

---

# Jorge Torres

## AGRONEGOCIOS Y PEQUEÑOS PRODUCTORES EN EL PERÚ

**A**unque la Ley de Promoción de las Inversiones en el Sector Agrario (DL 653) declara que la agroindustria es de interés nacional, todavía no hay en el Perú un apoyo consciente al desarrollo de ésta y de los agronegocios. Es más: no hay una discusión sobre el tema de la agroindustria y los agronegocios en relación con los pequeños productores de la agricultura nacional como una opción para su modernización.

El objetivo de este documento es generar conciencia sobre la necesidad y conveniencia de la promoción de la agroindustria en el Perú. En primer lugar se propone una definición pragmática de la agroindustria y los agronegocios. En segundo lugar se discute la articulación de la agroindustria con la agricultura, con énfasis en los pequeños productores del agro. Finalmente se presenta un análisis de la agroindustria en sus dos componentes naturales: agroindustria doméstica y agroindustria de exportación, y se señalan los principales ejes de una política de apoyo a ambos componentes.

### DEFINICIÓN DE AGROINDUSTRIA

La definición de agroindustria debe ser práctica. En principio, es todo procesamiento de una materia prima agropecuaria que resulta en un producto esencialmente diferente. Por ello, debe definirse en función del ámbito del sector agricultura determinado por los organismos internacionales, tales como FAO y la OMC, el que incorpora todas las partidas arancelarias ubicadas en los capítulos 1 al 24 de la Nomenclatura del Sistema Armonizado y otras partidas seleccionadas tales como maderas, cueros, algodón y lanas<sup>1</sup>. Por convención,

1. World Trade Organization (WTO): "The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Texts: Agricultural Agreement". Génova, 1995.

se divide este conjunto de partidas en un subconjunto Agricultura y otro subconjunto Agroindustria.

En todo caso, en nuestra opinión el término agroindustria debe tener una connotación muy amplia. Además del concepto usual de procesamiento de productos primarios agrícolas y pecuarios, debe incluir el concepto de agro-negocios, esto es, productos modernizados de la agricultura. Por ejemplo, la selección, el tratamiento de preservación y el empaque de frutas o flores para la exportación puede no constituir un procesamiento de una materia prima agrícola, pero el resultado es un producto *esencialmente* diferente del producto primario. Estas actividades de selección-tratamiento-empaque se realizan generalmente en ambientes especiales cercanos a las plantaciones, muy similares a establecimientos "agroindustriales" con un control estricto de calidad, y ocupan una fuerza de trabajo usualmente femenina.

## ARGUMENTOS PRO AGROINDUSTRIA

¿Por qué promover la agroindustria? Entre las razones que dan fundamento a la conveniencia y viabilidad de impulsar y apoyar la agroindustrialización se pueden señalar las siguientes<sup>2</sup> :

- (i) La agroindustria reduce la perecibilidad de los productos, las pérdidas poscosecha y la estacionalidad de la oferta agropecuaria.
- (ii) La agroindustria da valor agregado al producto primario.
- (iii) La agroindustria acomoda la oferta a los patrones urbanos de demanda.
- (iv) La agroindustria enriquece el valor nutritivo de los insumos agropecuarios.
- (v) La agroindustria permite usar escalas eficientes de producción, genera empleo en zonas rurales, integra y ordena la producción en el ámbito rural, y es un medio de transmisión de información sobre mercados, precios, tecnología y financiamiento.

Además, la agroindustria es un medio importante para impulsar la articulación de la pequeña y mediana agricultura con el sistema productivo nacional. La necesidad de esta articulación deviene de la globalización, de las nuevas reglas de funcionamiento de la economía de mercado y de la creciente demanda por mayores niveles de competitividad.

Aun más: se puede adelantar la hipótesis de que de no darse una creciente articulación, los pequeños y medianos agricultores del agro tenderán a perder competitividad, ingresos y sostenibilidad. Estos efectos no podrán atenuarse a través de programas especiales, como ocurre en los

2. CEPAL/GTZ/FAO: *Agroindustria y pequeña agricultura: Vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*. Libros de la CEPAL. Santiago de Chile: CEPAL, 1998.

países desarrollados, dada la escasa capacidad del gobierno para usar políticas compensatorias.

Finalmente, hay que insistir en que la agroindustrialización ya es una vertiente de modernización de la agricultura en los principales países de América Latina (México, Chile, Brasil). Estos procesos generan nuevas oportunidades de crecimiento económico, integran verticalmente las cadenas productivas, atienden las nuevas demandas y profundizan la competitividad.

## AGROINDUSTRIA DOMÉSTICA Y AGROINDUSTRIA DE EXPORTACIÓN

Desde un principio debe distinguirse claramente entre agroindustria para el consumo interno (doméstica) y agroindustria para la exportación. Las acciones de promoción y los incentivos económicos que se otorguen a estos dos tipos de agroindustria tienen una viabilidad claramente diferente según se trate de una u otra.

### PROMOCIÓN DE LA AGROINDUSTRIA DOMÉSTICA

Un primer tema es dar prioridad a las agroindustrias domésticas que se desea promocionar a partir de los criterios que se mencionan a continuación:

(i) En primer lugar, se debe promover agroindustrias derivadas del procesamiento de productos agropecuarios nacionales; no se trata de favorecer la agroindustria de procesamiento del trigo importado, por ejemplo.

(ii) En segundo lugar, se debe promover actividades que representan sólo un primer procesamiento de los productos agropecuarios; no se trata de incluir industrias complejas tales como, por ejemplo, textiles sofisticados.

(iii) En tercer lugar, las agroindustrias a favorecer deben estar ubicadas en provincias y cerca del área rural; no se trata de seguir promoviendo el centralismo de Lima.

Una vez establecidas estas prioridades, se debe promover una mayor articulación agricultura-agroindustria, de manera de potenciar los procesos de difusión de tecnologías que permitan mejorar la productividad y la competitividad de los productores agropecuarios, en especial de los pequeños productores.

El mecanismo propuesto para imprimir una mayor dinámica a esta articulación agricultura-agroindustria es la *agricultura de contrato*. Conforme a estos contratos, la agroindustria se compromete a asegurar un precio de compra, a proporcionar crédito o avalarlo ante la banca comercial, a proporcionar semillas, fertilizantes y asistencia técnica, y se definen al mismo tiempo volúmenes, calidades, ritmos y lugares de entrega por parte de los productores. Este mecanismo es ampliamente usado en agrogocios en muchos países latinoamericanos como México, Chile y los de Centroamérica.

Las justificaciones para promover la agricultura de contrato se definen en función de las ventajas que los contratos de producción tienen para los productores y para la agroindustria<sup>3</sup>. Las ventajas para el agricultor son, entre otras:

- (i) mercado seguro y precio preestablecido;
- (ii) asistencia técnica que permite elevar la productividad por hectárea;
- (iii) acceso a financiación;
- (iv) incorporación de productos de mayor valor y de mayor intensidad de trabajo; y,
- (v) aprovechamiento de mano de obra familiar.

Las ventajas para la agroindustria incluyen:

- (i) delegar los riesgos inherentes a la producción agrícola;
- (ii) evitar problemas derivados de relaciones salariales;
- (iii) no inmovilizar capital en compra de tierras; y,
- (iv) reducir los costos cuando la producción propia resulta onerosa.

La agricultura de contrato puede fomentar la expansión de articulaciones agricultura-agroindustria muy variadas, tales como tomate para pasta de tomate, las verduras y hortalizas selectas para exportación, naranja y otras frutas para jugos, caña o remolacha para azúcar, cebada para cerveza, leche para lácteos, café para café tostado seleccionado, etcétera.

Experiencias de agricultura de contrato han existido y existen en el Perú, pero en forma aislada y sin contar con mecanismos de promoción ni apoyo estatal. Un recuento de experiencias –algunas exitosas y otras no tan felices– se presenta en Figueroa<sup>4</sup> y en el recuadro siguiente.

#### **Experiencias de agricultura de contrato en el Perú**

Las formas que ha adoptado la articulación entre la agroindustria y los pequeños productores en el Perú son muy variadas. En Ica, la agroindustria de pasta de tomate arrienda la tierra a los pequeños productores y los contrata a la vez como trabajadores de sus propias parcelas para cultivar tomates. Esto permite subsanar la falta de un mercado de tierras y de un mercado de trabajo. Otros casos reportados de siembra por contrato son cebada para cerveza y espárragos para conserva.

3. *Ibidem*.

4. Figueroa, Adolfo: "Pequeña agricultura y agroindustria en el Perú" (LC/L.975). Santiago de Chile: CEPAL, 1995.

La propuesta de este ensayo es discutir la posibilidad de masificar esta forma de organización de la producción agropecuaria y agroindustrial a muchos rubros de la agricultura nacional, como se ha dado en otros países de la región. Un ejemplo de amplio desarrollo de la agricultura de contrato se ha experimentado en México (véase recuadro siguiente).

#### **Apoyo institucional a la agricultura de contrato en México**

Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura, FIRA, del Banco de México, tienen entre sus funciones la de promover las asociaciones entre agroindustrias y pequeños productores. Para ello, después del análisis de un proyecto, el FIRA redescuenta y garantiza hasta el 90% de los créditos ofrecidos por los bancos comerciales para materializar el proyecto. Así, por ejemplo, la empresa EXPOHORT constituyó una asociación con los ejidos de Mexquititlan y Chiteje (valle de Amealco) para el cultivo de hortalizas para exportación al mercado americano. El FIRA tiene una amplia experiencia en el fomento de la agricultura de contrato en México (desde 1980) y ha apoyado la producción de aves y huevos, hortalizas, pesca, apicultura, fruticultura y actividades forestales.

G. Dutrenit y A. Oliveira: "Factores de éxito y fracaso de las asociaciones de empresarios agropecuarios y productores rurales en México". México D.F., inédito, 1991. Reportado en CEPAL/GTZ/FAO (1998).

Por supuesto, existen ciertos problemas y riesgos que se pueden derivar de una agricultura de contrato. En particular, los costos de transacción para una empresa agroindustrial de una relación con pequeños productores pueden ser altos si se los compara con los de una relación con grandes proveedores. Estos costos de transacción incluyen el transporte del material, el control de calidad y la administración de los contratos, y son crecientes en función del número de proveedores. Además, siempre hay riesgos de una desviación del producto transado a los precios previamente acordados a otros usos, o de una desviación de los insumos entregados por la agroindustria a fines distintos de los acordados.

De otro lado, existe la preocupación de que la asimetría en la distribución del poder de negociación es tan grande que los pequeños productores se tendrán que someter a las condiciones de las grandes empresas y no se podrá obtener resultados equilibrados. La intervención de instancias arbitrales es necesaria en estos casos de disparidades de poder. Sea como fuere, debe reconocerse que una agroindustria-agricultura de contrato está más cerca de una propuesta de "desarrollo con equidad" que una agroindustria con características de enclave.

Así, pues, un régimen de promoción de la agroindustria debe ser flexible y permitir la integración vertical completa que internalice las

transacciones en la empresa, si ello fuera económicamente más eficiente. De esta manera, una empresa agroindustrial puede ser propietaria de las tierras donde produce su propio insumo agrícola, asegurando así el abastecimiento, los precios de los insumos y las condiciones de calidad. Esto ya es reconocido en la Ley de Promoción de Inversiones del Sector Agrario, que en su artículo 68 dispone que cualquier empresa agroindustrial puede ser propietaria de tierras rústicas sin ninguna limitación excepto las previstas por ley.

En conclusión, un régimen de promoción debe establecer una política destinada a estimular la articulación entre la pequeña agricultura y la agroindustria y, en especial, crear las condiciones para que se desarrolle la agricultura de contrato. Así, una medida de política es contemplar incentivos y estímulos del sector público a las empresas agroindustriales para fomentar la compra de materia prima agrícola por contrato a los pequeños y medianos productores agropecuarios. El problema es que dentro del modelo económico vigente en el Perú esto puede ser visto como un esquema de subsidios y un retorno a políticas ya superadas.

Desde el inicio debe plantearse que le cabe al sector público eliminar los obstáculos principales para un amplio desarrollo de la agricultura de contrato. Lo anterior puede requerir:

- (i) estimular la organización de productores en zonas donde las perspectivas de la agricultura de contrato son promisorias; y,
- (ii) compensar a las agroindustrias por las tareas de capacitación, transferencia tecnológica, financiamiento y supervisión.

Dado que estas acciones eran realizadas por instituciones públicas (el Instituto Nacional de Investigación Agraria –INIA–, por ejemplo), las transferencias a las empresas agroindustriales pueden aparecer como plenamente justificables, como correctoras de fallas de mercado. Estas fallas de mercado son situaciones que generan diferencias entre los precios privados y los precios sociales y, por ende, justifican una intervención del Estado en la economía.

Sin embargo, se podría alegar que el Estado peruano no tiene actualmente los recursos para esta promoción de la agroindustria. En respuesta, se puede proponer el desarrollo de un proyecto financiado por la banca multilateral (el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo), después de un estudio concienzudo de su justificación.

En todo caso, corresponde al Estado peruano definir si una estrategia de desarrollo de la agricultura de contrato es conveniente para el país, así como establecer los fondos destinados a tal fin y los criterios para su aplicación. Nuestra tesis afirma la importancia de establecer un conjunto de estímulos para que la agroindustria ejerza una tarea de capacitación y transferencia tecnológica hacia los productores agrarios. Ello requiere de la creación de una institucionalidad, un fondo o fideicomiso público, que

puede ser administrado conjuntamente con el sector privado, para financiar los costos de transacción y de capacitación inherentes a las primeras fases de desarrollo de una agricultura de contrato.

El propósito último del fondo es tomar a su cargo el manejo de una política integral de promoción de la agroindustria en el Perú y estimular un reforzamiento de la articulación productiva agricultura-agroindustria, así como una relación más armónica de sus actores privados. El logro de estos objetivos puede requerir que el fondo considere, además de los mecanismos financieros específicos, la creación de otras instancias como:

- (i) Un instituto de investigación agroindustrial que responda a las demandas de los sectores privados.
- (ii) Un sistema de información, capacitación y asesoría que estimule una creciente competitividad en las diferentes agroindustrias.
- (iii) Una instancia de arbitraje que permita dirimir eventuales diferencias acerca del cumplimiento de los compromisos contractuales. Estas situaciones se van a presentar inevitablemente, y debe considerarse un mecanismo de consenso para dar estabilidad y continuidad a las relaciones contractuales.

Finalmente, es importante mencionar que el proceso de agroindustrialización requiere de criterios comunes para la aplicación de políticas públicas en toda la cadena productiva. Por ello, algunos países como Argentina y Colombia han ampliado el mandato de sus ministerios de Agricultura para incluir los segmentos agroindustriales de las principales cadenas productivas. Esta reforma institucional ha tenido considerable éxito en cuanto a mejorar la integración de las políticas y promover la agroindustrialización<sup>5</sup>.

#### PROMOCIÓN DE LA AGROINDUSTRIA DE EXPORTACIÓN

Otra dimensión que se debe contemplar en un régimen de promoción de la agroindustria y los pequeños productores del agro es la orientación de la producción a los mercados externos. Recordemos que la nueva estrategia económica en el Perú desde 1990 da prioridad a la apertura, la liberalización económica, la revalorización del sector privado y la reestructuración del Estado.

Las nuevas tendencias ya están implicando una reespecialización de la economía de acuerdo con sus ventajas comparativas naturales, esto es, una especialización en productos cuya elaboración requiere de recursos abundantes. En el Perú los factores más abundantes son los recursos naturales, en vista de sus enormes *stocks* de minerales, tierras, aguas, forestas y

5. Piñeiro, M. y otros: "La institucionalidad en el sector agropecuario de América Latina". Banco Interamericano de Desarrollo-Departamento de Desarrollo Sostenible, 1999.

diversidad biológica. Es más: existe la tesis de que las explotaciones de recursos naturales tienden espontáneamente a formar y aglutinar *clusters* de actividades productivas industriales alrededor de ellas<sup>6</sup>.

La experiencia de los 90 confirma la tesis de un renacimiento de los recursos naturales en el Perú. En los últimos años hemos sido testigos de un desarrollo acelerado del sector minero (*boom* minero) y de nuevos megaproyectos de inversión (Antamina) que orientan su producción a la exportación.

Lo natural hubiera sido que la agricultura y la agroindustria también fueran dinamizadas por el proceso de globalización de la economía, pero a la fecha estas actividades continúan estancadas. La tesis de este trabajo es que existe un gran potencial exportador de la agroindustria en el Perú. Pero, además, que es un buen negocio para el gobierno y la sociedad peruana otorgar incentivos económicos a las exportaciones agroindustriales, similares a los aplicados en otros sectores tales como la minería (el tratamiento de este sector está fundado en la Ley General de Minería de 1992).

Una explicación adelantada por algunos economistas respecto de la falta de dinamismo exportador de la agricultura y la agroindustria en los 90, es que las reformas estructurales no se han completado en el sector agricultura. Las reformas estructurales no implementadas tienen relación con el perfeccionamiento de los mercados de factores, tierra y aguas. A la fecha no se ha podido poner en marcha cabalmente la Ley de Tierras, que otorga seguridad a los derechos de propiedad existentes sobre la tierra agrícola, crea un mercado de tierras y permite una asignación más eficiente de este recurso. Tampoco se ha aprobado la Ley de Aguas, que tendría impactos similares sobre este recurso.

No obstante, ya hay signos de una tímida modernización de la agricultura y la agroindustria de la costa, con base en una expansión exportadora. La aparición de nuevos productos de exportación en los 90 es evidencia de que puede dinamizarse la exportación agrícola, a pesar de que el entorno en que compiten las empresas y los productores agrarios no fomente la creación de ventaja competitiva.

Así, los diez productos de exportación agroindustrial de mayor dinamismo en los 90, en términos de valor de exportación, son: espárragos, mangos, aceitunas, palmitos, cebollas, uvas, cochinilla, carmín, pasta de tomate y harina de marigold. Todos estos productos tienen algún grado de procesamiento agroindustrial o son objeto de actividades de selección, acondicionamiento y de empaque especial para la exportación, lo que los convierte en productos de "agronegocios". Asimismo, muchos de estos

6. Ramos, Joseph: "Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos (*clusters*) en torno a los recursos naturales". Santiago de Chile: CEPAL (LC/R.1743/Rev 1), mayo de 1998.



*commodities* de exportación son producidos por medianos y pequeños productores agrarios.

Nuestra tesis es que muchos de estos productos agroindustriales tienen una alta elasticidad de demanda en los mercados foráneos y grandes elasticidades de oferta nacional, por lo que sus impactos sobre la producción y la exportación serán significativos. Pero, además, estas agroindustrias presentan eslabonamientos productivos importantes con el resto de la economía local y regional, sobre todo si se basan en la actividad de muchos pequeños productores. Ello implica que su expansión tendrá, asimismo, grandes efectos multiplicadores sobre los ingresos y el empleo en las economías locales.

Todos estos beneficios podrían lograrse si la actividad agroindustrial gozara en el Perú de tratamientos tributarios consecuentes, cosa que ocurre con la minería, que está exonerada de impuestos indirectos –incluyendo aranceles e IGV– tanto para sus inversiones como en la fase de explotación.

Se reconoce que en el Perú hay normas vigentes de apoyo a la actividad exportadora en general, para mantener la competitividad de los productos exportables, las que limitan la tributación indirecta a los insumos y bienes de capital utilizados en la producción de exportables. Así, el fraccionamiento del pago de impuestos, exoneración de aranceles y *draw-backs* son parte de la legislación vigente. Sin embargo, estos mecanismos no son universalmente aplicados.

Por todas las razones expuestas, es conveniente otorgar incentivos económicos integrales a las exportaciones agroindustriales, similares a los aplicados en otros sectores. Nuestra tesis es que el gran potencial exportador de la agroindustria en el Perú merece que la política comercial estimule el fomento a la exportación y las estrategias de penetración de mercados externos.

Las políticas de apoyo a la actividad exportadora deben potenciar la competitividad de los productos exportables a través de la eliminación de todos los sobrecostos derivados de la tributación indirecta a los insumos y bienes de capital utilizados en la producción de exportables (recordemos que se trata de “no exportar impuestos”).

La promoción de la agroindustria de exportación debe basarse en una política de tratamiento tributario, integral y promocional, a estas exportaciones. En concreto, se propone una desgravación total de impuestos indirectos y una reducción del impuesto a la renta de la agroindustria y los agronegocios de exportación, y que la justificación final sea un análisis costo-beneficio de esa política para el Estado peruano.

El costo fiscal de esta política tributaria estará dado por la recaudación tributaria promedio, por concepto del impuesto a la renta, por el impuesto general a las ventas de la producción agroindustrial, por los aranceles a los insumos y por las contribuciones al otrora Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI).

Los beneficios de la política son: (i) los impactos sobre la producción y exportación en cada agroindustria (la disminución en costos de producción desplaza la curva de oferta y genera mayor producción y mayor exportación); (ii) los impactos sobre los sectores proveedores de insumos a la agroindustria (generación de mayores demandas de materia prima agrícola por parte de los pequeños productores y de insumos de la agricultura); y, (iii) los impactos sobre los ingresos de las familias involucradas, directa e indirectamente, lo que genera nuevos efectos multiplicadores sobre la economía regional y nacional. Todos estos impactos pueden ser medidos usando un modelo insumo-producto<sup>7</sup>.

Finalmente, el beneficio fiscal de la nueva política tributaria a la agroindustria de exportación será el siguiente. En el corto plazo habrá menores ingresos para la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) por la desgravación tributaria propuesta, pero en un plazo más bien breve se darán nuevos ingresos tributarios –por concepto de IGV, impuesto a la renta y otros– causados por el incremento de la producción y por el aumento de la demanda por insumos en otros sectores. También se incrementan los ingresos de las familias involucradas directa e indirectamente, lo que genera nuevos efectos multiplicadores sobre la economía regional y nacional. Al final del proceso, habrá un impacto sobre la recaudación tributaria generada por esta expansión de la economía. Es posible y probable, inclusive, que la nueva recaudación más que compense el costo fiscal inicial, dada la alta capacidad reactivadora de las agroindustrias.

La alta magnitud de los encadenamientos económicos que genera la agroindustrialización no es exclusiva del Perú. Según estimaciones desarrolladas para Brasil, Chile, Guatemala y México, los multiplicadores del ingreso y el empleo en el sector agroindustrial son más altos que los correspondientes a los demás sectores y a los de la economía en su conjunto<sup>8</sup>.

En consecuencia, la propuesta es otorgar los siguientes incentivos fiscales a toda exportación de carácter agroindustrial:

- (i) Mantenimiento y ampliación de todos los productos del *draw-back* a la importación de insumos de la actividad.
- (ii) Devolución del IGV y el ISC pagado sobre todos los insumos de la actividad.
- (iii) Disminución de la tasa del impuesto a la renta del 30 al 15%.
- (iv) Exoneración del impuesto a la renta (15%) para la reinversión de utilidades.
- (v) Devolución anticipada del IGV a los gastos de inversión.

7. Miller, R. y P. Blair: "Input-Output Analysis: Foundations and Extensions". New Jersey: Prentice-Hall Inc., 1985.

8. Schejtman, A.: "Agroindustria y transformación productiva de la pequeña agricultura", en *Revista de la CEPAL* N° 53. Santiago de Chile: CEPAL, 1994, pp. 147-157.

En cuanto al ámbito de productos agroindustriales de exportación, con este sistema caben dos alternativas. Se puede incluir cualquier partida arancelaria dentro del conjunto definido en OMC (1995): capítulos 1 al 24 de la nomenclatura más algunas partidas específicas seleccionadas (maderas, cueros, algodón, lanas). O se puede definir un ámbito de productos agroindustriales que serían favorecidos con la nueva política.

Para la definición de un ámbito de productos es posible recoger los resultados de los estudios realizados por CEPAL y reportados en CEPAL/GTZ/FAO (1998). En ese estudio se registran los principales grupos de productos con ventajas comparativas reveladas. Estos productos se recogen en el cuadro adjunto.

## RESUMEN Y CONCLUSIONES

El objetivo de este documento es generar conciencia sobre la necesidad y conveniencia de la promoción de la agroindustria en el Perú, basada en una

### Productos con ventajas comparativas reveladas del agro en el Perú

CUCI Rev 2	Grupos de productos
81	Alimentos para animales
71	Café y sucedáneos
56	Legumbres, raíces y tubérculos preparados o en conserva
263	Algodón
36	Crustáceos y moluscos pelados, sin pelar, refrigerados congelados, salados, en salmuera o secos
34	Pescado fresco (vivo o muerto) refrigerado o congelado
61,1	Azúcar sólida de remolacha o caña sin refinar
268	Lanas y otros pelos de animales (excepto <i>tops</i> )
72	Cacao
292,7	Flores y follajes, cortados
37	Pescados, crustáceos, moluscos preparados o en conserva
268,7	Lana oveja/cordero y otros pelos animales cardados o peinados, excepto <i>tops</i>
54,6	Legumbres congeladas o conservadas temporariamente
54,5	Otras legumbres, frescas o refrigeradas
58,5	Jugos de frutas y jugos de legumbres, con o sin adición de azúcar, sin fermentar ni contener licores
57,97	Aguacates, mangos, guayabas, mangostanes, frescos secos
57,7	Nueces comestibles (excepto para extracción de aceites), frescas o secas

articulación no excluyente entre las empresas agroindustriales y una miríada de pequeños productores agropecuarios. Asimismo, el objetivo es presentar lineamientos de política para una promoción de la agroindustria. El proyecto considera los componentes de agroindustria doméstica y agroindustria de exportación y presenta los ejes de la política de apoyo a cada componente.

Respecto al primer componente, la política propuesta consiste en estimular la articulación agricultura-agroindustria a través del desarrollo de la agricultura de contrato. Para ello se propone la creación de una institución especial, un Fondo de Promoción de la Agroindustria, que puede ser administrado conjuntamente con el sector privado, para financiar una primera fase de desarrollo de una moderna agricultura de contrato en el Perú. El logro de estos objetivos puede requerir que el Fondo considere las siguientes instancias:

- (i) Estimular la organización de productores en zonas donde las perspectivas de la agricultura de contrato son promisorias.
- (ii) Compensar a las empresas agroindustriales por las tareas de capacitación, transferencia tecnológica, financiamiento y supervisión.
- (iii) Un instituto de investigación agroindustrial que responda a las demandas de los sectores privados.
- (iv) Un sistema de información, capacitación y asesoría que estimule una creciente competitividad en las diferentes agroindustrias.
- (v) Una instancia de arbitraje que permita dirimir eventuales diferencias acerca del cumplimiento de los compromisos contractuales.

Respecto al segundo componente, la promoción de la agroindustria de exportación debe basarse en una política de tratamiento tributario, integral y promocional, a estas exportaciones. En concreto, se propone una desgravación total de impuestos indirectos, una reducción del impuesto a la renta y un tratamiento preferencial a los gastos de inversión.

La propuesta consiste en otorgar los siguientes incentivos fiscales a toda exportación de carácter agroindustrial:

- (i) Mantenimiento y ampliación a todos los productos del *draw-back* a la importación de insumos de la actividad.
- (ii) Devolución del IGV e ISC pagado sobre todos los insumos de la actividad.
- (iii) Disminución de la tasa del impuesto a la renta del 30 al 15%.
- (iv) Exoneración del impuesto a la renta (15%) para la reinversión de utilidades.
- (v) Devolución anticipada del IGV a los gastos de inversión.

Finalmente, es importante insistir en que estos incentivos fiscales son un buen negocio para el fisco, por cuanto se demuestra que los impactos

indirectos de la reactivación exportadora redundarán en un aumento de la recaudación en un breve plazo.

El fomento de la agroindustria propuesta en este documento debe ser objeto de una discusión amplia que permita su enriquecimiento de manera de alcanzar planteamientos consensuales. Además, es claro que el desarrollo agroindustrial enfrenta fuertes restricciones, que incluyen las actuales limitaciones de la base productiva agropecuaria, las que deben ser también enfrentadas integralmente.

Por todo lo anterior, un nuevo régimen de promoción de la agroindustria parece ser una condición necesaria, pero de ninguna manera suficiente, para generar un crecimiento importante del sector. Es obvio que no se puede promover la agroindustria y la agricultura de contrato en el Perú por decreto. El éxito de un programa de promoción de los agronegocios tiene que considerar una institucionalidad, entendida como: (a) un marco normativo y regulatorio; (b) un ambiente macroeconómico y sectorial amigable para la inversión privada; y, (c) una entidad que promueva, facilite y cofinancie el esfuerzo de inversión y concertación para la agroindustrialización del agro peruano.