
Educación y cultura	800 605	2 153 240	5 331 037	6 485 389	8 584 227	12 700 032	3 142 003	3 121 192
Salud y saneamiento	1 746 840	871 044	4 034 522	5 493 756	3 315 006	6 446 833	1 645 164	8 414 661
Transportes y comunicaciones	3 742 106	12 446 250	14 175 902	16 836 135	12 307 323	19 345 736	7 811 785	14 585 319
Agricultura	508 333	192 040	1 669 320	8 179 882	2 988 345	1 212 264	-	-
Chira Piura y Alto Piura	47 774 276	805 060	-	-	-	-	-	-
Obras de emergencia asistenc y prev social	1 080 568	-	-	-	-	49 382 917	57 834 703	6 145 225
Multisectorial	4 843 642	9 356 698	9 769 263	8 002 253	6 560 167	9 413 699	4 791 302	-
Otros	-	-	-	-	-	-	-	9 386 692

Fuente: Conociendo Piura. INEI

Con la reducción de las partidas del presupuesto nacional destinadas a la agricultura y con el cambio de las prioridades de las políticas gubernamentales, podemos notar que no se ha conseguido un adecuado avance tecnológico en la agricultura, ya que no se ha logrado una mejora de la productividad y rentabilidad, ni tampoco ha cambiado las condiciones de vida, ni los niveles educativos entre los agricultores.

Ahora, el desarrollo tecnológico en la agricultura no sólo se puede medir a través del crecimiento en la inversión o a través de una mayor partida presupuestal, sino que también se puede medir a través de la asistencia técnica que se puede brindar a los agricultores.

Desde el punto de vista económico, la asistencia técnica, “es ayudar a individuos e instituciones relacionadas con la agricultura a tomar decisiones económicas. Al hacer esto, también se satisface la meta global de incrementar la productividad agrícola.”⁶ Dichas decisiones económicas deben estar orientadas a mejorar las prácticas agrícolas y obtener mejores rendimientos. Se debe tener en cuenta que la asistencia tecnológica debe ser realizada en cada una de las fases, es decir, desde la producción (técnicas, de cultivo, mejoramiento de la semilla, sistemas de riego, fertilizantes, etc.) hasta la comercialización (estrategias de mercadeo, acceso a la información, acceso a mercados tanto nacionales como internacionales, etc.), para que las decisiones que se vayan tomando se traduzcan finalmente en la generación de un efecto positivo sobre la agricultura.

Informalmente se ha podido constatar que los agricultores muestran cierta disconformidad respecto a la asistencia tecnológica que muchas veces se les brinda, ya que esta no es la adecuada y tampoco se realiza un monitoreo técnico de los cultivos (tanto en lo que corresponde a control de plagas, mejora de semillas, crecimiento de los cultivos, estado de los mismos, etc.). Básicamente esto se debe a que las instituciones encargadas de brindar la asistencia técnica se preocupan más en dar dicha asistencia, en lugar de escuchar cuáles son las necesidades de los productores, para poder proporcionar recomendaciones adecuadas y positivas.

Según el estudio realizado por Rafael Cortez y Gustavo Riesco, sobre la base de la encuesta aplicada por el Cipca y la Universidad de Wisconsin a los productores

⁶ “La pequeña agricultura piurana. Evidencias sobre ingreso, crédito y asistencia técnica” Angélica Fort, Steve Boucher, Rafael Cortéz, Gustavo Riesco.

agrícolas de Piura, se tiene que, de aquellos agricultores que recibieron asesoría técnica, casi el 35%, se encuentren insatisfechos con el servicio brindado. De los resultados de la misma encuesta, podemos notar que el cultivo que más demanda de asistencia técnica tiene es el algodón. Los proveedores de la asistencia técnica, en general, son ONG's, Programa Pima, Técnico particular, prestamista, casas comerciales, etc., siendo el programa PIMA el que cobra todas las asistencias brindadas y el que menos satisfizo a los que demandaron esta asesoría.⁷

Es por ello que muchos de los agricultores optan por tomar las decisiones de uso de tecnología y recursos de acuerdo a su percepción, lo que evidentemente, sumado a la falta de conocimiento o capacitación de los mismos, puede llevar a que los agricultores obtengan producciones por debajo de su productividad real “...puesto que las decisiones de los productores agrícolas dependen de sus propias percepciones, pueden elegir una asignación de recursos y tecnología distinta del óptimo si sus percepciones no coinciden con los atributos reales de la tecnología”⁸

La falta de capital físico, humano y social, así como mercados altamente imperfectos, dificultan la transición hacia tecnologías más competitivas y nuevos productos que permitan hacer más rentable a la agricultura.

⁷ Ejemplo de ello podemos encontrar en el 15% de satisfacción que tienen aquellos que se “beneficiaron” del programa PIMA, según la encuesta realiza por Cipca y la Universidad de Wisconsin a los productores agrícolas en 1997.

⁸ “The impact of agricultural extension on farm production in resettlement areas of Zimbabwe” Birkhaeuser, Evenson y Feder, 1991.

Fragmentación de la Oferta.

Otro de los grandes problemas que presenta la agricultura es la parcelación de las tierras de cultivos. La propiedad de estas tierras se encuentra en manos de una gran cantidad de productores. Así tenemos que aproximadamente el 98% de los productores del departamento de Piura poseen menos de 10 ha. lo cuál constituye aprox. el 90% del área total de la tierra de cultivo que se encuentra bajo riego.⁹

A nivel nacional el escenario no es muy diferente. Como se puede apreciar en el cuadro número I.5, tenemos que aproximadamente el 84,46% de las unidades agropecuarias son extensiones menores a 10 has. Esta fragmentación representa un serio problema al no permitir a los agricultores aprovechar las economías de escala que podrían conseguir al trabajar juntos, así como también la posibilidad de menguar los impactos de las crisis agrarias que se podrían originar (y que se han originado en años anteriores como en 1983 y 1998) por diferentes factores como el Fenómeno del Niño, etc. El tener unidades agropecuarias muy pequeñas representa también una desventaja al acceder a créditos ya que se convierte en un factor de riesgo.

Cuadro I.5: PORCENTAJE DE UNIDADES AGROPECUARIAS POR EXTENSIÓN EN HAS.	
Menores de 0,5.has	12,20%
De 0,5 a 4,9	58,16%
De 5 a 9,9	14,10%
De 10 a 19,9	7,77%
De 20 a 49,9	4,81%
De 50 a mas	2,96%

⁹ Padrones de usuarios de las comisiones de regantes, 1997. Elaborado por CIPCA.

El problema de la parcelación se originó con la Reforma Agraria. “La Reforma Agraria de 1969 alteró radicalmente el paisaje agrario. Se impuso un tamaño máximo de 75 hectáreas a los predios bajo riego y las haciendas fueron expropiadas y convertidas en cooperativas estatales. Al final de la Reforma Agraria, se habían creado 50 cooperativas en la costa piurana, con un área bajo riego de 60000 hectáreas. A comienzos de la década de 1980, aumentó la presión por liquidar las cooperativas y entregar las parcelas a los socios. Este proceso de parcelación terminó en los primeros años de 1990 y provocó cambios tal vez más radicales que la misma Reforma Agraria”....”la parcelación creó un nuevo sector masivo de pequeños productores, conocidos como parceleros¹⁰”.

La abundancia de unidades agrícolas con extensiones muy pequeñas genera que sean pocos rentables. Los productos tradicionales campesinos y su presentación poco homogénea y sofisticada en especial, están sufriendo pérdidas de demanda y de competitividad frente a la agricultura más industrializada. Es por ello que la organización de los pequeños agricultores podría ser una solución viable.

Debido a la fragmentación de la oferta, los pequeños agricultores no tienen poder de mercado, por lo cual la formación de precios se da a un nivel casi oligopsónico. Y el problema no termina aquí, ya que el precio obtenido de esta forma sirve de referencia para la formación de los precios en chacra y precios minoristas, lo cuál no sólo perjudica a los agricultores sino también a los consumidores finales.

¹⁰ “La pequeña agricultura piurana. Evidencias sobre ingreso, crédito y asistencia técnica” Angélica Fort, Steve Boucher, Rafael Cortéz, Gustavo Riesco.

Dificultades de Comercialización: Limitación al acceso de Mercado.

La comercialización de los productos agrícolas presenta deficiencias en cada una de sus etapas. Desde la cosecha del producto hasta que el mismo llega al consumidor final. Esto se debe a diversos factores tales como la asimetría de información, exceso de poder de mercado, estado de las carreteras, estado del parque camionero, etc.

Si bien lo mencionado anteriormente es la situación general, la comercialización de la producción agrícola del departamento de Piura, es muy variable con respecto a la producción de los cultivos. Existen cultivos principales como es el arroz, mango, algodón, limón, etc. donde el grado de organización es tal que se ha logrado obtener un mercado seguro, tanto a nivel nacional como a nivel internacional (lo cuál no excluye la posibilidad de que siga creciendo). Es necesario aclarar que esto sucede a nivel de las grandes unidades agropecuarias, ya que aquellos productores que poseen unidades agropecuarias pequeñas no pueden participar directamente de estos mercados, sino indirectamente a través de la absorción de su producción por parte de las más organizadas o de los intermediarios. Sin embargo, existen otro tipo de cultivos como la papa, el maíz, el plátano, etc. donde el productor sólo puede colocar parte de su producción en el mercado local. Esto lo puede hacer de manera directa, llevando ellos mismo el producto para ponerlo a la venta o vendiéndolo a los expendedores de los mismos, o indirectamente a través de la venta de la producción en chacra a los intermediarios. El resto de la producción se destina a autoconsumo como en la

Sierra donde, a excepción del café, la papa y la caña de azúcar, los demás cultivos son producidos para auto subsistencia.

La venta en chacra, así como la absorción de la producción por parte de las grandes unidades agropecuarias, produce pérdidas muy cuantiosas y muy difíciles de determinar para el productor. Este hecho, da indicios de la existencia de un poder oligopsónico.¹¹

Tal como se ha mencionado antes, las deficiencias para la comercialización no sólo se dan a nivel de producción, sino también podemos encontrar serias deficiencias en cada una de las etapas de la comercialización. Esto se debe a problemas estructurales como el estado de las carreteras y el estado del parque camionero, los cuáles son factores que tienen alta incidencia en el transporte de los productos y en la determinación del precio final. Un transporte inadecuado es especialmente negativo en el caso de productos perecibles. Además, los problemas de vías de comunicación son la causa de que, en muchas regiones de nuestro país, la agricultura, así como la economía, sean de subsistencia.

Como se puede apreciar en el cuadro número I.6, el estado de las carreteras no es el mejor, sobretodo en lo referido a la red vecinal donde sólo el 2% aprox. se encuentra asfaltado, mientras que casi el 85% se encuentra sin afirmar o en como caminos de trocha. En cuanto a la red departamental, el escenario no es mejor.

¹¹ De manera informal, pude constatar de la existencia de hechos que dan indicios de la presencia de un poder oligopsónico. Las compras que se hacen en chacra son a un precio que muchas veces llega a ser hasta la tercera parte del precio de mercado, pero que debido a la falta de información y principalmente a la necesidad de los agricultores de conseguir dinero en efectivo de manera urgente, se ejecutan a un tercio del mismo. Según los agricultores, para el caso del PIMA, las personas que compran en chacra, son los mismos que luego lo compran al precio de mercado, pero que para beneficiarse de esta manera, demoran en hacer las compras para “incentivar” a los pequeños agricultores a que vendan lo más rápido posible para conseguir efectivo que ya empiezan a necesitar en sus hogares.

Sólo el 7,76% se encuentra asfaltado, el 42,21% afirmado y el restante 50,03% en caminos de trocha y sin afirmar. La red nacional si representa un escenario mejor, donde casi el 50% se encuentra asfaltado y sólo el 12,88% se encuentra como camino de trocha y sin afirmar.

Cuadro I.6: LONGITUD DE LA RED VIAL, SEGUN TIPO DE SUPERFICIE DE RODADURA Y SISTEMA DE CARRETERA, 1990-99 (Kilómetros)

Tipo de Superficie de Rodadura y Sistema de Carretera	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Total	69 941	69 941	69 942	69 942	69 942	73 439	73 766	75 726	78 112	78 127
Red Nacional¹²	15 692	16519	16664	16738	16952	16967				
Asfaltado	36,58%	36,58%	36,96%	36,96%	36,96%	39,21%	40,57%	42,39%	47,69%	47,98%
Afirmado	44,34%	44,34%	44,40%	44,40%	44,40%	39,97%	38,83%	38,80%	39,18%	39,13%
Sin afirmar	16,26%	16,26%	16,07%	16,07%	16,07%	16,79%	16,90%	16,14%	11,20%	10,96%
Trocha	2,82%	2,82%	2,57%	2,57%	2,57%	4,04%	3,70%	2,68%	1,93%	1,92%
Red Departamental¹³	14 443	14 331	14 313	14 430	14 251	14 251				
Asfaltado	7,32%	7,32%	7,32%	7,32%	7,32%	7,60%	7,08%	6,85%	7,76%	7,76%
Afirmado	28,36%	28,36%	28,36%	28,36%	28,36%	26,81%	27,36%	29,57%	42,21%	42,21%
Sin afirmar	42,36%	42,36%	42,36%	42,36%	42,36%	42,18%	42,24%	39,54%	30,11%	30,11%
Trocha	21,96%	21,96%	21,96%	21,96%	21,96%	23,41%	23,32%	24,04%	19,92%	19,92%
Red Vecinal¹⁴	39 806	42 589	42 789	44 558	46 909	46 909				
Asfaltado	1,92%	1,92%	1,92%	1,92%	1,92%	1,85%	1,85%	1,96%	2,01%	2,01%
Afirmado	6,08%	6,08%	6,08%	6,08%	6,08%	6,51%	6,76%	6,75%	12,53%	12,53%
Sin afirmar	18,16%	18,16%	18,16%	18,16%	18,16%	18,66%	18,73%	17,64%	16,33%	16,33%
Trocha	73,84%	73,84%	73,84%	73,84%	73,84%	72,98%	72,66%	73,64%	69,14%	69,14%

Fuente: INEI Censo estadístico 2002.

Elaboración propia

Con ello notamos que en cuanto a la red vial, esta tiene un efecto negativo sobre el precio de los productos en el mercado, debido a que no contamos con la infraestructura adecuada que permita un adecuado servicio de transporte.

¹² Está conformada por las grandes rutas longitudinales (Panamericana, Carretera de la Sierra o Andina y Marginal de la Selva) y las rutas transversales.

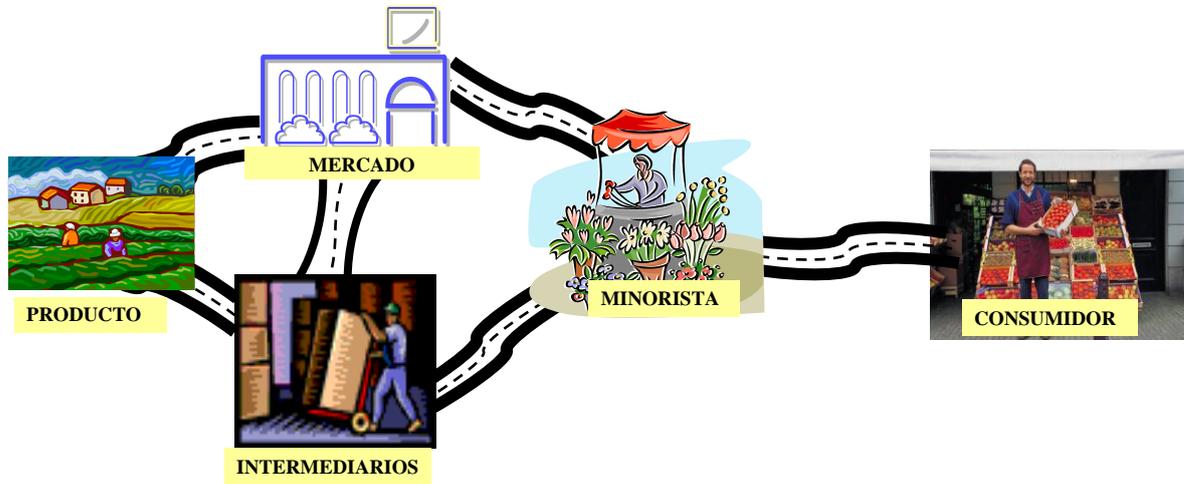
¹³ Está conformada por carreteras que constituyen la red vial circunscrita a la zona de un departamento, uniendo las principales capitales de provincia de ese departamento.

¹⁴ Llamada también Camino Rural, está constituida por caminos que comunican pueblos o caseríos pequeños.

En cuánto al servicio de transporte en sí mismo, prácticamente toda la carga se transporta por camión. Sin embargo el parque camionero presenta una situación no muy prometedora. Ramón Geng¹⁵, afirma que existe una indiscriminada importación de camiones usados que empeora la situación del parque camionero y, por ende, del servicio de transporte. Entre los años 1992 y 2001 ingresaron aproximadamente 51 000 camiones usados. A la misma fecha existían aproximadamente 120 000 camiones de los cuales el 79% eran camiones viejos y sólo el 21% eran nuevos. Esto origina, según el mismo Geng, que sólo en los mercados mayoristas de Lima, se pierdan 763 000 horas en tiempo de espera de los camiones de abastecimiento (un promedio de 5 horas por camión) y 2 500 000 horas en tiempo de espera de desabastecimiento (1,5 hora por camión aproximadamente), lo que produce una pérdida total de US\$.20 000 000 sólo por pérdida de tiempo. Con lo cuál el medio de transporte incide también negativamente en el precio de los productos, haciendo cada vez más necesario una reglamentación urgente sobre el servicio de transporte de carga.

Las cadenas tradicionales de comercialización de alguna manera no permiten que el beneficio llegue a los agricultores, debido básicamente a que los consumidores no están dispuestos a pagar precios elevados por ellos y adicionalmente el producto se va encareciendo conforme avanza en la cadena de comercialización lo cuál origina que a los productores se les compre lo más barato posible. A esto se suma la distorsión en precios que se origina por las ineficiencias en los canales de comercialización.

¹⁵ Investigador y director de EMMSA (Empresa de Mercados Mayoristas Sociedad Anónima).



Dificultades de Organización.

Es comprensible que los agricultores, muchos de ellos con muy bajos niveles de educación y habiendo sido formados como peones, tengan dificultades al enfrentar el reto de gerenciar sus nuevas unidades agrícolas, así como también para poder formar grupos organizados que les permita recuperar poder de mercado y alcanzar las economías de escala en esta actividad.

Básicamente, el problema de la organización, pasa por un tema de actitud del agricultor. Los pequeños agricultores muestran una actitud notablemente adversa al riesgo, que evidentemente tiene influencias negativas sobre la implementación de nuevas tecnologías. Lo que también es importante mencionar, es que los agricultores pueden llegar a formar organizaciones, siempre y cuando ellos sean capaces de apreciar los resultados que se lograrían si es que ellos acceden a organizarse, es decir, se debe buscar generar una confianza de hecho¹⁶, tal como lo podemos apreciar en los resultados del cuadro número I.12 que se presenta más adelante.

La actitud del agricultor respecto al riesgo depende de muchas variables, tales como el nivel educativo, la edad, el nivel de ingresos, el respaldo por parte de las instituciones, etc.

En cuanto al nivel educativo de los agricultores, podemos darnos cuenta, en el cuadro número I.7, que el escenario no es el mejor. Tenemos que el 46,91% no

¹⁶ Se conoce como confianza de hecho, a aquella confianza que se genera cuando los agricultores pueden apreciar por sí mismos los resultados de una innovación, un cambio, etc.

ha terminado la primaria, mientras que el 23,08% no posee educación alguna. Sólo el 18,52% tiene educación primaria completa, 4,19% educación secundaria completa. En cuanto a los estudios superiores completos, tanto universitarios como no universitarios, tan sólo alcanzan el 1,1%. Con este panorama podemos darnos cuenta de que la situación no es la adecuada para una actividad que aporta tanto al PBI.

Cuadro I.7: NIVEL EDUCATIVO DE LOS AGRICULTORES		
Total de productores individuales	113 744	100%
Ningún nivel	26 249	23,08%
Primaria Incompleta	53 353	46,91%
Primaria completa	21 060	18,52%
Secundaria incompleta	4 846	4,26%
Secundaria completa	4 766	4,19%
Sup. No Univ. Incompleta	482	0,42%
Sup. No Univ. Completa	570	0,50%
Sup. Univ. Incompleta	317	0,28%
Sup. Univ. Completa	682	0,60%
No especificado	1 419	1,25%

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario (Noviembre 1995)

Los bajos niveles de educación de la población activa, vinculada a la actividad agropecuaria, son un limitante para el desarrollo de esta actividad e introducen un mayor grado de dificultad para la organización y la adquisición de una adecuada capacitación técnica y de gestión, ambas necesarias para elevar los beneficios derivados del agro y el nivel de ingresos y de vida en el campo.

En cuanto a la edad, la agricultura necesita, de manera urgente, un rejuvenecimiento. Podemos apreciar en el cuadro número I.8 que, el 41,76% de los productores de Piura son gente cuyas edades oscilan entre los 45 y 64 años. Tan sólo el 10,35% son agricultores jóvenes cuyas edades oscilan entre 15 a 29

años. El problema que encontramos aquí es que los agricultores de mayor edad son más reacios a los cambios y a optar por alternativas que implican un riesgo. Por ello es necesario implementar programas de incentivos a los jóvenes para que ellos sean quienes gerencien las unidades agrícolas. La tendencia actual de los jóvenes es dejar de lado la actividad agrícola para dedicarse a otro tipo de actividades, debido a que no existen los incentivos suficientes para dedicarse a la agricultura. Además ven en ella una actividad no rentable. Existe una “pobre identificación de los jóvenes rurales (con mayor nivel educativo que sus padres) con el futuro del campo. La realidad social de los jóvenes está divorciada de su relación con el desarrollo del campo, se les educa y motiva, en el hogar y la escuela, para que se vayan a la ciudad”¹⁷.

Cuadro I.8: PORCENTAJE DE LA EDAD DE LOS AGRICULTORES		
Total de productores individuales	113 744	100%
De 15 a 29 años	11 775	10,35%
De 30 a 44 años	35 537	31,24%
De 45 a 64 años	47 504	41,76%
De 65 y más años	18 164	15,97%
No especificado	764	0,67%

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario (Noviembre 1995)

Otro factor que incide negativamente sobre la propensión al riesgo es el nivel de ingresos. Como se sabe, la agricultura a nivel nacional adolece de ser, para muchos cultivos, una actividad no rentable y muchas veces de subsistencia. Esta actividad no genera los ingresos suficientes para poder menguar alguna eventualidad por ello es que los agricultores prefieren no arriesgar en empresas

¹⁷ “Política agraria, modernización y financiamiento del agro” Luis Ginocchio. Piura, 14 de Noviembre de 2003.

grandes y mantenerse en esos bajos niveles de producción, rentabilidad o de subsistencia.

Como podemos apreciar en el cuadro número I.9 sólo el 21,88% de los agricultores afirmó obtener los ingresos suficientes para atender los gastos del hogar mientras que al 77,30% no les es suficiente los ingresos.

Cuadro I.9: LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA LE PRODUCE SUFICIENTES INGRESOS PARA ATENDER GASTOS DEL HOGAR O EMPRESA				
	Total	SI	NO	No especificado
Productores	113 676	24 877	87 876	923
Porcentaje	100%	21,88%	77,30%	0,81%
Superficie	1 117 078,59	178 803,59	633 579,32	304 695,67
Porcentaje	100%	16,01%	56,72%	27,28%

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario (Noviembre 1995)

Como se ha afirmado anteriormente, el nivel de educación, la edad, el nivel de ingresos, entre otros factores, influye sobre la actitud del agricultor frente al riesgo. Dado que los indicadores en estos factores no son los mejores podemos concluir que la actitud del agricultor frente al riesgo y frente a la necesidad de organización no es la mejor.

Cuadro I.10 DISPOSICIÓN A SEMBRAR ALGÚN CULTIVO O CRIAR ESPECIES PECUARIAS PARA EXPORTAR			
	Total	SI	NO
Productores	113 676	48 187	65 489
Porcentaje	100%	42,39%	57,61%
Superficie	1 117 078,59	528 637,37	588 441,22
Porcentaje	100%	47,32%	52,68%

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario (Noviembre 1995)

Así tenemos que cuando se les consultó a los agricultores sobre si estaban dispuestos o no a sembrar algún cultivo o criar especies pecuarias para exportar podemos notar que la actitud no es la mejor. Sólo el 42,37% estuvo de acuerdo mientras que el 57,61% prefirió no arriesgar en esta empresa. (Ver cuadro I.10)

El estado de organización actual tampoco es el mejor, podemos ver en el cuadro número I.11 que, de todos los agricultores el porcentaje de ellos que por lo menos pertenecen a una asociación es tan sólo el 60,11%. El 39,89% de los agricultores no pertenecen a ninguna organización debido a la falta de confianza en las organizaciones o instituciones referidas a esta actividad.

**Cuadro I.11: NÚMERO DE PRODUCTORES
AGROPECUARIOS POR SI PERTENECEN O NO A
ALGUNA ORGANIZACIÓN**

	Total	SI	NO
Productores	113 676	68 328	45 348
Porcentaje	100%	60,11%	39,89%
Superficie	1 117 078,59	478 812,9	638 265,68
Porcentaje	100%	42,86%	57,14%

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario (Noviembre 1995)

De este 60,11%, la mayoría de ellos pertenece a instituciones de las que de alguna manera u otra se vieron en la obligación de pertenecer a ellas debido al beneficio inmediato que obtenían, tal como lo podemos ver en el cuadro número I.12, donde aproximadamente el 52% pertenece a las juntas de usuarios y un 42,84% pertenece a las rondas campesinas. Sin embargo, organizaciones en las que el beneficio no es inmediato y además necesita de ciertas capacidades y condiciones para una adecuada organización, no tienen la acogida esperada. Así

tenemos que sólo el 8,40% pertenece a los comités de producción. Las tasas de pertenencia en organizaciones que les permita tener poder institucional son visiblemente bajas, sólo el 0,27% pertenecen a la confederación nacional agraria y el 0,18% a la confederación de campesinos del Perú.

	Productores	Porcentaje	Superficie
Total de productores que pertenecen a una organización.	68 328	100%	478 812,9
Comité de Productores.	5 738	8,40%	39 745,73
Asociación de Agricultores.	6 254	9,15%	48 810,48
Junta de Usuarios.	35 247	51,59%	179 446,49
Ronda Campesina.	29 274	42,84%	184 698,00
Sindicato Rural.	168	0,25%	745,32
Confederación Nacional agraria.	186	0,27%	88 089,74
Confederación de Campesinos del Perú	122	0,18%	23 264,29
Organización Nacional agraria	68	0,10%	46 433,47
Fondo ganadero lechero	98	0,14%	1 167,96
Asociación Nacional de Parceleros	62	0,09%	16 769,49
Otra	3 596	5,26%	29 205,71
No vinculadas al sector agrario	92	0,13%	193,84
No especificado	419	0,61%	2 972,44

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario (Noviembre 1995)

Es claro que lo que le falta al agricultor es una adecuada capacitación en funcionamiento empresarial, de tal manera que le permita suplir las deficiencias que origina la altas tasas porcentuales de educación precaria. Es necesario impulsar la iniciativa de los pequeños y medianos agricultores para que se organicen y puedan competir en el mercado.

Esto va aparejado a mayores requerimientos de educación general y capacitación especializada, una mayor apertura hacia los cambios y una mayor capacidad de innovación de los gerentes de predio y de los trabajadores y, en cierta medida, el

reemplazo de los que no logran ser competitivos por otros que tienen, a priori, mejores aptitudes.

Si bien lo anteriormente mencionado permitirá una mayor cohesión entre los agricultores de tal manera que puedan recuperar poder en el mercado, en el Perú, por el contrario, ni el gobierno estatal, ni el regional, ni ninguna otra organización se ha preocupado de capacitar a los grupos en lo que respecta a cultura contractual y empresarial, lo que les confiere una desventaja y una debilidad en el mercado.

Para reforzar este proceso se puede poner en marcha un proceso de capacitación en aspectos tan diversos como cultura empresarial y autoestima, figuras legales y posibilidades de desarrollo; administración y contabilidad, pruebas de calidad, etc. Junto con esto se puede buscar alcanzar organizaciones por lazo de parentesco, compadrazgo, amistad y honradez. Así podrán exigir de alguna manera apoyo del gobierno.

Las unidades de gobierno deben participar activamente mediante asistencia técnica, crédito, modernización de infraestructura, etc. Pero lo que es más importante, el Estado debe procurar mejorar las relaciones entre productores y compradores.

El Estado cuenta con la infraestructura necesaria para lograr localizar los nichos de mercados, ya que los agricultores por lo pequeños que son, no pueden hacerlo por si mismo. El Estado debe establecer lazos comerciales sólidos que los

agricultores sean capaces de aprovechar como por ejemplo los TLC, el ATPDEA, el ALCA, etc. Esto permitirá a la larga alcanzar una red sólida entre productores y compradores que terminen con la asimetría de información existente en los mercados agrícolas.

Acceso al Financiamiento.

El problema del acceso al financiamiento agrícola viene por dos frentes. Uno por el lado de la oferta y otro por el lado de la demanda.

Por el lado de la oferta, se nota claramente la ausencia de unidades especializadas, dentro de las entidades financieras, dedicadas al sector agrícola. Estas unidades deben ser especializadas para que puedan conocer la realidad agrícola, puedan controlar o monitorear los factores de riesgo e intervenir, cuando sea necesario, para mantener una tasa de morosidad baja. Esto unido a una forma de seguro agrario que permita soslayar los daños que puedan generar los fenómenos climáticos.

El riesgo del sector agrícola ha generado que las colocaciones cada vez sean menores y más restringidas, haciendo más engorroso el trámite bancario para acceso a créditos. Las colocaciones a nivel nacional por parte de la banca múltiple, tuvieron años buenos como sucedió entre 1992 a 1998 en las que las colocaciones respecto del año anterior eran mayores, tal como lo podemos apreciar en el cuadro número I.13. Sin embargo el crecimiento luego fue cada vez menor llegando incluso a ser en algunos años negativo como en 1999, 2001 y 2002. En cuanto a las colocaciones de las cajas rurales, estas tuvieron tasas de crecimiento positivas pero cada vez menores hasta el año 2002 en que fue negativa. Sin embargo, son las cajas rurales las que, de alguna manera, han captado lo que dejó de cubrir la Banca múltiple.

Cuadro I.13: COLOCACIONES (MILES DE S/.)

Año	Banca múltiple ¹⁸	Cajas rurales	Crecimiento BM respecto año anterior	Crecimiento CR respecto año anterior
1991	170 485	-	-	-
1992	150 722	-	-11,59%	-
1993	282 186	-	87,22%	-
1994	443 858	5 568	57,29%	-
1995	596 554	25 436	34,40%	356,82%
1996	913 873	61 648	53,19%	142,37%
1997	1 192 384	89 312	30,48%	44,87%
1998	1 380 389	115 067	15,77%	28,84%
1999	1 310 624	118 960	-5,05%	3,38%
2000	1 381 512	121 290	5,41%	1,96%
2001	1 206 353	122 356	-12,68%	0,88%
2002	1 166 531	104 593	-3,30%	-14,52%

Fuente: Ministerio de Agricultura - Dirección General de Información Agraria. Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Las cajas rurales son las que actualmente están incrementando su concentración en el total de colocaciones siendo muy pocos los que recurren al crédito bancario por caracterizarse por trámites muy engorrosos, sobre todo donde el requisito fundamental es la hipoteca del terreno agrícola, lo cuál representa también un grave problema debido a la falta de titulación agrícola.

Como podemos apreciar en el cuadro número I.14, tenemos que a nivel de Piura como departamento, sólo el 12,41% de los productores agrícolas gestionó crédito para trabajar o invertir en tan sólo el 13,61% del total de superficie agrícola y sólo el 10,56% obtuvo dicho crédito. El 87,59% no gestionó crédito debido, entre otras tantas causas, a la dificultad de acceso.

¹⁸ Hasta 1991, comprendía las colocaciones de la Banca Comercial y de Fomento Agropecuario realizadas a los sectores agricultura y ganadería y a partir de 1992, con la desactivación del Banco de Fomento, sólo corresponde a las colocaciones de la Banca Comercial que a partir 1993 pasó a denominarse Banca Múltiple en concordancia con la nueva Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros.

Cuadro I.14: GESTIÓN Y OBTENCIÓN DE CRÉDITOS.

	Total	Gestionó Crédito		Gestionó y obtuvo
		SI	NO	
Productores	11 3676	14 105	99 571	12 006
Porcentaje	100%	12,41%	87,59%	10,56%
Superficie	1 117 078,59	152 022,43	965 056,16	128 258,23
Porcentaje	100%	13,61%	86,39%	11,48%

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario (Noviembre 1995)

Por el lado de la demanda, el problema viene con la idiosincrasia del agricultor que se traduce en una débil cultura de pago, debido, entre otras tantas razones, a la baja rentabilidad que representa la actividad agrícola; y por otro lado, por la falta de formalidad para acceso a los créditos como la carencia de títulos de propiedad.

La débil cultura de pago se debe básicamente a la ausencia de capacidades en los agricultores. Hemos visto anteriormente que los niveles de educación no son los mejores, casi el 70% de los agricultores no tienen ningún nivel educativo o no han culminado la primaria. Adicionalmente a esto, tenemos las altas tasas de pobreza y pobreza extrema en los que se encuentran sumergidos.

Como se ha mencionado, la rentabilidad de la actividad agrícola influye negativamente en las decisiones del agricultor. Según podemos apreciar en el cuadro número I.15 basado en los datos recogidos en el III Censo Nacional Agropecuario, del total de productores en el departamento de Piura, el 77,30% reportó no obtener los ingresos necesarios para cubrir los gastos del hogar o de la

empresa, lo cuál nos demuestra que existen bajas tasas de rentabilidad de los productos.

Cuadro I.15: LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA LE PRODUCE SUFICIENTES INGRESOS PARA ATENDER GASTOS DEL HOGAR O EMPRESA

	Total	SI	NO	No especificado
Productores	113 676	24 877	87 876	923
Porcentaje	100%	21,88%	77,30%	0,81%
Superficie	1 117 078,59	178 803,59	633 579,32	304 695,67
Porcentaje	100%	16,01%	56,72%	27,28%

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario (Noviembre 1995)

En cuánto al tema de la falta de formalidad podemos ver que la tenencia de la tierra representa un grave problema, a pesar de los innumerables esfuerzos del ministerio de agricultura, tales como el PETT (Proyecto especial de titulación de tierras), etc.

Cuadro I.16: NÚMERO Y SUPERFICIE DE LAS UNIDADES AGROPECUARIAS POR RÉGIMEN DE TENENCIA

		Total	Total de parcelas	En propiedad				En arrendam.	Comunal	Otros	
				Total	Con título registrado	Con título no registrado	En trámite de titulación				Sin trámite de titulación
Nacional	Núm. de UA	1 745 773	5 721 113	4 098 600	979 772	1 385 100	423 291	1 310 437	133 760	1 327 011	161 742
	Percent.	-	100%	-	17,13%	24,21%	7,40%	22,91%	2,34%	23,19%	2,83%
	Superf. (ha)	35 381 809	35 381 809	31 508 345	16 711 680	5 359 965	5 940 316	3 496 384	413 741	2 624 338	835 384
Piura	Núm. de UA	113 037	229 022	146 713	40 549	37 084	21 736	47 344	6 540	70 032	5 737
	Percent.	-	100%	-	17,71%	16,19%	9,49%	20,67%	2,86%	30,58%	2,50%
	Superf. (ha)	1 117 079	1 117 079	930 983	630 588	106 566	111 048	82 781	59 463	115 677	10 956

Fuente: Estadística agraria 2000. Ministerio de Agricultura

Así podemos notar en el cuadro número I.16, que a nivel nacional, sólo el 17,13% tiene título de propiedad que esté registrado, y el 7,40% está en trámite de

titulación, dejando casi el 75,47% en la informalidad. En Piura el escenario no es muy diferente, tenemos que el 17,71% tiene título registrado y que el 9,49% está en trámite de titulación, por lo tanto el 72,8% no poseen título de propiedad lo cual perjudica al agricultor cuando solicita el crédito.

Por todo lo que se ha mencionado hasta aquí, se puede notar que los agricultores no tienen la capacidad para evaluar los beneficios que podrían obtener en el largo plazo en caso de ser formales y cumplidos, conducta derivada de la ignorancia, por una parte, y de la situación económica diaria que sobreestima el beneficio inmediato individual por sobre el de largo plazo.

Es por ello que para hacer factible el acceso al crédito agrícola, primero debemos resolver el tema de la rentabilidad de la agricultura, rentabilidad en función de la cantidad, rendimiento y precio, y luego el de minimizar el riesgo crediticio con tecnología crediticia, seguro de riesgo y sistemas de garantías (prenda agrícola sobretodo).

Conclusiones sobre la situación actual de los pequeños y medianos agricultores.

A lo largo de este capítulo se ha podido constatar la fuerte necesidad de dar un impulso eficaz a la agricultura. En Perú y Piura, la agricultura es actualmente de gran importancia por su aporte en el PBI y por la absorción de la PEA, sin embargo presenta muchos factores que inciden negativamente sobre ella.

Primero, es mayoritariamente de pequeños productores y campesinos, también de comunidades y propietarios campesinos, lo cual influye a que sean los agricultores los que carezcan de poder en el mercado y que obtengan bajo rendimiento por su actividad.

Segundo, el atraso y el estancamiento tecnológico es otro de los factores negativos. Las partidas del presupuesto nacional destinadas a la agricultura han venido cayendo con el correr del tiempo, lo cual retrasa su desarrollo. La apertura de los mercados no le fue favorable a nuestra agricultura que venía de una etapa de reforma que si bien tenía objetivos, desde algún punto de vista, favorables para los peones, no se alcanzaron, logrando que finalmente la agricultura sea fragmentada y por ende se pierda poder en el mercado y los beneficios de las economías de escala.

Tercero, existen ineficientes canales de comercialización lo cual disminuye la rentabilidad del agricultor. Las ineficiencias en el parque camionero, en el estado

de las carreteras inciden negativamente sobre los precios. Es por ello que se deben buscar nuevos mecanismos de comercialización.

Cuarto, los indicadores sociales de los agricultores no son de lo mejor. Poseen niveles de educación muy bajos siendo la gran mayoría, agricultores que no poseen ni siquiera una educación primaria completa, lo cual dificulta e incide negativamente sobre su disposición a organizarse ya que no son capaces de sacrificar el beneficio inmediato individual por el de largo plazo.

Quinto, el financiamiento para el sector agrícola es escaso y muchas veces inalcanzable debido a la falta de formalidad de los agricultores. Los diferentes gobiernos han hecho denodados esfuerzos por superar esta dificultad, desde la creación del banco agrario hasta programas de titulación de tierras. Pero el problema va más allá de eso. Lo que los agricultores necesitan es mejorar sus capacidades de organización, mejorar sus niveles sociales, etc. En la medida en que las organizaciones (o lo que ahora se conoce como las redes basadas en el capital social) lleguen a funcionar se podrá incrementar la producción per cápita y ulteriormente sus ingresos.

Todos estos factores influyen negativamente en la rentabilidad de la actividad agrícola, al punto de llevarla en muchos lugares a constituir como una actividad de subsistencia.

Ante eso podemos notar que en el Perú no existe una cultura agrícola empresarial, asimismo es fácil constatar que existe un desorden en la producción

que repercute sobre los costos en que deben incurrir los productores. Adicionalmente las deficiencias en las carreteras y en lo que es el parque camionero, los inadecuados tipos de contrato con los camioneros y comerciantes, el engaño en las balanzas, los innumerables intermediarios en la comercialización y sobre todo la existencias de un mercado mayorista en Lima con enormes deficiencias, contribuyen a tener altos costos de comercialización, que afectan especialmente a los productores agrarios.

El mayorista transa con el camionero o el acopiador de chacra, quienes no tienen poder de negociación frente al mayorista, de tal forma que si hay precios a la baja o alta incertidumbre, los mayoristas ajustan las ineficiencias con el precio pagado al productor en chacra.

Es a los agricultores a quienes se les carga todas las pérdidas generadas en las mermas, las ineficiencias y la falta de información. El agricultor o productor, en cambio, compra a precios fijos del mercado, fertilizantes pesticidas y otros servicios, quedando de esa forma estrangulado por el desorden de la comercialización. Estos precios son más o menos un reflejo de los términos de intercambio entre la agricultura y los demás sectores, siendo totalmente desfavorables para los productores agrarios. Esta situación genera descapitalización, baja rentabilidad y disminución de la competitividad; crea un clima adverso para la inversión y un ambiente de exclusión y subsistencia del agro.

Las políticas agrarias actuales se planifican desde el nivel central, es decir, son hechas por quienes no conocen las realidades, lo cual muchas veces genera que no se alcancen los objetivos que se esperan, sino al contrario, se obtienen resultados que a la larga resultan perjudiciales para el agricultor. Deberían existir políticas agrarias de sierra, de costa y de selva, es decir, políticas acordes a las diferentes realidades tanto agrícolas como sociales.

Por lo anterior, se ve clara la necesidad de promover servicios para la modernización del agro y la agroindustria. Nuevos conocimientos e innovación en las prácticas productivas pero también en la organización, la institucionalidad y las capacidades empresariales. Los productores tardarán en responder a la innovación tecnológica porque son hombres y mujeres de hecho, de lograr confianza cuando se demuestran los cambios. Hay que ofertarles cambios pero significativos en términos de estructura e infraestructura que armonice con sus motivaciones y objetivos de cambio.

Y es, ante esta situación, que nace la Bolsa de Productos de Lima, la cual es una asociación civil formada con fondos privados, su finalidad es la de formar precios de forma transparente, en transacciones que involucren productos agrícolas, pesqueros, mineros e industriales.

CAPÍTULO II

LA BOLSA DE PRODUCTOS COMO ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN.

La Bolsa de Productos de Lima es una Asociación Civil sin fines de lucro que tiene por finalidad proveer a sus miembros de la infraestructura, sistemas, mecanismos y servicios adecuados para la realización de las transacciones de los productos materia de negociación, títulos representativos de los mismos o contratos relativos a ellos. Los productos materias de negociación son los bienes muebles de origen o destinos agropecuario, pesquero, minero e industrial, y servicios complementarios. Actualmente los más negociados son: arroz, algodón, azúcar, maíz, palmito y afrecho de trigo.

La Bolsa de Productos de Lima funciona como un mercado centralizado donde, mediante el libre juego de la oferta y la demanda, se negocian los productos o

bienes muebles antes mencionados y los contratos sobre tales bienes o servicios bajo cualquier modalidad, siempre que sean libremente transferibles. Todo ello en un marco de transparencia que permite poner en igualdad de oportunidad a todos los participantes del mercado, garantizándose la transferencia (sin requerirse la presencia física de los mismos), la calidad y la liquidación del producto negociado en Bolsa.

Actualmente la Bolsa de Productos está implementada y cuenta con reglamentos para todo lo concerniente a compra - venta y toda transacción de productos físicos, operaciones de reporte y operaciones con entrega a término y diferido; pudiendo trabajar con parámetros de referencia y hacer llamado de márgenes diarios si sube o baja el precio del producto.

LA BOLSA DE PRODUCTOS.

ANTECEDENTES.

La Bolsa de Productos fue creada por la ley número 26361, del 09 de septiembre de 1994, habiendo sido reglamentada por Decreto Supremo N° 105-95-EF, del 17 de junio de 1995.

Con fecha 5 de Marzo de 1996, se aprobó las normas relativas a la organización y funcionamiento de las Bolsas de Productos, Corredores de Productos, Operaciones Especiales y Cámaras de Compensación, según resolución CONASEV N° 067-96-EF/94.10.

OBJETIVOS.

Entre los objetivos hacia los que apunta la Bolsa de Productos podemos mencionar los siguientes:

- Concentrar las ofertas y demandas de aquellos productos inscritos en bolsa, con el fin de brindar transparencia a través de información permanente sobre precios, mercados, cosechas, etc., y los productos que se negocian. Esto debe permitir obtener precios reales en la negociación.
- Establecer los requisitos que deben cumplir los productos que se negocian en Bolsa, así como también proponer las normas de calidad y las cláusulas básicas que deben incluir los contratos sobre los productos que se

negocian. Así se consigue calidad estandarizada y garantizada de los productos.

- Establecer sistemas de información que permitan la difusión de las operaciones y en general, de la información relevante para el mercado, la misma que deberá ser pública.
- Dotar de liquidez y profundidad por medio de la negociación continua y organizada de la oferta y la demanda. Esto, con el fin de retroalimentar el desarrollo de los mercados y de los servicios de comercialización de los productos a negociarse.
- También certifica y difunde precios en base a cotizaciones de productos que se negocien en bolsa para retroalimentar futuras negociaciones en las que se tomarán como referencias los precios formados en negociaciones anteriores.
- Proporcionar a los participantes instrumentos financieros de cobertura contra riesgo de variación de los precios.
- Brindar directamente o a través de terceros los mecanismos para la liquidación de las transacciones de los productos que en ella se realicen. En el caso de que en la Bolsa se negocien futuros u opciones sobre productos, necesariamente requerirán los servicios de una Cámara de Compensación.
- Apoyar el desarrollo de asociación entre productores, comerciantes, industriales, etc. de tal manera que se consoliden una red de contactos que aseguran la fluidez del comercio.

TIPOS Y MECANISMOS DE OPERACIÓN.

Las transacciones comerciales que se realizan a través de los mecanismos que brinda la Bolsa, se ejecutan con la participación de las Sociedades Agentes de Bolsa y las Sociedades Corredoras de Productos autorizadas por CONASEV, los cuales deben encontrarse facultados para comprar y vender por cuenta de terceros, efectuando una actividad de intermediación.

El cliente entra en contacto con el intermediario y firman una orden de negociación, en donde se estipulan todas las condiciones y características de la operación y el producto. El intermediario coteja ésta con órdenes propias o de sus similares, en busca de hallar una contraparte que satisfaga las condiciones solicitadas por el cliente, y preparar las minutas de propuesta, en las que se detallan lo que el comprador está dispuesto a pagar o entregar por el producto, así como también las condiciones en las que estaría dispuesto a aceptarlo.

Las órdenes deben incluir la siguiente información:

- a. Nombre o denominación del Corredor de Productos;
- b. Fecha y hora de la orden, asignadas automáticamente;
- c. Número correlativo asignado automáticamente;
- d. Tipo de orden : Compra, venta, locación de servicios como locador o locatario, indicando expresamente que la operación se ejecutará en Rueda de Bolsa, en Mesa de Productos, o fuera de Bolsa;
- e. Características y cantidad del producto;

- f. Precio o tasa de interés de transacción máximo o mínimo, según sea el caso ; si es pago al contado o a plazo, y fechas de pago;
- g. Tratándose de operaciones fuera de Bolsa con productos inscritos, debe señalarse, además, el precio de cierre vigente del producto;
- h. Vigencia de la orden. De no indicarse tendrá una vigencia de cinco (5) días;
- i. Nombre, documento de identidad y firma del cliente, así como su código asignado por la Bolsa;
- j. Nombre, documento de identidad y firma de la persona que tomó la orden;
- k. Modalidad de la operación : Disponible, disponible para entrega a plazo o de entrega diferida y otras que hayan sido autorizadas;
- l. Almacén donde se encuentra el producto, dirección del depósito y el número de certificado, de corresponder; y,
- m. Otras que sean necesarias, de acuerdo al tipo de negociación.

En base a los documentos anteriores, la Bolsa elabora un Boletín que incluye todas las propuestas, el cual es remitido a todas las Sociedades Agentes de Bolsa y Sociedades Corredoras de Productos, a fin de que tengan información previa de los negocios previstos para la siguiente Rueda e informar a sus clientes, de ser el caso. Simultáneamente, la Bolsa anota en pizarra las propuestas de operaciones cruzadas y acordadas.

El día de la Rueda, una vez que se abre el mercado, los intermediarios tienen la oportunidad de acordar nuevas operaciones, las cuales deben ser presentadas al Director de Rueda para su anotación en pizarra.

Concluido este tiempo, se inicia el pregón de las propuestas anotadas. Tan pronto como el pregonero lee todas las condiciones de cada operación, se deja un período para que los demás intermediarios que estén interesados en la negociación mejoren el precio través de la puja. A través de ella se asegura que el precio sea un precio competitivo que optimice las ganancias tanto para el productor, comprador e intermediarios, que en este caso sería las sociedades agentes.

Transcurrido el tiempo determinado después de la última puja, la operación se cierra y los operadores firman el contrato, que formaliza y garantiza su cumplimiento, bajo la supervisión de la Bolsa. En el plazo que estipula el contrato, el agente comprador deberá abonar el monto convenido y el agente vendedor entregar el Certificado de Depósito (u otro documento autorizado por la Bolsa) que acredita la propiedad del producto pactado en la negociación.

Las operaciones que se realizan son generalmente de dos tipos:

- Operaciones de físicos, las que pueden adoptar tres modalidades:
 - Operaciones de disponible y entrega inmediata,
 - Operaciones e disponible y de entrega diferida; y
 - Operaciones de entrega diferida sin disponible,
- Operaciones de compras a plazo con prima¹⁹, las que pueden adoptar dos modalidades:
 - Operaciones de cobertura o seguro; y,

¹⁹ Operaciones de futuros y de opciones aún no se han dado en Perú, debido a que la Bolsa de Productos de Lima, es una bolsa relativamente joven y que recién ha tomado dinamismo a partir de 1991 con las compras que realiza el Estado. Además, el tema de las metas de inflación (inflation targeting) estipulado por el Banco Central de Reservas del Perú, da cierta estabilidad en los precios, no haciendo necesario el uso de este tipo de operaciones básicamente de cobertura.

- Operaciones especulativas.

Asimismo, existen los siguientes tipos de contratos:

- a. **De Disponible (DD):** es un contrato de compra - venta de productos que físicamente se encuentran en poder del vendedor. El precio y la forma de pago quedan validados en el momento de cierre de la operación. La entrega del producto debe efectuarse dentro de los tres (03) días siguientes a la fecha en que la operación fue realizada.
- b. **De Disponible para Entrega a Plazo (DEP):** es un contrato de compra - venta de productos que físicamente se encuentran en poder del vendedor. El precio y la forma de pago quedan validados en el momento del cierre de la operación. Las partes se comprometen a entregar el producto en una fecha posterior al tercer día útil y hasta los noventa (90) días calendario siguientes a la fecha en que se realizó la transacción.
- c. **De Entrega Diferida (ED):** es un contrato de compra - venta de productos que no se encuentran en posesión del vendedor a la fecha de la negociación, pero que estarán para su entrega en la fecha prevista en el contrato. Asimismo, se considera de entrega diferida cuando el producto se encuentra como tal en posesión del vendedor pero fuera del territorio nacional. El precio y forma de pago quedan validados en el momento del cierre de la operación.

En este tipo de contrato el producto debe ser entregado dentro de los ciento ochenta (180) días calendario siguientes a la fecha en que se realizó la transacción.

- d. **De Servicios Complementarios (SC):** Referidos al suministro de un servicio, a un precio determinado, dado a los productos en cualquier etapa de su proceso productivo o de comercialización, mediante las operaciones definidas en los apartados a., b. y c.
- e. **Operación de Reporte (OR):** es un contrato mediante el cual un vendedor respaldado por un Certificado de Depósito, vende el producto a un determinado precio y se obliga a la recompra en un plazo y precio prefijado. Dicho plazo no podrá ser mayor de noventa (90) días calendario. Ambas operaciones se instrumentan en un único documento.

RUEDA DE PRODUCTOS.

Se negocian productos estandarizados de origen y destino agropecuario, pesquero, minero, industrial servicios complementarios; y/o los títulos representativos de los mismos; inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores (RPMV) de CONASEV, bajo determinadas Normas de Calidad preestablecidas. Se realiza a viva voz en el corro de la Bolsa.

En la Rueda de Productos se pueden establecer los contratos mencionados en los apartados a., b., c., d., y e.

MESA DE PRODUCTOS.

Estos productos tienen que ser aprobados con sus respectivas normas de calidad y deben ser inscritos en el Libro de Registro de Productos para Mesa en la Bolsa de Productos de Lima.

Los productos que se negocian en la Mesa son los que no se encuentran inscritos en el Registro Público de Mercado de Valores CONASEV. La negociación se realiza a viva voz.

En Mesa de Productos, sólo se pueden establecer los contratos referidos en el apartado a., b., y c.

Las únicas personas autorizadas que participan en la Rueda y Mesa de Negociación son los siguientes:

- Director de Mesa o de Rueda.
- Pregonero y Anotador de las operaciones.
- Liquidador de operaciones.
- Operadores con sus respectivas propuestas y operadores especiales.
- Personal auxiliar que sea necesario.

AGENTES QUE INTERVIENEN EN SUS OPERACIONES:

Se ha creído conveniente que el personal que se encargue de las cotizaciones en bolsa, así como también los intermediarios, sea personal especializado y con solvencia moral para realizar los negocios. Por ello es que la CONASEV es la entidad encargada de brindar las autorizaciones, así como también los requisitos mínimos necesarios para que las personas se puedan constituir en sociedades corredoras o intermediadoras en la Bolsa de Productos.

Igualmente, los corredores de productos y operadores especiales tienen un reglamento propio aprobado por ley.

LA BOLSA DE PRODUCTOS DE LIMA: UN MERCADO BIEN ORGANIZADO

Hemos visto en el capítulo anterior que las dificultades que existen para la comercialización de los productos agrícolas propiamente dichos son varios y que afectan y distorsionan perjudicialmente al precio final, siendo los agricultores los más perjudicados por ser los que carecen de poder de mercado y los que reciben menos ingresos por sus productos por los factores mencionados en el capítulo anterior.

Los productos agrícolas son comercializados en los ya conocidos y tradicionales mercado de abastos. El mercado de abastos (como los mercados mayoristas), es el lugar donde se ponen en contacto oferentes y demandantes de productos. Dentro de este sistema de comercialización, los mayoristas representan a los oferentes y los detallistas e industriales a los demandantes de los productos agropecuarios, industriales, pesqueros, etc. Entonces, al igual que el mercado de abastos, la Bolsa de Productos es el lugar físico donde se pueden transar casi los mismos productos que en el mercado de abastos.

Básicamente se pueden transar productos de origen agropecuario, industriales, pesquero, minero y servicios complementarios. La diferencia que se podría alcanzar es, que a través de la Bolsa de Productos y con una adecuada organización de los productores²⁰, se puede lograr eliminar a los intermediarios, de tal manera que las ganancias se queden en las manos de los mismos productores.

²⁰ Dicha organización debe estar basada en la confianza de hecho, como lo mencionábamos anteriormente. Para una mejor revisión del tema se puede consultar “Alternativas para la Pequeña Agricultura en el Perú”. Análisis y Propuestas. GRADE, Grupo de Análisis para el desarrollo.

La Bolsa de Productos es el centro donde se transan contratos o valores mobiliarios representativos de estos productos. Dentro de este sistema, las Sociedades Agentes de Bolsa y/o las Sociedades Corredoras de Productos representan a productores y consumidores.

A diferencia del mercado de abastos, donde se llevan a diario productos agropecuarios, industriales, agroindustriales, bienes de consumo, así como servicios; la Bolsa de Productos ofrece, cotiza y negocia mandatos u órdenes de compra y venta de esos productos y servicios, sin necesidad de la presencia física de los mismos, los cuáles son representados por títulos, contratos de intermediación, certificados de depósito, y cualquier otro valor mobiliario representativo de productos; emitidos por productores y compradores. Por ejemplo, los mandatos de venta de los productores de algodón se cotizan a diario en la Bolsa, lo mismo sucede con el trigo amarillo y las compras que hace el Estado, etc.

A través de la comercialización de los productos mediante el mecanismo que nos brinda la Bolsa de Productos se puede eliminar a los intermediarios de tal manera que las ganancias se queden en las manos de los mismos agricultores quienes son los que no pueden hacerse de la rentabilidad resultante de la venta de los productos. En el siguiente capítulo se analizará algunos datos que nos permitan corroborar esta afirmación.

IMPORTANCIA DE LA BOLSA DE PRODUCTOS DE LIMA

En este sentido, conscientes de los problemas que enfrentan los productores locales y nacionales, se ha organizado la Bolsa de Productos de Lima que busca desarrollar el mercado a través de la concentración de ofertas y demandas para enfrentarlas y formar precios adecuados que reflejen la valoración del mercado, así como también para darle transparencia a través de la información y agilidad del mercado.

La Bolsa de Productos de Lima no sólo busca desarrollar el mercado a través de la organización de la oferta (producción) y la demanda (consumo), sino también el desarrollo de los sistemas de almacenamiento, sistemas de clasificación de productos y financiamiento para la comercialización; haciendo el mejor uso de la capacidad de transporte y programando la producción en función del mercado:

Sistemas de almacenamiento para el depósito de los productos y para la certificación de los mismos de tal manera que se puedan negociar dichos certificados. Los almacenes deben contar con la autorización de la CONASEV.

Sistemas de clasificación de productos que permitan estandarizar la calidad de los mismos, de tal manera que el comprador se asegure que el producto que va a recibir es el deseado.

Mejor uso de la capacidad de transporte, dado que ahora a través de los contratos estipulados se conoce el lugar de entrega de la mercadería, lo que permitirá minimizar los costos y optimizar los tiempos de entrega, ya

que lo que normalmente sucede es que la producción se lleve a los mercados sin existir necesariamente pedidos, corriendo el riesgo de generar excesos de ofertas. Ahora, los medios de transporte deberán estar implementados de lo necesario para asegurar que la mercadería llegará a su destino en las condiciones estipuladas, evitando las actuales pérdidas que se producen por el inadecuado parque camionero.

Programar la producción en función de mercado, de tal manera que se eviten las pérdidas por sobreproducción y que se genere una caída del precio de mercado²¹.

Es así, como el productor y comprador tiene la garantía de que sus operaciones efectivamente se van a realizar. La Bolsa de Productos y los proveedores garantizan la realización de las operaciones de acuerdo a las condiciones pactadas. En caso de que un corredor de productos incumpla alguna de las condiciones del acuerdo, inmediatamente otro proveedor suple esa falencia, de tal manera que siempre hay cumplimiento. Esto último se espere que alcance un mayor grado de desarrollo ya que, debido a la carencia de mayor movimiento de negociaciones, no se tiene aún la certeza de que podrá realizar la cobertura en tiempo real.

Otro asunto importante es el referente a la información de precios de los productos nacionales e internacionales, de la cual se dispondrá a tiempo real.

²¹ Incluso la Bolsa de Productos permite colocar los excesos de producción, siempre y cuando exista una demanda del mismo, como lo veremos en el siguiente capítulo cuando tratemos las experiencias de la Bolsa de Productos peruana.

En caso de incumplimiento del contrato, la Bolsa de Productos cuenta con un órgano encargado de decidir frente a estos casos, llamado Cámara Arbitral. Las decisiones que tome la cámara arbitral son de carácter inobjetable por lo que en los contratos se establece que en caso de problemas será ella quien tome las decisiones²².

²² Fuente: “Ley sobre Bolsa de Productos”, Ley N° 26361-1994 Publicado el 30 de septiembre de 1994.

VENTAJAS Y BENEFICIOS DE LA BOLSA DE PRODUCTOS.

Como la misma Bolsa de Productos lo estipula en sus estatutos, lo que en ella se busca es que los grandes beneficiarios sean los micro, pequeños y medianos productores o industriales (agricultores, mineros, pesqueros, etc.) quienes dispondrán de un mecanismo que les permita intermediar sus productos a precios reales sin verse afectados por el poder de mercado que algunos agentes de la economía puedan poseer; y además, poder recibir la liquidación oportuna de su venta. Los demandantes, como los acopiadores, minoristas y otros, podrán contar con información actualizada sobre disponibilidad de productos y precios que le permitirán obtener mejores condiciones de negociación, así como también el abastecimiento continuo en el momento y en el lugar deseado.

En la práctica, la Bolsa de Productos cuenta con una serie de ventajas operativas como por ejemplo la posibilidad de negociar la entrega de los productos en cualquier punto del país sin la movilización física de los productos, sólo a través de títulos representativos. Ello reduce las mermas y los costos por manipuleo y el traslado de los productos. Así mismo, la Bolsa de Productos brinda a los participantes la garantía del pago y la entrega del bien de acuerdo a la calidad y los términos del contrato, sin que exista la posibilidad de impugnar la adquisición. Además facilita la participación de distintos tipos de oferentes (grandes, medianas y pequeñas empresas y/o instituciones públicas o privadas, nacionales o extranjeros).

Lamentablemente la Bolsa de Productos en el Perú es una de las más jóvenes de la región. Fue creada en 1994 pero recién en 1996 se aprueban los estatutos para su funcionamiento por lo cuál no es un mecanismo muy difundido ni muy usado actualmente.

Cuadro II.1: REPORTE ANUAL			
	2003	2002	2001
	S/.	S/.	S/.
I.- VOLUMEN NEGOCIADO GENERAL			
<u>TOTAL NEGOCIADO GENERAL</u>	405 149 657	354 618 416	33 289 524
Promedio Diario (MESA)	197 083	139 794	71 128
Promedio Diario (RUEDA)	1 417 058	1 284 376	76 825
<u>MECANISMOS DE NEGOCIACION</u>			
<u>RUEDA DE BOLSA</u>			
Contratos de entrega inmediata (DD)	17 783 370	1 494 907	302 500
Contratos disponible para entrega plazo (DEP)	25 574 974	20 516 543	0
Contratos de entrega diferida (ED)	297 223 773	272 098 552	16 983 145
Operaciones de Reporte (OR)	15 099 506	25 699 632	0
<u>MESA DE PRODUCTOS</u>			
Contratos de entrega inmediata (DD)	17 975 591	10 390 125	11 439 537
Contratos disponible para entrega plazo (DEP)	8 157 841	13 206 852	1 842 284
Contratos de entrega diferida (ED)	23 334 600	11 211 804	2 722 056
II. Nro. CONTRATOS NEGOCIADOS			
	2941	2700	696
RUEDA DE BOLSA	1895	1814	84
MESA DE PRODUCTOS	1046	886	612
III. Nro. CERTIFICADOS DE DEPOSITO NEGOCIADOS			
	26	13	1

Fuente: Reporte Estadístico Anual 2002. Bolsa de Productos de Lima y Reporte Estadístico Anual 2003. Bolsa de Productos de Lima.

Ahora, si bien las colocaciones han ido en aumento, tal como lo podemos apreciar en el cuadro número II.1, y además se han logrado importantes resultados como lo son los ahorros que se han generado para el Estado, no se ha podido lograr el avance deseado en el desarrollo de los diferentes sectores de la economía,

especialmente el sector agrícola. Esto se debe, según lo afirma el mismo Presidente de la Bolsa de Productos, Luis Baba Nakao, a la falta de una adecuada organización y capacitación a los agricultores, quienes son muy reacios a incluir entre sus tecnologías y avances, mecanismos como lo es la Bolsa de Productos.

Ahora, en vista de que el Estado es uno de los principales compradores de productos alimenticios, agroindustriales y pecuarios y que como tal, puede contribuir a mejorar la producción nacional y a la generación de ingresos, se ha establecido como política de recuperación de la pobreza en el campo, la adquisición de productos alimenticios, agroindustriales y pecuarios a través de la Bolsa de Productos, sobretodo de las zonas menos favorecidas²³.

Por otro lado, a través de estas políticas lo que se busca es facilitar a los productores agrícolas de menores ingresos, las ventas de sus productos y el pago del Impuesto General a las Ventas, en los casos de transferencias de los productos gravados.

Entre las ventajas y beneficios que ofrece la Bolsa de Productos podemos mencionar:

²³ Tal como lo decretó el Presidente de la República Interino, Valentín Paniagua Corazao, con el Decreto de urgencia N° 93-2001, publicado el 23 de julio del 2001, en el que autoriza no sólo la adquisición de productos agrícolas sino también la venta de los mismos por entidades de la Administración Pública, siempre y cuando cumplan con los requerimientos nutricionales y estándares de calidad.

Hasta ahora las entidades de la Administración Pública, no sólo compran productos de origen pecuario, agroindustriales y alimenticios, sino también insumos de oficinas, etc. De esta manera se ha generado una forma alternativa a las compras que hacía el Estado a través de las licitaciones que muy cuestionadas son en todos los gobiernos.

Seguridad:

Brinda la garantía de pago a los vendedores o productores, y la entrega en la fecha acordada a los compradores; así como también la calidad y las especificaciones pactadas conforme a las normas de calidad preestablecidas por la Bolsa. Asimismo, proporciona un mecanismo para la solución de conflictos originados en la negociación en forma eficiente, a través de la Cámara Arbitral. Por lo tanto el riesgo de incumplimiento es mínimo. También cuenta con un fondo de garantía en caso de incumplimiento

Transparencia:

Permite contar con información detallada y completa referente a los productos materia de negociación. Además, todas y cada una de las operaciones que se realizan son sometidas previamente al proceso de subasta pública (puja), reflejando las condiciones reales del mercado, alcanzándose así un precio que optimiza los beneficios totales. Todas las operaciones que se realicen en la Bolsa de Productos deben ser de conocimiento público con lo cual se asegura la transparencia del mercado.

Alternativa de Financiamiento:

Los vendedores obtienen una fuente de financiamiento si pactan operaciones con pago adelantado o entrega en diferido; y los compradores, si pactan operaciones con pago al crédito. Por otro lado, los contratos que en ella se transen podrían ser útiles como garantía en operaciones bancarias para lograr mejores condiciones

de financiamiento. Por ejemplo se puede conseguir financiamiento a través de operaciones de reporte.

Amplio Mercado:

Permite obtener un precio real del producto, debido a la mayor concurrencia de oferentes y demandantes en el mercado, lo que se traduce en una oferta y demanda más completa (o real), y posibilita que pueda programarse la producción o abastecimiento de manera óptima. Los compradores y vendedores tienen mayores oportunidades de comprar y vender debido a que de alguna manera se aseguran a través del contrato. También les permite alcanzar mercados no sólo locales sino también les permite llegar a todos aquellos mercados que se encuentren en el sistema, siempre y cuando las condiciones de la negociación permitan generar beneficios para ambas partes.

Información:

La Bolsa de Productos brinda la información detallada sobre los productos y sus operaciones, y toda la información necesaria para la toma de decisiones de producción e inversión. Así mismo proporciona información sobre los precios a los que se efectúan, con la seguridad del cumplimiento de las normas de calidad.

Beneficios:

Entre los beneficios económicos que podemos obtener, adicionalmente a los beneficios que se logran por ahorro en costos de transacción, traslado, eliminación de intermediarios, de tiempo de acarreo, mermas y costos de manipuleo, tenemos la inafectación del pago del IGV del producto objeto de

comercialización de la Bolsa, ya que el IGV se pagará al retirar el producto del almacén o al hacerse efectiva la prestación del servicio: “En la negociación de productos, la obligación tributaria se origina únicamente en la transacción en que se entregue físicamente el bien o se preste el servicio, quedando por tanto inafecta toda operación anteriormente efectuada con dicho producto o servicio en Bolsa”²⁴. También tenemos la exoneración del Impuesto a la Renta a la ganancia de capital que se generen de las actividades en la Bolsa, hasta el 31 de diciembre del 2006.

²⁴ “Ley sobre Bolsa de Productos”, Ley N° 26361-1994 Publicado el 30 de septiembre de 1994. Capítulo VII, Artículo 21°

TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS NEGOCIADOS.

Las principales características que deben reunir los productos a negociarse son:

Precio volátil: Es decir que sea un precio que varíe a través del tiempo por los factores de mercado y que no sea fijado por algún agente económico. Es decir que no exista un agente con poder de mercado.

Fácil almacenamiento: Los productos deben tener esta característica ya que eso permitirá mantener un mercado permanente al contar con productos en almacén. Esto también exige que el producto reúna las condiciones necesarias para que se mantenga y conserve las propiedades que se estipulan en el contrato.

Homogenización de la calidad: Esta característica es muy importante ya que permitirá que los productos puedan agruparse en lotes uniformes por calidad, cantidad, envases, etc., con el fin de satisfacer las diferentes demandas y los diferentes mercados.

Ninguna intervención estatal: El Estado no debe intervenir de ninguna manera en la determinación de los precios, de la cantidad de producción o de la forma de comercialización, salvo que dicha intervención sea con el fin de evitar la pérdida de rentabilidad de la producción.

Amplia oferta y demanda: Debe existir un mercado, donde exista un buen número de oferentes y un buen número de demandantes de tal manera que ningún grupo pueda ejercer control y así se asegure la volatilidad del precio.

Acceso ilimitado a la información: Esto con el fin de que los agentes puedan tomar adecuadamente sus decisiones de inversión para que todos puedan acceder en iguales condiciones a la Bolsa y no exista distorsión de precios.

Libertad Económica: La mercadería o servicio debe producirse en un mercado con razonable libertad económica, es decir con ausencia de monopolios u oligopolios que generen presión o influyan en la formación de precios.

ASPECTOS TRIBUTARIOS

En cuanto a las precisiones tributarias definidas para facilitar la negociación de la Bolsa de Productos, éstas ya han sido resueltas de tal modo que, ya que las negociaciones en la BPL involucran tanto productos gravados como no gravados con el IGV, en la práctica los corredores negociarán un certificado de depósito emitido por un Almacén General de Depósito (AGD); por lo tanto, se ha determinado que ninguna negociación intermedia estará afecta al IGV. Dicho gravamen será recién aplicado cuando un corredor decida o disponga el retiro del producto del almacén.

Por otro lado la ganancia de capital que se genere por la comercialización de los títulos valores goza del beneficio de la exoneración del Impuesto a la Renta hasta el 31 de diciembre del 2006.

PRODUCTOS QUE ACTUALMENTE SE COTIZAN EN BOLSA.

Tal como lo podemos apreciar en el cuadro número II.1, las negociaciones que se han hecho en los últimos 3 años han crecido a grandes escalas. Así podemos ver que el crecimiento en el año 2002, respecto al año 2001, fue de 965.26%²⁵ y en el año 2003, respecto al año 2002, fue de 14.25%.

Cuadro II.1: REPORTE ANUAL

	2003 S/.	2002 S/.	2001 S/.
I.- VOLUMEN NEGOCIADO GENERAL			
<u>TOTAL NEGOCIADO GENERAL</u>	405,149,657.94	354,618,416.94	33,289,524.36
Promedio Diario (MESA)	197,083.79	139,794.31	71,128.35
Promedio Diario (RUEDA)	1,417,058.27	1,284,376.04	76,825.09
<u>MECANISMOS DE NEGOCIACION</u>			
<u>RUEDA DE BOLSA</u>	355,681,625.50	319,809,634.37	17,285,645.62
Contratos de entrega inmediata (DD)	17,783,370.91	1,494,907.09	302,500.43
Contratos disponible para entrega plazo (DEP)	25,574,974.79	20,516,543.25	0.00
Contratos de entrega diferida (ED)	297,223,773.45	272,098,552.00	16,983,145.19
Operaciones de Reporte (OR)	15,099,506.36	25,699,632.03	0.00
<u>MESA DE PRODUCTOS</u>	49,468,032.43	34,808,782.57	16,003,878.74
Contratos de entrega inmediata (DD)	17,975,591.23	10,390,125.75	11,439,537.34
Contratos disponible para entrega plazo (DEP)	8,157,841.06	13,206,852.47	1,842,284.61
Contratos de entrega diferida (ED)	23,334,600.14	11,211,804.35	2,722,056.79
II. Nro. CONTRATOS NEGOCIADOS	2941	2700	696
RUEDA DE BOLSA	1895	1814	84
MESA DE PRODUCTOS	1046	886	612
III. Nro. CERTIFICADOS DE DEPOSITO NEGOCIADOS	26	13	1

Fuente: Reporte Estadístico Anual 2002. Bolsa de Productos de Lima y Reporte Estadístico Anual 2003. Bolsa de Productos de Lima.

²⁵ Este año se obtiene tal incremento debido al decreto que se dio en julio del 2001 autorizando a las entidades de la administración pública para hacer las compras a través de la Bolsa de Productos. Es necesario aclarar que no se tiene estadística con mayor grado de antigüedad por lo que el análisis sólo se puede realizar para estos 3 años. Los datos referidos a años anteriores se han obtenido a través de entrevistas con personal que labora en la Bolsa de Productos.

Si apreciamos bien el cuadro podemos darnos cuenta que las operaciones en las que mas negociaciones se han hecho son las del tipo de contrato de entrega diferida en la rueda de bolsa, con lo cual podemos afirmar que la Bolsa de Productos funciona como un adecuado sistema para acceder a financiamiento. Los porcentajes que representan dichas operaciones son de 51.02% en el año 2001, 76.73% en el año 2002 y 73.36% en el año 2003.

Lamentablemente no se cuenta con data detallada para poder analizar si estos porcentajes tienen la misma congruencia con las operaciones que se hacen tanto con productos agrícolas como agroindustriales. Pero basta una visión global de esto para poder notar que la Bolsa de Productos está aumentando sus niveles de operaciones, así como también, está funcionando como un adecuado sistema de financiación y de colocación de productos y servicios.

Cuadro II.2: PRODUCTOS NEGOCIADOS POR SECTORES		
	2003	2002
	S/.	S/.
Agroindustriales	238,903,613.47	127,755,316.40
Industriales	6,821,585.73	20,890,771.70
Lácteos	22,095,549.36	33,680,195.04
Alimento instantáneo	34,619,441.90	97,740,881.05
Agrícolas	17,736,205.64	23,015,186.96
Pesqueros o Hidrobiológicos	36,492,972.60	17,145,055.68
Pecuarios	4,842,246.48	9,827,183.49
Hidrocarburos o Combustibles	5,176,271.49	894,747.67
Servicios complementarios	682,036.82	366,833.97
Equipos de cómputo o Tecnológicos	12,273,662.16	2,265,202.40
Equipos médicos, vacunas e insumos de laboratorio	778,803.66	581,647.00
Otros	3,661,648.77	17,187,100.29

Fuente: Reporte Estadístico Anual 2002. Bolsa de Productos de Lima y Reporte Estadístico Anual 2003. Bolsa de Productos de Lima.

Actualmente los productos que se cotizan en la Bolsa son muchos. En el cuadro número II.2 podemos ver cómo han evolucionado dichos productos dependiendo del sector al que pertenecen²⁶.

Así notamos que en lo que se refiere al sector agroindustrial, este representó aproximadamente el 62.20% en el año 2003 y el 36.36% en el año 2002 del total del monto negociado en sus respectivos años. Dicho sector ha tenido un gran incremento, aprox. del 87%, esto debido a que se han incrementado las colocaciones de algodón tangüis en casi 80.8%, siendo el algodón tangüis el que representó el 75.71% de las negociaciones en el sector agroindustrial en el año 2003 y el 78.27% en el año 2002. Otro de los productos que está tomando mucha fuerza en negociaciones es el Maíz Amarillo Duro que del año 2002 al 2003 ha presentado un crecimiento del 725.50%. Esto es un dato muy importante a tener en cuenta debido a que el maíz amarillo duro es uno de los productos que más se produce en nuestra sierra piurana. El aceite vegetal comestibles es otro de los productos representativos del sector agroindustrial, es el segundo mejor producto en cuanto a negociaciones se refiere, el cual ha presentado un incremento en negociaciones del 91.42%.

Respecto al sector agrícola, tenemos productos como el afrecho de trigo que ha presentado un incremento del 28.47% en el año 2003, la páprika o pimentón el cual ha tenido una caída de aproximadamente 85.81%, el frijol en sus tres

²⁶ Si analizamos los datos de las fuentes mencionadas para la elaboración del cuadro, podemos notar que existen diferencias en las cifras. Esto se debe a que para uniformizar ambos reportes se reagrupó las partidas del reporte del 2002 para que exista congruencia con el reporte del 2003 y así la comparación de la data sea la adecuada.

Adicionalmente podemos mencionar que no existen reportes para años anteriores al 2002.

variedades como es el fríjol castilla, canario y el caballero también han tenido una considerable caída.

En términos generales las negociaciones del sector agrícola han caído en un 22.94%. La caída de las negociaciones agrícolas (y también agroindustriales) se ha debido básicamente a que, las compras que el Estado ha venido realizando a través de ella han sido muy cuestionadas²⁷, por lo cual han disminuido temporalmente. Ahora, dado que la Bolsa de Productos de Lima todavía es una Institución en proceso de formación y desarrollo y por ende depende fuertemente del Estado, concretamente del Pronaa y del Inabif que son quienes pasan sus adquisiciones de productos agrícolas tales como: arroz, menestras, azúcar entre otros, es comprensible que se haya dado dicha caída.

²⁷ Dicho cuestionamiento responde básicamente a problemas de interés político, ya que, como lo ha demostrado la Contraloría de la República, dichas compras han generados ahorros cuantiosos al Estado, al no tener que realizar sus compras a través de las licitaciones.

CONDICIONES QUE DEBEN SATISFACER LOS AGENTES QUE DESEEN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS A TRAVÉS DE LA BOLSA.

Si bien para la emisión de títulos valores en la Bolsa de Valores se requiere de condiciones relativamente considerables, como por ejemplo que los socios tengan solvencia moral, solvencia crediticia, buen historial de colocaciones y negociaciones, así como montos de negociación altos de tal manera que se justifique la negociación desde el punto de vista rentable,²⁸ para la Bolsa de Productos los requerimientos son más flexibles, dado que la solvencia moral, el riesgo crediticio, el historial de colocaciones y negociaciones, en este caso son compartidos entre los productores y la sociedad agente que los represente.

En el caso de los montos mínimos que hacen rentable las operaciones en la Bolsa de Productos, estos no son muy elevados. Los productores deben tener un lote de producción que les permita diluir los costos de transacción propios de la Bolsa de Productos. Las exigencias mínimas que ha estipulado la Bolsa de Productos en sus estatutos es que la negociación debe ser por un lote mínimo de S/. 5 000 (Cinco mil nuevos soles). Esto permite que sea más fácil la organización de los productores ya que no necesariamente debe ser en grandes grupos, con lo cual disminuyen las necesidades de inversión, de tiempo y de estrategias.

Esto último quiere decir que sólo podrán acceder a la Bolsa de Productos aquellos agricultores que estén en condiciones de asumir los costos de transacción sin que la rentabilidad de su oferta pierda atractivo para los potenciales compradores. En

²⁸ Según el informe presentado por el MEF “Acceso a Financiamiento a través del Mercado de Valores”, actualmente los costos de transacción en el Mercado de Valores sólo justifican emisiones mayores a US\$ 10 millones (para empresas con riesgo conservador), lo cual limita el acceso de empresas medianas y pequeñas.

este sentido, la Bolsa de Productos será eficiente y brindará acceso a una mayor cantidad de productores y compradores.

Se puede desprender de lo estudiado hasta este momento que los pequeños agricultores no han tenido participación activa en la Bolsa de Productos por muchas razones como por ejemplo el desconocimiento del proceso, de la fácil accesibilidad al mismo y básicamente por la falta de una adecuada organización de los mismos que en su gran mayoría no podrían, por si solos, acceder a la Bolsa.

Entonces, teniendo en cuenta los objetivos hacia los que apunta la Bolsa de Productos, y los factores que originan la problemática del agro, es que podemos considerar a la Bolsa de Productos como una adecuada alternativa de solución, ya que cuenta con mecanismos viables para suplir las falencias de la pequeña y la mediana agricultura.

Los objetivos a los que podemos apuntar haciendo uso de este mecanismo son: la correcta formación de precios en función del mercado y no de aquellos agentes que tienen poder en el mismo, como son los comerciantes que dejan muestra de una clara asimetría de la información; participación directa de los productores en el proceso de mercadeo lo cuál les permitirá producir en función de la demanda; seguridad y transparencia en las transacciones; reducción de pérdidas poscosecha; disminución de los márgenes de comercialización en beneficio de algunos pocos; mejor calidad de productos orientándolos no sólo al mercado interno sino también al externo, ya que teniendo a la Bolsa de Productos como

alternativa de comercialización el valor agregado que se le dé al producto será mejor valorado, con lo cual se obtendrán productos de mejor calidad.

La Bolsa de Productos será el punto de encuentro de vendedores y compradores para transacciones mayoristas por descripción. Así mismo se podría aprovechar las economías de escala que se puede obtener en limpieza, clasificación, envasado, almacenamiento, comercialización y transporte.

CAPÍTULO III

EXPERIENCIAS EN LA BOLSA DE PRODUCTOS DE LIMA: **UNA ALTERNATIVA RENTABLE.**

Las experiencias que se han registrado en la Bolsa de Productos son muchas, y los beneficios que se han derivado de ellas, en algunos casos, se han quedado principalmente en manos de los agricultores, tal como lo afirma el presidente de la Bolsa de Productos, Luis Baba Nakao. Sin embargo, es poco el conocimiento que los agricultores tienen de ellos. El problema de la poca difusión de las mismas pasa por el hecho de que se considera de carácter confidencial o “secreto bursátil” los análisis cuantitativos de dichas operaciones, las comisiones que se cobran, los montos, etc.

Estos mismos motivos son los que han hecho difícil la consecución de datos para sustentar la presente tesis. Sin embargo, he podido rescatar alguna información

que de alguna manera permitirá mostrarnos los buenos resultados que se obtienen a través de la Bolsa de Productos de Lima, como se analizará más adelante.

A pesar de que, como lo afirma el mismo presidente de la Bolsa de Productos de Lima, los beneficios que se generan de estas operaciones son mayores a los que se obtienen a través de la comercialización tradicional y sobretodo benefician a los agricultores; son sólo los agricultores que poseen predios de considerable tamaño quienes acceden a la Bolsa de Productos, mientras que aquellos que poseen predios pequeños aún no se han podido beneficiar por iniciativa propia, quedando nuevamente excluidos de este tipo de ventajas, lo cual finalmente terminará en incrementar las diferencias en los niveles de vida entre los agricultores.

Dado que los pequeños agricultores, por si mismos no han podido aún participar en la Bolsa de Productos es necesario que se considere la posibilidad de organizarlos para este fin.

Ahora haremos el análisis de algunos casos a los que se ha obtenido acceso:

CASO 1: Productores de arroz de la provincia de San Martín – Huallaga.

Para este caso específico, la Bolsa de Productos funcionó como medio de solución a la sobreproducción que habían obtenido los productores de arroz en San Martín. Dicha sobreproducción había originado que el precio del arroz haya descendido tanto, que los productores, aparentemente, no tenían más opción que

venderla al precio que el mercado estaba dispuesto a pagar. Adicionalmente podemos mencionar que el mercado estaba saturado, por lo cual se les propuso a los agricultores comprarles dicha producción a 0,35 céntimos el kilo del arroz en cáscara.

Finalmente, la Bolsa de Productos de Lima, conjuntamente con el Ministerio de Agricultura con sede en San Martín, lograron realizar la negociación, obteniéndose los siguientes resultados: El precio de negociación en la bolsa fue de 1.43 soles el kilo de arroz pilado, el monto negociado fue de 23 000 Kg.

El análisis que haremos a continuación será un análisis en términos diferenciales, es decir se tomará en cuenta los datos marginales, ya que no es necesario analizar los costos de producción que, de alguna manera ya estaban realizados.

Según los datos que se han podido obtener para el presente estudio de la rentabilidad de la negociación, tenemos que por cada 70 Kg. de arroz en cáscara se obtienen 50 Kg. de arroz blanco, con lo cual podemos apreciar que la tasa de conversión de arroz en cáscara a arroz en pilado es de 1,4 Kg.

El precio del arroz en cáscara promedio para el año 2003 era de 0,53 soles, sin embargo debido a la sobreproducción que se obtuvo este cayó a 0,35 soles. El costo promedio del proceso de pilado en San Martín es de 3,50 soles por saco de arroz en cáscara.

Dado los anteriores datos podemos decir que para obtener un kilo de arroz pilado, se debe invertir 1,4 Kg. de arroz en cáscara, es decir S/.0,742, a ello hay que adicionarle lo gastado por concepto de pilado, que corresponde a S/0,05 por kilo. Todo ello nos da una inversión total de S/.0,792 para obtener un kilo de arroz pilado que, de acuerdo a las condiciones del mercado antes mencionadas, se hubiese vendido entre S/.0,9 y S/.1,0. Finalmente, a través de la intervención del Ministerio de Agricultura, en unión con la Bolsa de Productos de Lima, se logró comercializar a S/.1,43 soles en esta última.

El diferencial en precios fue de 43% más al precio que se esperaba vender en el mercado. Dicho margen de ganancia alcanzó a cubrir ampliamente el costo de transporte y el costo de intermediación, ya que las comisiones que cobran las sociedades de bolsas oscilan entre el 3% al 7% del total del monto negociado, y las que cobra la Bolsa y la CONASEV son relativamente bajas como se puede apreciar en el cuadro III.1.

CASO 2: Fibra de Algodón.

El caso del algodón resulta ser un caso muy especial por el hecho de que Perú presenta ventajas naturales frente a otros competidores. Sin embargo, la falta de tecnología, de inversión adecuada, como de descuido por parte del Estado, ha generado que nuestra oferta en el mercado internacional, así como el nacional, no sea el esperado.

En el mundo se producen cerca de 54 millones de TM de algodón en rama; sin embargo, en el Perú se produjeron 134 000 TM en el 2001, representando el

0,25% de la producción mundial.²⁹ Las variedades de la fibra larga se cultivan sobretodo en Egipto y Perú.

La tendencia en el Perú es a una disminución de las áreas sembradas del algodón, debido a que, como en la mayoría de los productos agrícolas, no resulta un cultivo rentable, por varios factores como lo son los precios a la baja, los rendimientos estancados debido al atraso tecnológico, y la desorganización de los agricultores que finalmente muestran la ineficiencia en sus altos costos de producción. Además es necesario tener en cuenta que estos cultivos no permiten la siembra de cultivos alternativos por condiciones naturales.

Las variedades comerciales de algodón en el Perú son el tangüis, que representa el 78,2% de la producción en rama, el pima/supima 18,6%, del Cerro 0,1% y el áspero 3,1%. El principal productor de algodón en el Perú es Ica con la variedad tangüis, seguido por Lima y luego por Piura con la variedad pima/supima.

La producción de fibra de algodón del año 2001 fue de alrededor de 50 000 TM, de las cuales se exportaron 2 400 TM. Podemos mencionar que adicionalmente se importaron 39 000 TM, lo que supone una aparente demanda de 86 600 TM. Esta cantidad de demanda es inferior a la capacidad instalada en fibra de la industria textil y de confecciones, la cual es mayor a 100 000 TM.³⁰

La mejor absorción de tintes y menor merma de calidad en el proceso de hilado y cardado, así como el hecho de cosecharse a mano, hace que la fibra tangüis

²⁹ Fuente: Mundo Cotton Outlook Perú Ministerio de Agricultura (MINAG)

³⁰Ibid.

tenga ventajas comparativas frente al algodón importado. Ello justifica que se pague en la actualidad alrededor de 78\$ por quintal de la fibra de algodón local, a pesar del menor precio que ofrece el algodón importado, 54\$ por quintal.³¹

Al igual que en el caso anterior, aquí también haremos un análisis diferencial de lo que sucede si se negocia en la Bolsa de Productos. De los datos obtenidos de la negociación que se ha hecho a través de Wiese Sudameris SAB podemos notar que el precio promedio del algodón en fibra puesto en planta es de \$86,44 por quintal³² frente a los 75\$ por quintal³³ que representa el precio de mercado o spot también puesto en planta.

Cabe aclarar que estas operaciones en la Bolsa de Productos de Lima han sido exclusivamente operaciones de entrega diferida. Por esta razón es que el precio se muestra considerablemente mayor al precio de mercado, ya que incluye el costo de financiación. Si esta operación se hubiese hecho en la modalidad de entrega inmediata el precio sería de 78\$ por quintal, el cual sigue siendo mayor al de mercado en 3\$. Si bien estos 3\$ parecen no ser muy gravitantes para la comercialización, debemos considerar que este precio se obtuvo para una cantidad de 38 266 quintales, lo cual si genera una diferencia y ganancia considerable.

Lamentablemente de esta operación no se puede determinar si los beneficios se han canalizado hacia el agricultor, debido al carácter de confidencialidad de los

³¹ Reporte Sectorial: Fibra de algodón. Banco Wiese Sudameris.

³² Este precio representa el precio promedio de las diferentes calidades de algodón que se cotizan en la Bolsa de Productos, los cuales no difieren en mucho.

³³ Fuente: Determinación de la posición de dominio de las empresas desmotadoras e impacto en la formación de precios en el mercado de algodón tangüis.

documentos. No obstante, las ganancias que se generan son lo suficientes para distribuirlas entre todos los participantes, ya que, como se mencionó en el caso anterior las comisiones cobradas por las SAB oscilan entre 3% y 7%.

Si las ganancias no se canalizan a los agricultores, se debe trabajar en organizar a los agricultores de tal manera que se puedan canalizar dichas ganancias en beneficio de ellos mismos.

De los casos que hemos visto es claro que existen mejores condiciones para negociar a través de la Bolsa de Productos. Como se ha dicho también, es difícil determinar si dichas ganancias se canalizan hacia los productores, esto debido a la confidencialidad de los datos, pero lo que si queda claro es que existe una mejora de la rentabilidad de algunos productos.

Lo importante es que dicha rentabilidad llegue a los productores. Esto sólo se logrará en la medida en que aumente la demanda por este tipo de servicio y que los agricultores lo conozcan, de tal manera que las sociedades agentes de bolsa sean más eficientes y, de alguna manera, disminuyan las comisiones que ellos cobran, ya que, como lo afirma Álvaro Torrico³⁴, en la medida que las negociaciones y el monto de las mismas aumente, dichas tasa se reducirán, ya que lo que dejen de ganar por precio lo ganarán por cantidad.

Así tenemos que las comisiones que se cobran por las diferentes entidades y conceptos son:

³⁴ Fundador de la Bolsa de Productos de Lima y actual gerente general de PRODUBOLSA S.A.

Cuadro III.1: COMISIONES EN LA NEGOCIACION EN LA BOLSA DE PRODUCTOS					
Concepto	Bolsa	CONASEV	FONDO DE GARANTÍA	SOCIEDAD CORREDORA	IGV
MESA	0,0750%	0,2000%	0,0300%	Libre	18,0000%
RUEDA					
Hasta \$100 000	0,0750%	0,0200%	0,0300%	Libre	18,0000%
\$100 000 a \$1 000 000	0,0600%	0,0200%	0,0300%	Libre	18,0000%
\$1 000 000 a adelante	0,0500%	0,0200%	0,0300%	Libre	18,0000%
REPORTE					
Reportante	0.0075%	0.0050%	0.0300%	Libre	18.0000%
Reportado	0.0200%	0.0050%	0.0300%	Libre	18.0000%

Fuente: Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores

Es necesario mencionar que las tasas que cobran la Bolsa, la CONASEV, la tasa de constitución de garantías, entre otras, son tasas que no alteran considerablemente el precio final al que se transan los productos en la bolsa.

Hemos visto también que las tasas que cobran las sociedades agentes de bolsa oscilan entre el 3% y el 7% del monto negociando³⁵. Dichas tasas disminuyen conforme se incrementa el monto total negociado, es decir, conforme se incrementa la competencia entre ellas, estas tasas tenderán hacia la baja, como ya se ha mencionado anteriormente.

³⁵ Valores promedios calculados sobre la base de los datos obtenidos a través de entrevistas con representantes de diversas sociedades agentes de bolsa, entre ellas las más importantes como Credibolsa SA, Wiese Sudameris SAP, Produbolsa, entre otras.

Es necesario tener en cuenta que las ganancias que se obtienen en la comercialización se distribuyen dependiendo del poder de negociación de las partes que interviene. Dicho poder está influenciado por diferentes factores. A continuación se analizará los factores que, de manera más relevante, influyen sobre el poder de negociación de los agentes en la cadena de comercialización, para luego analizar cómo están los agentes del mercado en cuanto a poder de influencia sobre los precios en las cadenas tradicionales de comercialización.

FACTORES DEL ENTORNO QUE INFLUYEN SOBRE LA COMERCIALIZACIÓN A TRAVÉS DE LA BOLSA DE PRODUCTOS DE LIMA.

La Bolsa de Productos se está convirtiendo en un eficiente mecanismo de comercialización de alimentos, principalmente no perecibles, al haberse realizado en lo que fue del año pasado transacciones superiores a los 400 millones de soles, en beneficio directo de productores y consumidores.

La Bolsa comenzó a consolidarse el año 2001 cuando se negociaron los primeros 33 millones de soles. El año pasado se superó a los 400 millones de soles y en los años siguientes se espera que el crecimiento sea cada vez mayor. Para ello es necesario que el sector privado también vea en ella un mecanismo viable y capaz de generar ganancias.

El crecimiento de las operaciones en la Bolsa de Productos es impulsado en gran parte por las compras estatales para los programas sociales, como el Pronaa y el Inabif, entre otros. El Ministerio de Agricultura trabaja estrechamente con las instituciones públicas para canalizar mejor las compras estatales, priorizando el consumo de la producción nacional.

Es evidente la importancia de este mecanismo, por lo cual las empresas del Estado efectúan sus adquisiciones, básicamente de alimentos, de manera transparente, evitando los sobrepuestos que generan las licitaciones y optimizando la inversión social. Al mismo tiempo, los agricultores obtienen mejores precios por

sus productos, porque en la Bolsa se determinan los precios de acuerdo a las fuerzas de la oferta y la demanda.

Así, el productor o comprador tienen la garantía de que sus operaciones efectivamente se van a realizar. La Bolsa de Productos de Lima y los proveedores garantizan la realización de las operaciones de acuerdo a las condiciones pactadas.

Este sistema de comercio mayorista existe en todas partes del mundo y los productos que en ella se comercializan son estandarizados y clasificados de acuerdo a normas institucionalmente aprobadas.

Los factores que influyen sobre el proceso de comercialización a través de la Bolsa de Productos, son varios. A continuación haremos el análisis de los factores más influyentes, conocido como el análisis PEST, es decir un análisis que incluye los factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos, por ser los más significativos en el entorno.

En dicho análisis se tratará de la situación actual de cada uno de los factores para luego incluir algunas sugerencias que se deberían plantear, o algunos problemas que se deberían superar.

1.- FACTORES POLÍTICOS:

Las políticas agrarias que se han implementado hasta ahora se han orientado a proteger y desarrollar economías de escala en el ámbito rural, que pudieran servir de base para la expansión del mercado interno que a su vez debía impulsar el florecimiento de una vigorosa industria nacional.

Hoy día parece haberse ido al extremo opuesto. A estas alturas, es claro que no podemos limitarnos a las recetas de la década pasada, que estuvieron basadas en la liberalización de mercados como el mercado financiero, el mercado de tierras y el de bosques. La implementación de dichas recetas afrontó serias trabas políticas y estructurales, por ello no fue posible generar la transformación productiva del sector, tan necesaria para que el agro peruano pueda competir exitosamente en un entorno globalizado y de creciente complejidad.

Antes de la implementación de un conjunto de reformas estructurales en la economía peruana, a comienzos de los noventa, existía consenso sobre el hecho de que las políticas macroeconómicas de las décadas anteriores habían tenido un claro perfil contrario al desarrollo del agro. Los orígenes de este perfil se encuentran en las políticas de industrialización por sustitución de importaciones, que descansaron en la sobrevaluación de la moneda nacional, la protección del sector industrial y la política de fijación de precios de muchos alimentos. Todo ello se sumó a una reforma agraria que descapitalizó al sector, afectó fuertemente la rentabilidad del agro nacional y, por consiguiente, agudizó el empobrecimiento de la población rural.

De retirarse la protección contra las importaciones, el agricultor nacional no puede competir ni en calidad ni en precio con las importaciones. Esta situación ocurre, a pesar de los altos rendimientos en muchos productos, y se explica debido a la poca homogeneidad y calidad de los productos y a los mayores costos de producción de los mismos.

Ante la ineficiencia de las políticas, el Estado debe crear nuevas políticas y mecanismos orientados a favorecer o incentivar las negociaciones a través de nuevas alternativas de comercialización como es la Bolsa de Productos, por todos los beneficios que ella representa, como ya lo he mencionado en el capítulo anterior.

Actualmente, se debe de tener en cuenta que el Estado ofrece incentivos tributarios a las personas que transen en la Bolsa de Productos de Lima. Para los productos que involucren la gravación del IGV, éste se aplica sólo cuando es retirado del almacén, mas no en las transacciones intermedias. En cuanto al impuesto a la renta, están exoneradas del mismo las ganancias de capital que se generen hasta diciembre del año 2006.

Por otro lado el Estado esta facultado por ley, ha realizar operaciones de compra y/o venta en la Bolsa de Productos de Lima, como forma alternativa a las tan cuestionadas licitaciones. Las instituciones estatales han empezando a comprar a través de la Bolsa de Productos de Lima. Para el caso de productos agrícolas el principal comprador es el PRONAA.

Otro problema que se presenta actualmente es la informalidad que finalmente se traduce en evasión tributaria generalizada en la agricultura, lo cual no permite la organización de la oferta e impide que otras empresas formales puedan entrar aportando tecnología y mejorando la calidad del producto. Para el caso de los intermediarios entre el productor y el consumidor, esta informalidad resulta perjudicial al no poder comprar muchas veces la producción porque el proveedor no entrega facturas, con lo cual no pueden aprovechar el crédito fiscal, lo que también les impide integrarse hacia atrás formalmente.

El sector agrícola Peruano tiene características positivas, como las condiciones naturales para el cultivo de algunos productos, pero también presenta algunos rasgos que constituyen verdaderas limitaciones y que deben ser atendidos por cualquier política que pretenda lograr el desarrollo sostenido del agro. Entre ellos podemos mencionar el nivel educativo, el desarrollo tecnológico, el capital humano, etc. Todos estos rasgos deben incluirse dentro de las políticas de desarrollo para que el mismo sea sostenible.

2.- FACTORES ECONÓMICOS:

La comercialización de productos así como la participación del sector agropecuario en el PBI Nacional es una de las más importantes, además de ser una de las actividades que más mano de obra absorbe. Sin embargo como ya hemos visto en el capítulo número I, la situación no es la mejor.

La balanza comercial en el sector agropecuario es negativa³⁶, es decir, el nivel de las importaciones (alimentos de origen agropecuario) es mayor que el de las exportaciones, lo cual es consecuencia de las políticas de apertura de mercado que como ya se ha mencionado terminaron desestabilizando al agro

La producción agropecuaria, en general, es de mayor riesgo e incertidumbre que la de otros sectores productivos. Está muy expuesta a los daños que puedan ocasionarles los cambios climáticos. Prueba de esto es el fenómeno del Niño que las veces que se ha presentado ha ocasionado numerosas pérdidas en este sector. Es por ello que se hace difícil para los agricultores acceder a préstamos. Ante esto, nace la necesidad de contar con un seguro agrícola, que debe ser estudiado minuciosa y delicadamente para ver la factibilidad del mismo, de tal manera que se genere un entorno favorable para los inversionistas.

La depresión económica en el campo repercute en mucho de sus ámbitos como es el ámbito educativo y el ámbito de desempeño profesional. Es notorio que en las universidades y centros de preparación superior tecnológica, las carreras

³⁶ Fuente: Compendio Estadístico INEI 2003 y Ministerio de Agricultura.

relacionadas con el sector agropecuario (Agronomía, Zootecnia, Ingeniería Agrícola, entre otras) están perdiendo vigencia frente al impulso de nuevas carreras en las áreas de gestión, administración, marketing, etc. Lo cuál adicionalmente invita a los jóvenes a dejar el campo para dedicarse a actividades propias de la ciudad, al ver en la agricultura a una actividad no rentable. Esto trae consigo que la agricultura urja de un rejuvenecimiento. En el ejercicio profesional, las oportunidades de trabajo son también menores y muestran las remuneraciones más bajas.

Una de las principales limitaciones para la reactivación del agro, como ya se ha expuesto anteriormente, es hoy el acceso a una adecuada fuente de financiamiento, especialmente en el caso de los pequeños productores. Por ello, sería necesario estudiar la posibilidad y la conveniencia de que el Estado aporte para constituir un fondo de garantía en efectivo que sirva para complementar las garantías propias del agricultor ante la banca privada. Para lograr la reactivación del sector es necesario también aplicar paquetes integrales de apoyo a los agricultores, paquetes que involucren crédito, organización, formalización, asistencia técnica y apoyo en la comercialización.

Los recursos financieros también son un determinante importante en el sector agrario. Según el III Censo Nacional Agropecuario, el segundo motivo, después de la falta de agua, por el cual la superficie agrícola no fue sembrada es la falta de crédito.

Como se sabe, el sector agrícola en general, se encuentra sumamente endeudado y descapitalizado, por lo que el nivel de riesgo del sector es alto. Ante esto, la banca privada ha disminuido sus colocaciones al sector, ya que hay pocos sujetos de crédito que cuenten con los requisitos exigidos por las entidades financieras³⁷.

El gobierno esta tratando de compensar tal situación mediante la creación del Banco Agropecuario, aunque en muchos casos más que nueva deuda lo que necesita el agricultor es capital fresco. En cualquier caso, estos recursos son insuficientes y es común que el agricultor se financie mediante prestamistas informales que cobran tasas de interés excesivas.

Ante esto se presenta a la Bolsa de Productos de Lima, donde el alcance de la misma es a nivel nacional, puesto que para realizar una transacción, ésta se debe hacer a través de una sociedad Agente de Bolsa (SAB) y actualmente las agencias más grandes como Credibolsa y Wiese-Sudameris SAB, cuentan con sucursales en todo el país. Esto facilitaría las transacciones de los agricultores de provincia quienes no tendrían que trasladarse a Lima para realizar sus operaciones en la Bolsa de Productos, además de poder satisfacer los requerimientos mínimos que ya hemos mencionado en el capítulo II.

En el corto plazo se logrará incrementar las operaciones que se realicen en la Bolsa de Productos de manera considerable, no sólo para productos agrícolas sino para todo tipo de productos en general. Estas operaciones en la Bolsa de

³⁷ Ante esta situación se presenta a la Bolsa de Productos como una alternativa adecuada incluso para la financiación como ya lo hemos visto en el caso de la fibra de algodón.

Productos ayudarían a reducir el riesgo del mercado, con lo cual podrían acceder con mayor facilidad al financiamiento.

Una variable considerada por el agricultor para tomar la decisión de qué cultivo temporal sembrar es el resultado económico de la campaña anterior. Así, si los precios vigentes durante el año anterior fueron altos, el agricultor intentará producir más en la presente campaña, en la medida de que cuente con los recursos suficientes. Sucederá lo contrario si los precios fueron bajos. Este patrón es común en los mercados agrícolas, sobre todo para los productos transitorios, en los que se observa que la producción aumenta hasta que se satura la demanda y caen los precios, momento en que se inicia un nuevo ciclo con la reducción de la producción.

Uno de los problemas más serios por el que atraviesan las familias campesinas andinas es el relacionado con el empleo agrícola. Se trata de un tema poco estudiado pero no por eso menos importante puesto que, a pesar del constante proceso migratorio del campo a la ciudad que afecta fundamentalmente a la fuerza laboral joven, en las zonas rurales andinas y de manera particular en la actividad agropecuaria se concentra todavía cerca de un tercio de la población económicamente activa, así como de la población económicamente no activa mayor de quince años.³⁸

El problema del empleo en las zonas andinas tiene que ser visto también desde otro punto de vista incorporando en el análisis otro hecho fundamental, el cual

³⁸ Fuente: III Censo Agropecuario Nacional 1994.

nos dice que, siendo la agricultura la actividad que concentra el mayor número de trabajadores, éstos son sobre todo trabajadores no remunerados. La agricultura andina tiene una enorme dificultad para proporcionar ingresos que sustenten una ampliación de la población asalariada.

El trabajador andino requiere dinero porque, para cubrir sus necesidades básicas, se inserta en relaciones de mercado en las que el dinero es indispensable. A su vez, el incremento de las relaciones salariales constituye un indicador de reactivación económica.

El ingreso ilegal de productos a través de las fronteras perjudica principalmente a los productores de dichas zonas, debido básicamente a que dichos productos se venden a un precio mucho menor que el nacional, por lo que el productor local se ve forzado a disminuir sus precios para mantener su competitividad.

El contrabando de los productos agrícolas es uno de los grandes problemas que afecta al producto nacional, ya que distorsionan los precios, perjudicando a los productores nacionales. Lo mismo sucede cuando se desprotege al agricultor frente a la importación de productos.

3.- FACTORES SOCIOCULTURALES:

Hay un elemento que, si bien se resalta con menos frecuencia, puede ser tan o más preocupante que el acceso al crédito, a la tecnología etc. Nos referimos a las limitaciones en los recursos humanos disponibles. Veamos: tal como se mencionó anteriormente, es fácil comprender la dificultad que tienen los pequeños y medianos agricultores de gerenciar sus unidades agrícolas. Quienes dirigen la producción agrícola presentan bajos niveles de educación, lo que pone de manifiesto una aguda escasez de capital gerencial en el sector. Este problema es aún más serio en las unidades agropecuarias más pequeñas.

En unidades mayores, los niveles de educación crecen, pero todavía distan mucho de ser los deseados para pensar en una agricultura moderna y altamente tecnificada. Debido a este bajo nivel educativo es que tampoco son capaces de desarrollar un adecuado nivel de organización. Además, una gran mayoría de los agricultores peruanos se desenvuelve en un entorno de pobreza (el año 2001 se encontraba en esa situación el 66,1% de la población rural) y casi la tercera parte está en condición de extrema pobreza.

Por otro lado los procesos migratorios son cada vez mayores, donde la gente joven del campo prefiere abandonar esta actividad por lo poco atractiva que resulta económicamente hablando. Sobre todo en el sector rural se ha llegado a una situación en la que, en comparación con el sector urbano, son más escasos

los jefes de hogar cuyas edades fluctúan entre los 30 y los 45³⁹ años; es decir, aquel rango de edad en el que las personas alcanzan su mayor productividad.

Es alta la influencia que tienen las tradiciones de los antepasados sobre la forma de cultivar la tierra, lo cual hace que sean reacios a insertar, dentro de sus prácticas de cultivos, formas alternativas. Salvo que los resultados sean demostrables en el corto plazo, etc.

Adicionalmente se puede incluir como factor sociocultural el inadecuado tratamiento que le dan a los préstamos bancarios, esperanzados siempre en la condonación de deudas que lo único que genera es una cultura de incumplimiento y que adicionalmente los convierte en sujetos de riesgo.

Existe un alto nivel de desconfianza en casi todos los niveles de comercialización. Entre productores, camioneros y comerciantes también existe desconfianza y esto tiene su origen en los inadecuados tipos de contrato que se establecen, además existe el engaño en las balanzas, los innumerables intermediarios que existen y sobre todo un mercado mayorista en Lima, como lo afirma el mismo Ramón Geng⁴⁰, con enormes deficiencias, lo cual contribuye a tener altos costos de comercialización, que afectan especialmente a los productores agrarios, ya que debido a la falta de poder de mercado son ellos los que soportan las ineficiencias que se generan en la asignación de los precios.

³⁹ Fuente: III Censo Nacional Agropecuario 1994.

⁴⁰ Investigador y director de EMMSA (Empresa de Mercados Mayoristas Sociedad Anónima)

Los rendimientos en algunos casos, así como también la variedad de productos que se pueden obtener en suelos tan ricos y diversos, son factores que deberían tener a la agricultura en una mejor posición. No obstante, el poco contacto del agricultor con el mercado y la incapacidad para agruparse y combatir la atomización, resulta en que la mayor parte del margen del negocio sea capturado por los intermediarios como por ejemplo por los molinos y comerciantes.

Finalmente, es necesario considerar la precaria situación del nivel de salud de los niños, sobretodo en la zona rural, especialmente si se tiene en cuenta que la gran mayoría de estos niños será parte de los recursos humanos disponibles para el sector agrario. La tasa de desnutrición entre los niños del ámbito rural es de 40%, muy superior al 15% registrado en zonas urbanas.⁴¹

En suma, si se quiere lograr un desarrollo sostenido del sector agrario, se debe prestar atención preferente a la situación de los recursos humanos, pues éste constituye un factor limitante de tanta importancia como la dispersión de la propiedad de la tierra, los altos costos de transacción que afectan a esta actividad, etc.

La solución tal vez tome muchos años y quizás generaciones enteras pero debe iniciarse alguna medida que permita compensar este tiempo que se necesita, o que permita que el sacrificio de alguna generación no sea en vano. Tal vez en el corto plazo una solución viable, aunque se debe hacer un estudio completo sobre su factibilidad, es separar la propiedad de las unidades agrícolas, de tal manera

⁴¹ Fuente: Compendio estadístico INEI 2003.

que las decisiones puedan ser tomadas por personas con capacidad gerencial, y no necesariamente por los mismos agricultores, ya que como se ha mencionado en el capítulo anterior, no están en condiciones para poder gerenciar sus propias tierras. Esto a corto plazo.

A largo plazo, sería necesario pensar en alguna estrategia que permita a las jóvenes generaciones encontrar en la actividad agrícola una oportunidad para desarrollarse tanto económica como profesionalmente, ya que son ellos quienes deben dar un giro en la actividad agrícola, de tal manera que se logre en ellos desarrollar personas con capacidad gerencial.

4.- FACTORES TECNOLÓGICOS:

La modernización del agro significa aplicar tecnologías que permitan una actividad agraria más eficiente para alcanzar básicamente los siguientes resultados:

- Favorecer una mayor productividad (mayor masa de producto por unidad de superficie cultivada);
- Permitir mayor calidad de los productos agrícolas (calidad nutricional, adaptación a procesos de transformación industrial, etcétera, según el destino de cada producto), de tal manera que se refleje en una mejor valoración de los mismos, vía precios;
- Preservar la salud ocupacional de los trabajadores agrarios durante las tareas productivas (tecnologías inocuas para los directamente involucrados en esta actividad); y,
- Asegurar la calidad del medio ambiente (tecnologías que no afecten la continuidad permanente de los ciclos de los nutrientes básicos, componentes orgánicos, agua, etc.).

Dado que de la producción agraria depende toda la sociedad; la selección de tecnologías agrícolas debe hacerse sobre la base de imaginar el país como una entidad permanente y no reducir la visión de lo agrícola a un sumario de acciones de emergencia, o de adaptación a las exigencias de intereses parciales de uno solo de los sectores involucrados. La experiencia nos dice que este tipo de medidas tienen resultados o consecuencias perversas y contrarias a lo deseado.

Un elemento esencial para la selección tecnológica es la observación del espacio físico y social de aplicación. Cada conjunto de componentes agronómicos y sociales básicos (agua, relieve, suelo y factores climáticos disponibles, organización y preferencias de la población) es específico, y la selección tecnológica correspondiente debe resultar de un análisis local para tales condiciones ambientales y sociales. No se puede aplicar la misma tecnología ni las mismas políticas por igual en la sierra, en la costa y en la selva, es necesario tener en cuenta los componentes antes señalados.

Para lograr la reactivación de este sector es necesario aplicar paquetes integrales de apoyo a los agricultores, paquetes que involucren crédito, organización, asistencia técnica y apoyo en la comercialización. Sobre todo paquetes que estén de acuerdo a las necesidades de los agricultores, de tal manera que sean lo que ellos esperan o necesitan.

Se debe alcanzar un desarrollo tecnológico en todos los servicios que se le brinde a la agricultura, por ejemplo, alcanzar una tecnología adecuada para el monitoreo de los créditos, es decir unidades especializadas que permitan disminuir el riesgo de default.

Como hemos visto en el capítulo I, la inversión en desarrollo tecnológico para la agricultura ha disminuido en los últimos años por lo que es necesario el apoyo del Estado en la asignación presupuestaria. Existe un consenso en que el tema de la actualización tecnología-agro evoca inmediatamente los siguientes campos:

- Agroquímicos (y/o sustitutos orgánicos).
- Tecnologías de riego.
- Herramientas y máquinas para las labores de la tierra.
- Control de suelos; y, disponibilidad de energía adecuada a las distintas actividades del trabajo agrícola.

En todos los campos antes mencionados, el casi completo abandono de la promoción de la investigación científica por parte del Estado y la escasa intervención del sector privado en el desarrollo de los mismos, determinan el retardo tecnológico que se observa en la mayor parte de la actividad agrícola nacional. Por ello, es urgente una profunda reforma política del agro, que conduzca no sólo a recuperar lo perdido, sino a alcanzar niveles de excelencia. Esta tarea le corresponde a las universidades y las empresas privadas, ya que el Estado no cuenta con los recursos suficientes para ello.

La diferencia en que todos los factores antes mencionados y analizados influyen sobre los diferentes agentes que intervienen en la comercialización de productos agrícolas, condicionan de alguna manera el poder de negociación de los mismos.

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES Y DE LOS PROVEEDORES FRENTE A LOS PRODUCTORES.

El poder de negociación de los clientes es más intenso en la parte inicial de la cadena productiva y se va debilitando conforme se avanza en la misma. Así, al tratarse, por ejemplo, de un producto poco diferenciado y al existir un gran número de agricultores, sus clientes tienen un poder de negociación alto, en el sentido de que son ellos mismos los que fijan las condiciones, tanto al momento de habilitar el campo como al momento de establecer los descuentos de precio en chacra.

Más aún, pocos agricultores tienen capacidad de almacenar su producción, por lo que se ven forzados a aceptar las condiciones de los intermediarios. Por ejemplo en el caso del arroz y del algodón son los molinos y las desmotadoras, respectivamente, quienes tienen el poder de mercado y son ellos quienes, de alguna manera u otra, determinan o influyen fuertemente en el precio.

Al igual que en el caso de los clientes, los agricultores enfrentan una fuerza competitiva alta por parte de sus proveedores. Esto debido a que no cuentan con capital financiero para la campaña y dependen de los proveedores de semillas, de fertilizantes, etc. para la habilitación de los campos. Para este caso, los proveedores tienen varios productores a quienes venderles sus productos, es por ello que se genera un poder de mercado por parte de los proveedores, quienes aprovechan la descapitalización de los mismos y la necesidad de preparar los campos para las nuevas campañas.

Por lo tanto, es claro que la situación para los agricultores es delicada desde los dos frentes, tanto por el lado de los proveedores como por el lado de los clientes, lo cual hacen de ella una actividad poco rentable, ya que como se ha dicho, todas las ineficiencias mencionadas en el capítulo I son soportadas por el precio que recibe el agricultor.

Nuevamente, una alternativa para solucionar esta situación es que los agricultores se agrupen con la finalidad de concentrar la oferta para poder enfrentar con mayor poder de negociación a sus clientes y proveedores, comprando insumos a menores precios y logrando mejores condiciones en los servicios de intermediación. Asimismo, esto permitiría reducir la rivalidad interna al mejorar la calidad de la oferta y ordenarla. Con la Bolsa de Productos se podrá estandarizar la producción de tal manera que cumpla con los requisitos de calidad que solicita el cliente y, consecuentemente, capturar la demanda para sus productos.

Por ejemplo, para los casos del arroz y el algodón que hemos analizado, el molino y la desmotadora, al brindar básicamente un servicio básico de pilado y desmotado respectivamente, enfrentan una fuerza media a nivel de rivalidad interna y a nivel de clientes, ya que tiene pocos competidores y, por lo mismo, pueden influir en el precio para sus clientes, respectivamente. Sin embargo, el bajo poder de negociación de sus proveedores, lo que en algunos caso incluso deriva en malas prácticas (balanzas inexactas y descuentos excesivos), así como su condición de habilitadores de los campos (préstamo de dinero, provisión de

semillas, etc.), les permite obtener márgenes de ganancias superiores a los del agricultor.⁴²

Como vemos, es necesario el uso de mecanismos que conecten a los pequeños agricultores con los compradores en la Bolsa de Productos de Lima, en mejores condiciones que las de mercado, de tal manera que se beneficien ambas partes, atendiendo básicamente las necesidades que les urjan. Estos mecanismos de negociación, como ya lo mencionamos en el capítulo anterior son:

- ❖ **De Disponible (DD):** Entrega en 3 días
- ❖ **Disponible Para Entrega a Plazo (DEP):** Entrega después del 4to día y hasta 90 días
- ❖ **Entrega Diferida (ED):** Entrega en 180 días
- ❖ **Reporte (CD):** Operación de Renta Fija con plazos de 30, 60 y 90 días
- ❖ **Servicios Complementarios (SC):** Transporte, envasado, diversos contratos.

Sólo de esta forma se consiguen eliminar las deficiencias del mercado en cuanto a precio, fecha de entrega, disponibilidad del producto, etc. Además se debe de tener en cuenta los incentivos tributarios que el Estado ofrece a las personas que transen en la Bolsa de Productos de Lima.

⁴² De algunas entrevistas con algunos productores se ha podido determinar que los molinos, así como las desmotadoras incurrir en malas prácticas para mejorar su ganancia. Es necesario realizar un estudio para determinar si dichas prácticas están realmente sucediendo.

CAPÍTULO IV

BENEFICIARIOS, ACCIONES A SEGUIR Y CONCLUSIONES.

A lo largo de este trabajo de tesis, se ha podido constatar que la problemática del agro piurano incide negativamente sobre la rentabilidad del mismo y sobre el desarrollo de sus agentes. Hemos mencionado que la problemática de la agricultura se debe a varios factores siendo los más condicionantes:

1. Atraso y Estancamiento Tecnológico.
2. Fragmentación de la oferta.
3. Dificultades en la comercialización y limitación al acceso de Mercado.
4. Dificultades de organización.
5. Dificultades para el acceso a los créditos.

Ahora, el escenario que tenemos en Piura es muy similar a lo que sucede a nivel nacional, con la diferencia que el fenómeno del Niño siempre ha tenido resultados más perniciosos en la zona norte del país.⁴³

Es por ello que se expone en la presente tesis a la Bolsa de Productos como una alternativa de comercialización. Una alternativa que, como también lo hemos podido analizar, les puede permitir a los pequeños y medianos agricultores alcanzar su desarrollo y salir de un sistema de producción propio de una economía de subsistencia.

Los diferentes beneficios y ventajas que nos presenta la Bolsa de Productos como un mercado organizado, fueron analizados y presentados en el capítulo II y en el capítulo III de una manera general. Ahora en el presente capítulo analizaremos los beneficios directos e indirectos que obtienen cada uno de los agentes involucrados en este proyecto.

BENEFICIARIOS

En relación directa con el proyecto:

- Pequeños y medianos agricultores: Ellos se verán beneficiados con un incremento de sus ganancias originadas por:
 - i. Por mayor margen, ya que los precios que se consiguen son superiores a los de mercado;

⁴³ Lo cual amerita un estudio aparte para crear, de alguna manera, mecanismos que permitan menguar los posibles daños y a la vez que no permitan retroceder en los avances que se puedan ir logrando.

- ii. Por mayor cantidad, ya que las compras que se hacen en la Bolsa de Productos son por cantidades mayores a las que venderían por sí solos;
- iii. Por disminución de costos, ya que la entrega viene estipulada en el contrato de tal manera que se ahorra en costes de manipuleo, de mermas, de transportes, etc.

A través de la Bolsa tendrán una vía por la cual presentar sus ofertas y negociar el precio de sus productos. Tendrán a su alcance una red a nivel nacional de clientes, por la cual podrán unir sus ofertas individuales y formar una oferta conjunta, con lo cual tendrán capacidad de negociar el precio. Todo ello, de alguna manera, les permitirá programar su producción de forma tal que podrán evitar sobreproducción (y en algunos casos escasez) que incida negativamente en el precio, así mismo les permitirá salir de la economía de subsistencia que caracteriza a la mayoría de los pequeños y medianos agricultores en Piura.

- La Bolsa de Productos de Lima: La Bolsa de Productos de Lima se beneficiará a través de un incremento en sus negociaciones, así como también podrá alcanzar sus objetivos como por ejemplo que los pequeños y medianos productores, entre ellos los agricultores, sean los principales beneficiarios de este mecanismo. Se alcanzará un mayor campo de influencia de tal manera que eso le sirva para incrementar sus negociaciones así como también para incrementar la variedad de

productos que se coticen y desarrollar nuevos instrumentos en beneficio del mercado.

- Sociedades Agentes de Bolsa (SABs) y Sociedades Corredoras de Productos: Ellos verán incrementados el volumen de operaciones y con ello se incrementará sus ganancias. Asimismo mejorarán en eficiencia y les permitirá disminuir sus costos, ya que los mismos dependen del volumen de negociación, lo cual repercutirá en un mayor deseo de alcanzar la eficiencia para poder capturar las potenciales negociaciones que se hagan en la bolsa.

- Los compradores: Aquí son muchos los que se beneficiarán. Así tenemos que:
 - i. El Estado: Actualmente es el principal comprador de la Bolsa de Productos. Por lo tanto será beneficiado con un mejor precio y una total transparencia en cuanto a la información de la transacción. Ahora tiene una alternativa de negociación frente a la siempre cuestionada y mal usada licitación. Además la comercialización a través de la Bolsa de Productos le permite ahorrar los altos costos que implican las licitaciones.
 - ii. Los compradores del sector privado en general: Se beneficiarán en cuanto que el producto se entrega en la fecha acordada, con la calidad y las especificaciones pactadas.

Además pueden asegurar un suministro de insumos constante a lo largo de todo el año, sin mucha variación en el precio.

- iii. Los compradores en el exterior: Pueden obtener precios reales en la negociación, así como una calidad estandarizada y garantizada de los productos. Aunque actualmente no se han dado compras del exterior, el Estado debe generar un marco jurídico y tributario que incentive a realizar este tipo de operaciones, de tal manera que se pueda incrementar el monto de las exportaciones.

En relación indirecta con el proyecto:

- Almacenes: Si el crecimiento de las negociaciones lo amerita, será necesario certificar nuevos almacenes, de tal manera que queden autorizados para realizar las operaciones en la Bolsa de Productos. Con ello habrá una mayor demanda de warrants ya que es un documento necesario para negociar en la Bolsa de Productos.
- Empresas certificadoras de calidad: Se verá incrementada la demanda de los servicios que estas ofrecen, ya que es necesario contar con un certificado de calidad para negociar en la Bolsa de Productos. Esto genera que los productos sean cada vez más competitivos y más valorizados, ya que deberán satisfacer ciertos estándares mínimos de calidad.

- **Inversionistas:** Y este es uno de los efectos indirectos más importantes. Ahora los inversionistas verán en la agricultura una alternativa rentable en la cual se pueden desarrollar nuevos proyectos que generarán mejoras en los niveles de vida para los agricultores.

- **Transportistas:** Una vez que se generen cadenas productivas adecuadas de comercialización los transportistas podrán alcanzar un grado de organización tal, que asegurarán la demanda de transporte de los productos que se coticen en Bolsa, siempre que este se haga manteniendo las condiciones del producto de acuerdo a lo estipulado en el contrato. Es decir, los transportistas deberán acondicionar los vehículos de tal manera que aseguren la calidad de los productos y así asegurarse también la demanda por parte de los productores.

ACCIONES A SEGUIR:

Entre las acciones que se debe seguir para lograr incluir a la Bolsa de Productos como una parte importante de la cadena productiva de los agricultores están:

Generar la confianza de hecho entre los pequeños agricultores, dado que por su idiosincrasia no son capaces de arriesgar, salvo que puedan apreciar directamente los resultados, es decir que puedan apreciar que se pueden convertir las transacciones agrícolas en operaciones rentables.

Para reforzar esto, se debe brindar buena información a la comunidad campesina sobre las ventajas que presenta el comercializar en este nuevo mercado⁴⁴. Se debe presentar las experiencias que ya se han vivido hasta el momento, que son muchas pero que son de difícil acceso y no difundidas. Este papel lo pueden hacer las sociedades corredoras o sociedades agentes de bolsa que intervienen en las operaciones, de tal manera que se agencien a sí mismas, las potenciales demandas de sus servicios. Si bien se ha dicho que la información sobre las negociaciones es considerada de carácter confidencial, esto sólo abarca a la mención de quienes son los participantes directos, las condiciones, y toda aquella información que pueda afectar a algunas de las partes, etc.; más no prohíbe la difusión de los precios a los que se podrían transar, la calidad exigida de los productos, etc. ya que esto es de dominio público. Es por ello que las Sociedades Agentes de Bolsas deben trabajar en este tema

⁴⁴ Tal como lo hemos visto en el capítulo III, tal vez sea necesaria la intervención conjunta del Ministerio de Agricultura, la Bolsa de Productos de Lima, las Sociedades Agentes de Bolsas, etc.

directamente, ya que son ellas quienes finalmente trabajan sobre el proceso de puja para alcanzar precios óptimos.

Así mismo se debe generar una percepción real de un ambiente de seguridad en cuanto a los contratos que se estipulen para las negociaciones. También es importante mostrar los resultados de negociaciones que se hayan completado, para que de alguna manera puedan constatar la importancia de la Bolsa de Productos.

Se debe desarrollar la capacidad de negociación de los agricultores. Para ello es necesario que primero desarrollen una capacidad de organización. Esto se alcanzará una vez que los agricultores puedan apreciar las ventajas de este nuevo sistema. Dichos sistemas de agrupación pueden estar basados en parentesco, compadrazgo, por virtudes como la honradez, la sinceridad, etc. Todo ello, atendiendo a que sea el mismo agricultor quien encuentre un ambiente adecuado para realizar su trabajo.

Una vez que se alcance el grado de organización deseado, se debe capacitar a los agricultores en el desarrollo de procesos de control y homogenización de la calidad, ya que los productos que serán más demandados son aquellos que alcancen un grado de diferenciación basado en la calidad, lo cual los hará más eficientes y les permitirá ingresar a mercados más exigentes o mercados duros por las dificultades que presenta para ingresar a ella en cuanto a niveles de calidad exigidos.

Queda para el Estado, establecer un correcto marco legal de tal manera que se beneficie a los pequeños y medianos agricultores sin interferir en la formación de los precios y sin generar que se consigan consecuencias perniciosas para la agricultura, como se ha causado hasta ahora. Para ello, es necesario que las medidas de política estén relacionadas con el ámbito físico y social de la población objetivo, ya que, como se ha mencionado anteriormente, no todas las políticas se pueden aplicar por igual en la costa, en la sierra y en la selva por la existencia de factores sociales que influyen en la idiosincrasia de los agricultores.

Así mismo, como varios estudios económicos lo señalan, es necesario el esfuerzo del Estado y de las universidades, tanto públicas como privadas, para alcanzar un buen nivel de investigación y desarrollo, a través de las instituciones especializadas, como por ejemplo el Ministerio de Agricultura. En Estados Unidos, a través del Departamento de Agricultura y de las universidades se ha contribuido significativamente a la tasa de cambio tecnológico en agricultura.

Dado que la organización de los agricultores puede ser un proyecto de largo plazo, por todo lo que implica cambiar la estructura predominante en la agricultura, se deben tomar acciones inmediatas. En el corto plazo se podría empezar analizando la posibilidad de separar la propiedad de las unidades agrícolas de la gerencia de las mismas, de tal manera que las decisiones puedan ser tomadas por personas con capacidad gerencial, y no necesariamente por los mismos agricultores, hasta que estos últimos

sean capaces de desarrollar capacidades empresariales. Esto a corto plazo. A largo plazo, como se mencionó en el capítulo anterior, sería necesario pensar en alguna estrategia que permita a las jóvenes generaciones encontrar en la actividad agrícola una actividad que les permita desarrollarse tanto económica como profesionalmente, así como también “heredar” la capacidad gerencial.

Se debe tomar acciones para reducir la informalidad tanto en los agricultores como en los intermediarios. Mientras no se solucione, este problema se seguirá golpeando al agro y minimizando los “beneficios” para los productores. Medidas concretas son pocas y no profundizan en las necesidades urgentes: financiamiento de investigación, promoción para la integración en unidades más grandes para fortalecer el poder de negociación y las cadenas de distribución, la formación de cadenas productivas para la exportación, acciones para formalizar y fiscalizar a los intermediarios, etc.

Sin embargo, hasta ahora las medidas anunciadas no han sido más que una declaración de intenciones (la mayoría sin un norte definido) con la intención de dar una señal de preocupación por el sector.

Lo que se busca a través de la organización de los pequeños agricultores, no sólo es que coticen en la Bolsa de Productos, sino que adicionalmente puedan aprovechar el grado de organización que alcancen, para realizar otro tipo de negociaciones, tales como efectuar compras consolidadas de insumos

(fertilizantes, insecticidas, etc.), acceder a créditos, adoptar tecnología, apoyarse en la constitución de garantías, para lo cual es muy importante desarrollar el capital social entre ellos, etc.

Ante todas estas acciones que se deben de seguir, existe la posibilidad para que múltiples empresas u ONGs puedan desarrollar servicios tales como la organización de productores, almacenes, empresas certificadoras de calidad, etc.

Otro servicio que se podría brindar es el de acopio, de tal manera que se pueda concentrar las ofertas individuales, pero sin olvidar que es el agricultor quien debe beneficiarse de este nuevo sistema. Este último servicio puede brindarse en aquellos lugares donde existen diferentes motivos como la idiosincrasia, el grado de capital social, la geografía, etc. que no permiten que ellos mismos desarrollen la capacidad de organización en beneficio propio. Lo ideal sería que sean ellos mismo los que desarrollen capacidades de organización.

Así mismo se debe buscar el desarrollo de nuevos servicios por parte de las sociedades agentes de bolsa, como puede ser la asesoría misma a los agricultores. Tal como lo muestra el estudio realizado por Fort, Boucher, Cortéz y Riesco⁴⁵, existe la voluntad, de parte de los agricultores, por aceptar esta asesoría y pagar, siempre y cuando ellos puedan ver los resultados de los mismos.

⁴⁵ “La pequeña agricultura piurana. Evidencias sobre ingreso, crédito y asistencia técnica” Angélica Fort, Steve Boucher, Rafael Cortéz, Gustavo Riesco

CONCLUSIONES:

En todo sistema económico, la función del intercambio de bienes y servicios, a través del dinero es fundamental. Con el crecimiento de las economías, los países y las regiones; el intercambio entre individuos se fue especializando y se crearon los centros o lugares de intercambio.

La forma más conocida y más antigua como lugar de intercambio es el mercado de abastos. Allí acuden los consumidores o compradores para conocer, comparar, demandar y adquirir bienes que son ofrecidos, cotizados y vendidos por intermediarios o comerciantes, que a su vez adquieren los bienes de una gran cantidad de productores. Esto es el conocido mercado de abastos. Y es aquí donde se unen los gustos y preferencias particulares de los consumidores y compradores con la oferta de los intermediarios o vendedores, ambos con el objetivo común de optimizar su beneficio.

Tanto para el vendedor como para el consumidor este sistema ofrece enormes ventajas, puesto que acuden a un solo lugar para ofrecer y demandar el producto. Aquí se encuentran diferentes tipos de demanda como de oferta, y cada uno tiene la oportunidad de escoger lo que más le conviene.

Sin embargo, tal como lo hemos dicho en el capítulo II, el mercado de abastos presenta muchas ineficiencias como el estado del parque camionero, los altos costos de intermediación, los altos costos del peaje, el estado de las carreteras, etc., lo cual influye negativamente sobre el precio final de los productos y,

sobretudo influye en el precio que recibe el productor por ser quien carece de poder de negociación.

A diferencia del mercado de abastos donde se llevan físicamente los productos y los servicios; en la Bolsa de Productos se ofrece, cotiza y negocia mandatos u órdenes de compra y venta de esos productos y servicios, que están representados por Certificados de Depósito, Warrants, Contratos de Intermediación y otros valores mobiliarios emitidos por los productores o compradores, como ya lo mencionábamos en el capítulo II.

A los intermediarios de la Bolsa se les conoce como Corredores de Productos y Sociedades Agentes de Bolsa. Sus funciones difieren de las de cualquier intermediario del mercado de abastos, por cuanto actúan entre compradores y vendedores como un comisionista y no como un comprador o vendedor de los productos que intermedia. Los corredores de Productos necesitan ser asociados de la Bolsa donde van a intermediar para actuar en representación de un cliente comprador o cliente vendedor.

Pero a diferencia de un mercado de abastos, la Bolsa de Productos se preocupa por ofrecerle al Corredor Comisionista, además del lugar para comprar o vender productos, un conjunto de servicios, tales como: Información de precios, de mercados, de normas de calidad, de reglamentos del mercado, de las garantías de cumplimiento de contratos, servicios de arbitraje, liquidación de contratos, etc.

La Bolsa controla y vigila que los productos que ofrezcan sus clientes en la Bolsa cumplan los requisitos de calidad, establecidos en los contratos. Para ello, celebran contratos o convenios con laboratorios especializados que cuenten con personal altamente calificado en tipificar y verificar la calidad de los bienes o servicios. Esto lógicamente repercute positivamente tanto en los compradores como en los vendedores, dado que ahora los compradores podrán ir y buscar en un solo lugar la calidad que deseen para sus productos, así mismo los vendedores podrán hacerse más competitivo y encontrarán en la bolsa la demanda para sus productos, dependiendo de la calidad que ofrezcan.

Entonces, para poder negociar un producto en la Bolsa, el ofertante debe brindar información sobre la calidad del producto, la cantidad a vender, la procedencia, el lugar y la fecha de entrega, así como las condiciones de pago, etc.

El mercado internacional exige cada vez con más fuerza, promover entre los productores la estandarización y el mejoramiento de la calidad de los productos. La presión es tal que aquellos productores que no hagan lo anterior quedarán excluidos como abastecedores de los mercados.

De la misma forma que en el mercado de abastos, los precios al que se compran y venden los productos en la Bolsa, están sujetos a las fuerzas de la oferta y la demanda, garantizándose así que el precio que se establece sea un precio representativo de las condiciones del mercado. Lógicamente que en la Bolsa de alguna manera el poder de mercado se distribuye equitativamente entre los compradores como los vendedores.

Ahora tanto los comerciantes como los productores pueden tener referencias comerciales de los compradores y de vendedores. Dado que estos son agentes admitidos por la bolsa, cuentan con probada solvencia moral y económica y, como intermediarios, evalúan directamente la situación de los compradores y vendedores originarios.

Adicionalmente, en el mercado tradicional, las compras se hacen usualmente en plazos muy cortos inmovilizándose el capital destinado a ello, mientras que la Bolsa nos brinda la posibilidad de comprar con entrega inmediata o con entrega futura, lo cuál facilita la rotación de capital.

También permite transacciones por muestra y descripción facilitando las negociaciones a largas distancias ya que no es necesario ver el producto dado que los requisitos mínimos de calidad están regulados por la Bolsa de Productos a través de su órgano, la Cámara Arbitral.

Permitirá la formación de nuevas cooperativas y asociaciones de productores para hacer efectivas las economías de escala en el acopio, transporte y almacenamiento.

Como hemos visto a lo largo de la presente tesis la Bolsa de Productos de Lima se ha convertido en un adecuado mecanismo de adquisición para las entidades de la administración pública, a pesar de que muchos, impulsados por afanes políticos, digan que estas compras no reflejan las verdaderas condiciones de un

libre mercado. Lo que si es necesario es darse cuenta de que es hora de actuar con coherencia y que se entienda que aumentar la carga tributaria no es la única manera de obtener una mayor cantidad de recursos sino que existen otros mecanismos para reducir los gastos del Estado; y la adquisición de bienes y servicios a través de la Bolsa de Productos resulta una buena alternativa para ello.

Es claro que, si bien la Bolsa de Productos de Lima se muestra como un adecuado mecanismo o alternativa para la comercialización, no sólo de productos agrícolas, es necesario realizar mucho trabajo para que la misma alcance el nivel desarrollado por las grandes bolsas como son la Bolsa de Productos de Colombia, Costa Rica, Argentina, Brasil, entre otras.

Para ello, lo importantes es introducir a la Bolsa de Productos dentro de la cadena productiva de los agricultores. Aún no se ha alcanzado el nivel deseado en este punto, básicamente por la falta de un adecuado flujo de información por parte de la Bolsa hacia los productores, así como también por parte de las Sociedades Agentes de Bolsa, que de alguna manera deberían unir esfuerzos con la Bolsa de Productos en este punto, ya que ellos serían también unos de los beneficiarios directos.

A nivel de los productores, es necesario un relanzamiento del sector agrícola, cuyo objetivo principal sea el de revertir la baja rentabilidad y mejorar la competitividad del agro. Dicho relanzamiento debe sustentarse en una adecuada defensa y apoyo a la producción agraria nacional; generar en todos los niveles

una concertación para el desarrollo agrario; lograr el fortalecimiento y desarrollo de la investigación y extensión agrícola; realizar una planificación estratégica y un adecuado sistema de orientación al productor; alcanzar el fortalecimiento de las organizaciones empresariales de los productores en cadenas productivas; así como el mejoramiento y ampliación de los servicios financieros para el agro; el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales y protección del medio ambiente; y la reestructuración del MINAG en el marco de la descentralización.

Todo ello influirá positivamente sobre la problemática que presenta la agricultura y permitirá sentar las bases adecuadas para que la agricultura pueda incluir dentro de su cadena productiva a la Bolsa de Productos, por todos los beneficios antes mencionados que es capaz de originar.

Aún hay mucho trabajo por hacer por lo que se espera que, de alguna manera, este primer trabajo sirva como la base para posibles proyectos en los que se analice la factibilidad de la presente tesis para ser aplicada a diferentes productos o incluso para otros sectores.

BIBLIOGRAFÍA.

Angélica Fort, Steve Boucher, Rafael Cortez y Gustavo Riesco. “La pequeña agricultura piurana. Evidencias sobre ingreso, crédito y asistencia técnica”. 2001. Lima.

Javier Alvarado, “El financiamiento en la pequeña agricultura”. Debate Agrario 10. 1992. Lima. Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES).

Sandra Bianco R. y Miguel Macedo Z. “Determinación de la posición de dominio de las empresas desmotadores e impacto en la formación de precios en el mercado de algodón Tangüis en los valles de Huaraz y Chíncha”. Universidad del Pacífico.

Birkhaeuser D, Robert Evenson y Gershon Feder, “The Economic Impact of Agricultural Extension: A Review” Economic Development and Cultural Change, Vol. 39. Universidad de Chicago Press. 1991.

“La Institucionalidad en el Sector Agropecuario de América Latina: Evaluación y Propuestas para una Reforma Institucional” Martín Piñeiro, Roberto Martínez Nogueira, Eduardo Trigo, Filemón Torres, Eduardo Manciana y Ruben Echeverría. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D. C. Serie de informes técnicos del Departamento de Desarrollo Sostenible. Noviembre 1999.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. Compendio Estadístico, PERÚ 1996-1997.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. Dirección Nacional de Cuentas Nacionales. 2000.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. Compendio estadístico 2003.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. III Censo Nacional Agropecuario 1994.

Ministerio de agricultura. Estadística Agraria 2000.

Bolsa de Productos de Lima.

<http://www.conasev.gob.pe/bdp/>

Consultada: A diario.

Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores. (CONASEV)

<http://www.conasev.gob.pe/bdp/>

Consultada: A diario.

Birkhaeuser, Evenson y Feder, "The impact of agricultural extension on farm production in resettlement areas of Zimbabwe" 1991.

<http://www.csae.ox.ac.uk/workingpapers/pdfs/2001-06text.pdf>

Consultada: 17 de Enero de 2004.

Luis Ginocchio. "Política agraria, modernización y financiamiento del agro" Piura, 14 de Noviembre de 2003. Seminario Regional Agrario.

<http://www.cipca.org.pe/cipca/webot/semregagro14nov/>

Consultada: 25 de Enero de 2004.

Sergio Zapata Acha. "Posibilidades y Potencialidad de la Agroindustria en el Perú en base a la biodiversidad y los bionegocios". Documento de Trabajo. Marzo, 2001

www.prompex.gob.pe/biocomercio/II02POTENCIALES_DE_BIONEGOCIOS_ZAPATA.pdf

Consultada: 03 de Marzo de 2004.

"Alternativas para la Pequeña Agricultura en el Perú". Análisis y Propuestas. GRADE, Grupo de Análisis para el desarrollo.

www.grade.org.pe/boletin/05/boletin5.pdf

Consultada: 03 de Marzo de 2004.

"Costos de Transacción en la Agricultura Peruana: Una primera aproximación a su medición e impacto" Javier Escobal D'Angelo

www.silvaculler.com.ar/library03/dt30-costos.pdf

Consultada: 05 de Marzo de 2004.

“Seminario Internacional Resultados y Perspectivas de las Reformas Agrarias y los Movimientos Campesinos e Indígenas en América Latina: Reforma y Contrareforma Agraria en el Perú”. Laureano del Castillo Pinto. Centro Peruano de Estudios Sociales.

<http://www.ftierra.org/Documentos/50%20a%C3%B1os/Laureano/Ref%20y%20Contra%20en%20Per%C3%BA.htm>

Consultada: 05 de Marzo de 2004.

“Ley sobre Bolsa de Productos”, Ley N° 26361-1994 Publicado el 30 de septiembre de 1994. Lima.

Ley N° 27635-2002. Ley que modifica la ley N° 26361- Ley sobre Bolsas de Productos. Publicada el 15 de enero de 2002. Lima.

Ley no 27804 o Ley que modifica la ley del Impuesto a la Renta. Publicado el 02 de Agosto de 2002. Lima.

Reglamento de Corredores de Productos y Operadores Especiales. Resolución CONASEV N° 576-97-EF/94.10 Lima.

Reglamento de Operaciones de Rueda de Productos de la Bolsa de Productos de Lima. Resolución CONASEV N° 822-97-EF/94.10 Lima.

Reglamento de Operaciones de Mesa de Productos de la Bolsa de Productos de Lima. Resolución CONASEV N° 056-2000-EF/94.10 Lima.

ENTREVISTAS.

Luis Baba Nakao. Presidente de la Bolsa de Productos de Lima.

Dante Rodriguez Carrasco. Director de Rueda y Mesa.

Alvaro Torrico H. Gerente General de PRODUBOLSA. Fundador de la Bolsa de Productos de Lima.

Agricultores de Medio Piura.

Sectoristas de Créditos de Banco de Crédito de Perú.