

# ¿Cómo integrar la pequeña agricultura a la agroexportación?

8 de julio de 2020

**Tony Salas**  
Para **Lampadia**

El conocido “boom” de la agroexportación en la costa es hoy un ejemplo de orgullo para nuestro país, un polo de atracción para inversiones peruanas y extranjeras, así como motivo de sana envidia de países competidores que ven cómo sus puestos en los anaqueles del *retail* empiezan a ceder posiciones frente a las empresas de sabor nacional. Sin embargo, los pequeños agricultores son espectadores impotentes de esta feria de millones, participando solamente como mano de obra y muchos de ellos regresando el fin de semana a su parcela de arroz, maíz o caña con márgenes por hectárea que sólo dan para sobrevivir.

Esta agricultura dicotómica no nos ayuda como fuente de desarrollo inclusivo. Además, no es nada sana en tiempos como este, cuando los políticos aprovechan el vaivén de las encuestas y el sufrimiento humano para aumentar la percepción de las brechas socioeconómicas y generar rencores entre peruanos.



Desde hace 25 años he participado en casi 500 proyectos del sector en más de 30 países y siempre me he preguntado qué modelo se podría implementar para que el *spill-over effect* de los agroexportadores genere desarrollo más allá del “pleno empleo” (en su mayoría de migrantes). Después de probar y analizar un sinnúmero de fórmulas fallidas, ya lo había descartado todo al ver que los certificados orgánicos de café se utilizan para traficar café convencional, que las organizaciones de Fair Trade de banano imponen precios mínimos a la fruta que los mercados de *retail* no respetan, y que las cooperativas (incluso las más modernas) necesitan, en los países en vías de desarrollo, grandes espaldas financieras y un potente equipo de profesionales íntegros para su gestión competitiva.

Todo empezaba por reconocer que la pobreza y los bajos niveles de competitividad se generan, en gran medida, como una consecuencia de la falta de acceso a los recursos (naturales, financieros, tecnológicos) y los mercados. Es decir, la pobreza del pequeño productor resulta ser consecuencia de la brecha en “el acceso” que el Estado no ha logrado reducir. Así pues, un MINAGRI sin ideas, sin peso político en las regiones y casi irrelevante en su accionar, el Agrobanco, las Agencias Agrarias responsables de la extensión, la innovación del INIA y proyectos bien intencionados como el Agroideas, están condenados a padecer de las mismas limitaciones que hoy la pandemia nos revela de los sistemas de salud pública.

Por ello la única manera de poder brindar estos servicios de acceso de forma efectiva y eficiente a los pequeños productores, es a través del sector privado y qué bueno que los agroexportadores actuales hayan sentado las bases para esta potencial transformación.

**Es así como surgió la idea y con un grupo de entusiastas bautizamos el nuevo modelo de negocio como *Impact Farming*. La base del modelo radica en que una empresa agroexportadora articule a un grupo de pequeños productores de su zona, para fortalecer las prácticas agronómicas en las parcelas o para reconvertir sus cultivos actuales en productos de mayor valor.** El financiamiento, la transferencia tecnológica y el acompañamiento agronómico, será ofertado desde la empresa, generando mayor volumen para sus exportaciones, teniendo además una historia de impacto que contar a sus clientes globales. He tenido la suerte de probar el modelo en países de Latinoamérica y África. El impacto generado en varios indicadores ha sido significativo.

**Para el Perú, propongo por ejemplo que el Fondo CRECER, que hoy amasa COFIDE sin soltar hasta hoy montos importantes, se ponga a disposición de los agroexportadores que tengan las capacidades de tener una división de *Impact Farming* en su empresa.** Cabe recalcar que la empresa que quiera participar de este proyecto mantenga por lo menos ingresos equivalentes por la venta de lo producido en sus propios campos. Esto no está diseñado para otorgarles capital de trabajo a habilitadores ni intermediarios, sino para fondear agricultores exitosos que quieran financiar y compartir el éxito con peruanos con actitud ganadora, a los que se les dé la oportunidad de transformarse.

Para que Tinajones riegue mucha uva en vez de arroz, y podamos llenar Andahuasi de cítricos, Pucalá y Tumán de palto y el valle del Tambo de olivos orgánicos. **Lampadia**