



A manera de presentación:

Este documento presenta un resumen, trimestral, de los aspectos económicos, sociales y políticos relacionados – o referidos – al problema de drogas en general. Su estructuración es el resultado de procesar datos e información proveída por los medios, fuentes institucionales externas y las nuestras. Tómese como un punto de referencia que ayude a la generación de información útil en el marco de nuestro mandato.

Contactos: [jose.lazarte@unodc.org](mailto:jose.lazarte@unodc.org)

## RETROSPECTIVA DEL AÑO QUE PASO

El 2004 estuvo caracterizado por la protesta y movilización de los productores cocaleros, abarcando buena parte del territorio nacional. Esta dinámica se desarrolló desde tres orígenes. El primer eslabón, de mayor significación, del Alto Huallaga y Aguaytía que llegó a su máximo nivel en la marcha hacia la ciudad de Lima de abril y mayo, que desembocó en bloqueo de carreteras y una fuerte agitación en la ciudad de Tingo María. Cabe indicar que éste sector social, en el 2002, aceptó y suscribió los acuerdos de erradicación voluntaria, que fue el instrumento para dar forma al Programa de Desarrollo Alternativo Participativo que impulsa DEVIDA. Un segundo sector, integrado por los cocaleros del Valle Río Apurímac, Monzón (que concentran la mayor oferta de hoja de coca para el narcotráfico) más los de La Convención llegaron a constituir una nueva plataforma organizativa en la perspectiva de negociar con las autoridades. El tercer sector es el de San Gabán – PUNO, que desencadenó una gran agitación en defensa de sus cocales.

El gobierno llegó a manejar, aceptablemente para sus intereses, las protestas cocaleras. Evitó la confluencia del conjunto, otorgando concesiones económicas (aumento de la cuota de compras de ENACO, con transferencia del tesoro público, para mediatizar a los productores de Cuzco), implementó mesas de diálogo con sectores emergentes (San Gabán, con el compromiso de implementar acciones de desarrollo alternativo, con cargo a fondos de cooperación) y, en los casos de Monzón y el VRAE, aplicó el garrote (aunque en el primer semestre dialogó con los primeros, para neutralizar la movilización de los cocaleros del Alto Huallaga). “Capeado” el temporal, lo cierto es que el balance deja acreencias para el futuro próximo. Por lo pronto, el eje de la organización se orienta hacia la radicalización, y en esta tendencia los sectores pertenecientes a las cuencas cocaleras con mayor importancia, son los que estarían en mejor posición de canalizar un movimiento de mayor envergadura que, inclusive, contemple una plataforma política. A éste respecto, habrá que tomar nota que en la primera quincena de diciembre, en Huancavelica (la región más pobre del país), se desarrolló la “Primera Cumbre de Pueblos Indígenas”, espacio que se orienta a la constitución de un movimiento político que reúna a todos los sectores “excluidos”, que bien puede servir de cobija a los cocaleros para darle una visión nacional a sus demandas.

Es evidente que las estrategias de control de la oferta de drogas, al menos en éste último período, está inclinándose la balanza hacia las acciones represivas, dejando poco margen para el desarrollo económico – social debido a que no existen las condiciones institucionales para el impulso de aquellas. Viene al caso mencionar los resultados de una investigación de la Universidad de Linz (Austria) que, para el 2003, señala que el Perú es la sexta economía más informal del mundo, en la que el 61% del Producto Bruto Interno (PBI) se obtiene de la informalidad. ¿Esto no es, acaso, una fuerte limitante para el desarrollo de la amazonía? ó si lo enfocamos desde otro ángulo: ¿Que relación existe entre la crisis de la agricultura serrana y la proliferación “in extremis” de cultivos de coca?.

El 2004, Sendero Luminoso (SL), se mantuvo operativo en las regiones con cultivos de coca ( Alto Huallaga y Valle Río Apurimac – Ene) entendiéndose, así, como una estrategia orientada a proveerse de recursos y, capitalizar a éste segmento social (campesinos cocaleros) defendiéndolos de las acciones del estado e inclusive, en un plano mayor, de la política estadounidense que impulsa la erradicación de cultivos. Esta polarización, encaja en la clásica dicotomía de “lucha antiimperialista”, que podría resultar una plataforma atractiva para sectores sociales excluidos.

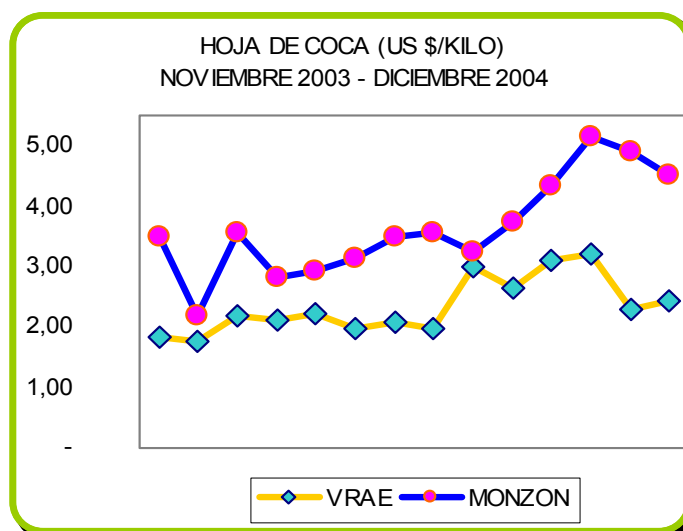
La delincuencia, asociada ó retroalimentada por el narcotráfico, ha crecido el año precedente. La carretera marginal (que comprende y enlaza las regiones de Ucayali, San Martín y Huanuco) fue la vía con el mayor número de asaltos en el país, esto es, hasta octubre sucedieron 215 asaltos y 528 víctimas que representa el 30% Y 18% respectivamente del total nacional. A ello, habría que sumar asesinatos selectivos en localidades con fuerte presencia de narcotráfico (Monzón, Valle Río Apurimac) ó en corredores de salida de drogas hacia los mercados de distribución.

## I

## ACTIVIDADES ILICITAS

En el 2004, el valor de la hoja de coca dirigida a la producción de drogas mantuvo una tendencia alcista en lo fundamental. Las acciones de interdicción, realizadas en los ámbitos de los valles de Monzón y Apurímac – Ene, contrajeron los precios en una primera instancia, propiciado luego un rebote de los mismos, una vez que los operativos amenguaban.

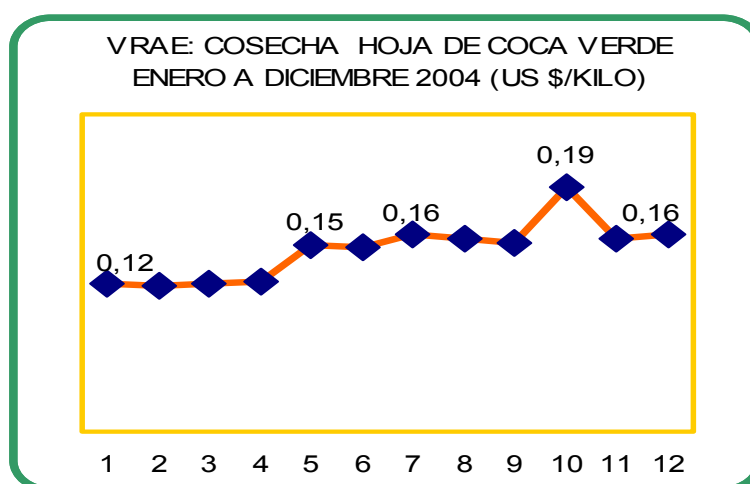
Cuando se efectivizó, en el valle del Monzón, el operativo “Fierro 2003” entre noviembre y diciembre de ese año, el precio de la hoja de coca varió de 3,5 a 2,2 dólares por kilo de noviembre a diciembre, esto es una caída del 38%. Posteriormente, en el 2004, con “Monzón 2004”, el valor de esta se mueve de 5,1 hasta 4,5 dólares por kilo en octubre y diciembre registrándose una pérdida de 12%, esto es, 1/3 con relación a lo observado en el 2003.



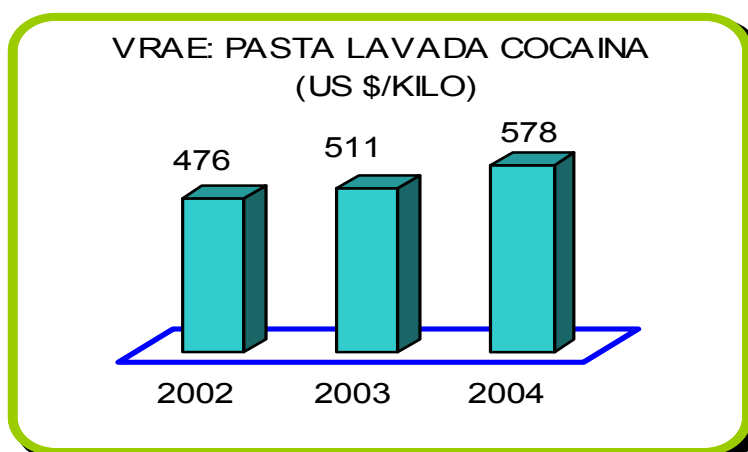
El Valle Río Apurímac, estuvo el 2003 al margen de una intervención directa en materia de interdicción, privilegiándose el bloqueo al tráfico; sin embargo, en éste 2004 – con el operativo “VRAE 2004” – efectuado en la segunda quincena de noviembre, la hoja de coca se costeo en 3,2 y 2,3 dólar el kilo en octubre y noviembre (28% de retracción) para recuperarse algo en diciembre (2,45 dólares por kilo).

Los operativos policiales en las zonas con cultivos de coca son efectistas en la medida que demuestran la decisión política de enfrentar el delito y reestablecer el estado de derecho; sin embargo, como se ha estado observando, los precios han mantenido una tendencia positiva por la presión del mercado.

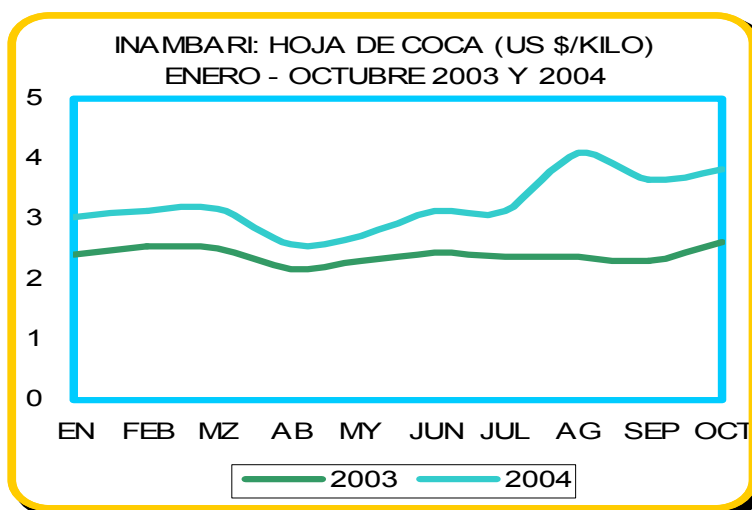
La cosecha de hoja de coca es una acción que demanda un importante contingente de mano de obra local y de la serranía, además de constituirse en un indicador de actividad, por tratarse de un factor de producción en la cadena productiva. En el VRAE, para el 2004, el jornal cocalero (destajo, para cosechar 40 kilos de hoja fresca por tarea) de enero a octubre mantuvo una tendencia alcista – presionada por el tráfico – para inflexionarse hacia abajo en el período que se inicia las acciones de interdicción en el valle.



La pasta básica lavada (un nivel agregado en la cadena de valor de la coca), mostró una tendencia ascendente en los tres años recientes; sin embargo, el mayor hito se expresa en el 2004 en que la droga llegó a cotizarse hasta 700 dólares por kilo finalizando diciembre (Nota: El valor de 578 dólares por kilo es un dato promedio), que constituye un precio de expectativa que podría deberse a una escasa rotación por dificultades de salida al mercado.



En el 2004 la localidad de San Gabán (Provincia de Carabaya, al noreste en el departamento de Puno) fue el epicentro de una fuerte movilización de pobladores en defensa de los cultivos de coca. Una estrategia gubernamental de interdicción (desactivación de pozas), erradicación de unas 800 hectáreas de coca (según fuentes de DEVIDA) y diálogo con los representantes de la comunidad – con el compromiso de atender demandas e implementar actividades de desarrollo alternativo –, fue el mix que atemperó coyunturalmente la protesta mas no las exigencias maximalistas de los coccaleros. Puno es un espacio vital para el tráfico de drogas hacia el MERCOSUR (pasando por Bolivia), de ahí la presión que se ejerce a las zonas coccaleras de frontera y que bien puede ser el motivo por el cual en el Valle de Inambari (colindante con Carabaya), el valor de mercado de la hoja de coca en el 2004 se mantuvo 35% por encima de los registros del 2003.



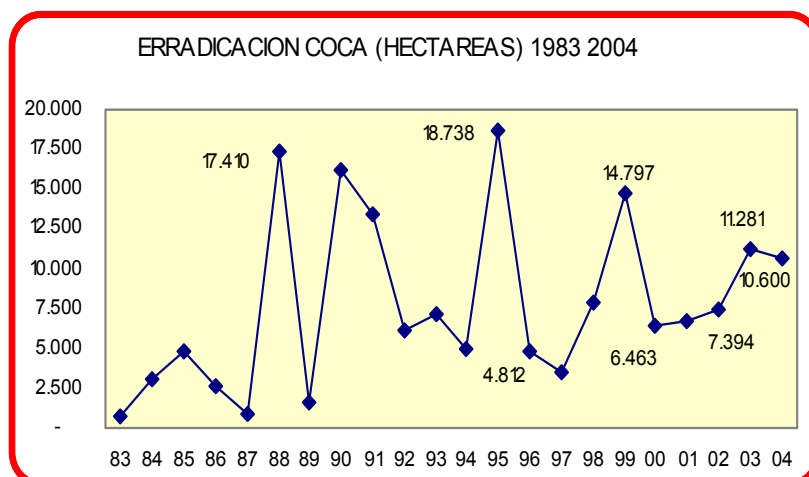
Complementando lo dicho anteriormente, señalar que por la línea de frontera no solo “transita” droga, también circula hoja de coca. En el 2004, en Bolivia, se incautó 77 TM de hoja de coca de origen peruano (que representó la quinta parte de toda la hoja decomisada en ese país en el período señalado), además, se apreso a 126 connacionales por tráfico de drogas, que representa el 50% de los extranjeros detenidos por éste motivo en la nación vecina.

Puno, el año anterior, habría sido el punto de mayor polarización social del país, que bien podría explicarse por tratarse de una región en la que no menos del 70% de la actividad económica se desenvuelve en la informalidad constituyéndose en el sustrato de los conflictos realizados.

El 2004 podría ser calificado como un año efectista en materia de control de drogas, no solo en lo concerniente a la intervención en las áreas de producción de coca, sino también en los puntos de salida de la droga. Sobre éste particular, a continuación una secuencia resumida:

### Erradicación

En el 2004, según DEVIDA (07, enero 2005), se habrían erradicado (forzosa y pactada) 10.600 hectáreas de coca, cifra algo inferior al registro del 2003 pero que mantiene en lo fundamental la progresión desde el año 2000. Con base a ésta data, en 22 años se habría erradicado 171 mil hectáreas con cultivos de coca en la amazonía peruana.



### Interdicción en campo

Tomando únicamente los valles de Monzón y Río Apurímac – Ene, en el 2004 se destruyeron 125 y 287 módulos de producción de pasta básica respectivamente, habiéndose neutralizado un total de 6.500 kilos de droga referida.

### Incautación postal

Una de las modalidades de tráfico de drogas hacia el exterior es mediante el uso del servicio de correo (SERPOST, empresa pública de derecho privado). El envío de encomiendas – con Clorhidrato de Cocaína (CLC) – abarcó una amplia gama de “presentaciones”: insectos disecados, alimentos no perecibles, libros, tarjetas postales, artesanía, tapices, velas, detentes y escapularios, por señalar algunos. En el 2004, se incautó en la aduana postal 110 kilos de CLC, en tanto que en el 2003 se registró 80 kilos, esto es, 38% de expansión.

### Intervención policial en el Aeropuerto Internacional de Lima

Una modalidad recurrente para sacar droga del país viene siendo por medio de la utilización de viajeros portando drogas (denominados “burriers”). En el 2004, la policía intervino a 236 personas (la mayoría españoles y peruanos, además de otras nacionalidades), con un volumen de 600 kilos de clorhidrato de cocaína, 32% por encima del 2003 en que se decomisó 453 kilos de la misma droga con esta modalidad.

### Incautación global

Hasta noviembre del 2004 (en la fecha de redactar este informe, aún no se cuenta con la cifra oficial del año), la policía había incautado 7.088 kilos de clorhidrato de cocaína (3.574 kilos en el 2003) y 5.569 kilos de pasta básica (4.367 kilos en el 2003), registrando (aún con un mes menos de registro) una expansión de 98% y 28% en éstas dos presentaciones de drogas, en el 2004 con relación al 2003.

Solo con el objeto de establecer una pauta de referencia, habría que indicar que en el período de enero a agosto del 2004, en COLOMBIA se había incautado 97.500 kilos de clorhidrato de cocaína (información oficial publicada en el Diario El Tiempo de Bogotá, diciembre 2004).

## II

## ACTIVIDADES AGRARIAS LICITAS: ECONOMIA Y MERCADO

Los precios pagados al productor del año fiscal 2004, con relación al 2003, muestran comportamientos diferenciados. De un lado, el café y pijuayo registran apreciamiento, maíz se mantiene parejo y, cacao y hoja de coca acopiada por ENACO muestran valores inferiores al 2003.

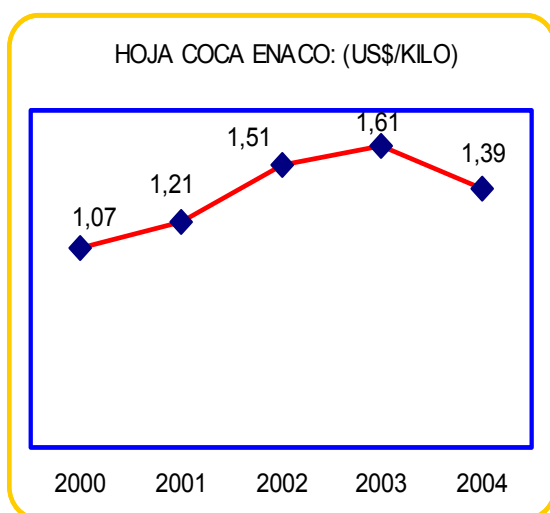
PRECIOS PAGADO AL PRODUCTOR (US \$/KILO)

AÑO	COCA ENACO	CAFÉ	CACAO	MAIZ	PIJUAYO (1)
2000	1,07	0,87	0,56	0,18	0,12
2001	1,21	0,53	0,60	0,21	0,13
2002	1,51	0,48	1,22	0,19	0,11
2003	1,61	0,58	1,30	0,21	0,10
2004	1,39	0,87	1,18	0,22	0,11

(1) PIJUAYO: CHONTA Ó TALLO. PRECIOS ASLUSA. 2004 (HASTA OCTUBRE)

## HOJA DE COCA (ENACO)

En el 2004, el valor de compra de la hoja de coca adquirida por la Empresa Nacional de la Coca (ENACO) en el área observada, se retrajo 14% con relación al año 2003.



La variable precio, que reportamos, esta construida desde los valores colectados en el VRAE, Aguaytía e Inambari, que en conjunto explican el 18% del acopio de ENACO (Base: Año 2003) y que aportan una hoja de coca de menor calidad con relación a la acopiada en Cuzco (La Convención, Yanatile y Qosñipata), que proveen el mayor volumen de la calidad "primera" para el consumo tradicional.

ENACO, empresa estatal de derecho privado, mantiene por ley una posición de dominio en la comercialización de la hoja de coca, circunscribiendo sus operaciones a la cédula de productores empadronados (18.861) para éste fin; de manera que su participación en áreas "no

tradicionales" es secundaria. ENACO, en el período 2000 al 2003 mostró un progresivo aumento de compra de hoja hasta llegar a 2.900 TM, que vendría a ser la referencia para el 2004.

Esta apreciación, sin embargo, habría que mediarla viendo retrospectivamente la actividad de la empresa estatal. Para el período 1996 – 2003 ENACO adquirió 1/3 de lo captado en el tramo 1990 – 1995, lo que estaría sugiriendo un vaivén en las decisiones comerciales y la existencia de un mercado cautivo (por el lado

de la demanda) que al encausarse informalmente, habilitaría una corriente de abastecimiento hacia las actividades ilícitas.

Al tercer trimestre del 2004 (no se cuenta con la información del ejercicio completo) ENACO retrajo sus compras en 4% con relación a similar periodo del 2003. De otro lado, las ventas al III trimestre 2004 fueron superiores en 15% a lo adquirido, desfase que se habría cubierto con la hoja incautada y existencias de reserva.

En el segundo semestre del 2004, los productores de coca del Cuzco (fuente principal de abastecimiento de ENACO), desarrollaron una escalada de movilizaciones orientadas a que se amplié el volumen de compras. Esto, como resultado del aumento de la producción de coca (cerca de 5,000 TM en los tres valles cuzqueños) que se explicaría por la pérdida de competitividad de la agricultura de la región. Este conflicto, derivó en un acuerdo por el cual ENACO se comprometió a levantar las compras en cerca de 600 TM de hoja de coca en el ejercicio 2004, a ser financiado con fondos públicos.

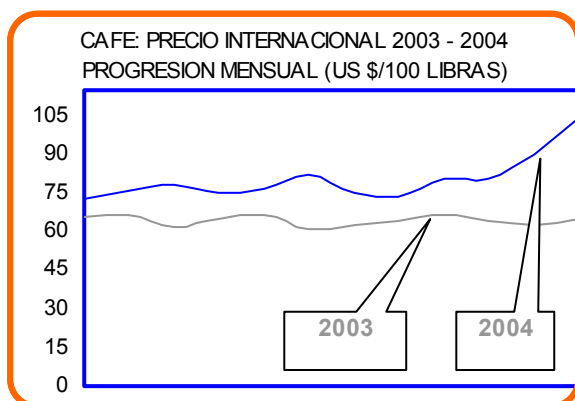
#### COMERCIO DE HOJA DE COCA A SETIEMBRE

	COMPRA	VENTA
2003	2.303	2.222
2004	2.219	2.551

FUENTE: ENACO, INFORME AL III TRIMESTRE 2004

### CAFÉ

Según nuestras fuentes, el precio pagado al productor el 2004 fue 50% superior al 2003 (0,87 y 0,58 US \$ por kilo, respectivamente. Obsérvese la tabla en la pagina precedente), como resultado del mejor comportamiento del precio internacional, tal como demuestra el gráfico posterior (Fuente, Organización Internacional del Café. OIC).



La apreciación del grano, se explica fundamentalmente a dos eventos propiciados por la crisis mundial del café orillándose a mediados de los '80. En primer plano, la retracción de la producción global y, en segundo término, una menor proporción de los cafés de variedad arábica (a la que Perú pertenece) en el conjunto de la oferta cafetera. De estos dos, estimamos que el de mayor importancia sería el referido a los cafés "arábicos" que han transitado de aproximadamente 20% de la oferta mundial hace 5 años a 16% en el 2004.

El repliegue de los "arábicos" se debe al abandono por los altos costos de producción (en función del mercado), de los cafetales de Centroamérica y hasta él reemplazo por otras actividades como el turismo. En contraparte, en Perú (cultivo en pequeñas parcelas, con predominancia de economía campesina), los cafetales se han mantenido e incluso ampliados en base a una estrategia de costo de oportunidad similar al mantenimiento de la mano de obra familiar que se constituye en el principal factor de producción.

A lo señalado, habría que añadir otras dos condicionantes que vienen abonando la recuperación de los precios y que es, de un lado, el ingreso de los Estados Unidos (primer comprador mundial de café) a la Organización Internacional del Café (OIC) y, además, la ampliación del consumo – por efecto arrastre de la

economía global – de los países del Asia y de Europa del Este que se vienen incorporándose a la Unión Europea.

Mientras Centroamérica – y Colombia – disminuyen el área cafetalera, en el Perú sucede lo contrario. Este proceso no es resultado de una política de estado, sino que más bien es el efecto de la crisis agrícola y del sector rural que viene escalando una estrategia “horizontal” con escasa ganancia de rendimiento por unidad de área. Así, como referencia, en el período 1990 – 2002, la producción peruana de café se expandió en 120% (Nota: No tomamos como referencia el 2003, por el reflujo de la oferta debido a factores de entorno ambiental), constituyéndonos en el país con mayor expansión de producción de café (variedad arábica).

Las exportaciones físicas cafeteras del país en el 2004 muestran un ligero superávit con relación al 2003; habiéndose aumentado el valor de estas por mejora en los precios internacionales.

PERU: EXPORTACION CAFÉ AÑO CALENDARIO

	2003	2004	VARIACION
US \$	180.855.482	233.816.917	29,28%
TM NETAS	150.181	155.956	3,84%
US \$/KILO	1,20	1,50	24,50%

FUENTE: ADUANAS (ENERO, 2005)

La exportación de cafés especiales (en general, los calificados como orgánicos, sostenibles, de origen y especiales en lo particular) han venido escalando a “contrapelo” de la crisis internacional hasta alcanzar una cota máxima en el 2003 con una participación del 13% de la oferta exportable. En el 2004, el segmento estaría marcando el 10% del volumen cafetero, mediatizándose en la medida que el precio en la bolsa internacional ha venido recuperándose.

PERU: EXPORTACION CAFÉ (TM)

	2000	2001	2002	2003	2004
TOTAL PAIS	143.130	159.884	167.382	150.181	155.956
CAFES ESPECIALES	5.796	10.350	16.330	19.780	15.249
% ESPECIALES	4%	6%	10%	13%	10%

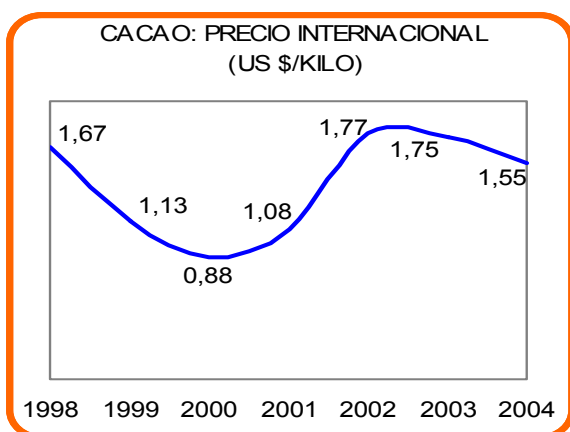
PERU: PRECIO DE EXPORTACION CAFÉ FOB (US \$/KILO)

	2000	2001	2002	2003	2004
TOTAL PAIS (1)	1,57	1,13	1,12	1,20	1,50
ESPECIALES (2)	2,33	1,77	1,69	1,68	2,41
DIFERENCIAL (2)/(1)	149%	157%	151%	140%	161%

FUENTE: ADUANAS (ENERO 2005) Y JUNTA NACIONAL DEL CAFÉ (2004)

## CACAO

El cacao, luego de retraerse el precio internacional en el período 1999- 2001, dio paso a una tendencia alcista explicada por los problemas en Costa de Marfil (dificultades para unificar la política desde el gobierno en el marco de una dinámica contraria propiciada por grupos rebeldes “autonomistas”). Este país es el principal proveedor de cacao del mundo (43% de la oferta global), de modo que tal inestabilidad afectó los suministros y empujó los valores en los mercados. Como se puede observar en el gráfico adjunto, desde finales del 2001, los precios empiezan a “empinarse” pronunciadamente hasta mediados del 2003 (Fuente: Organización Internacional de Cacao ICCO. Enero, 2005).



En cierta forma asociado a la evolución de la coyuntura política de Costa de Marfil – no obstante que en mayo del 2003, rebeldes y gobierno suscribieron un “acuerdo de paz” – los precios del cacao han ido oscilando con una tendencia básicamente “bajista”. Prácticamente, 18 meses continuos (desde enero del 2003 hasta junio del 2004) se han observado una pendiente negativa, avizorándose desde entonces un tímido cambio de tendencia.

El precio pagado al productor, el 2004, resultó siendo 9% inferior al percibido en el 2003 (promedio anual), como consecuencia de la caída de la cotización internacional; sin embargo, finalizando el año, se observaba cierta recuperación que podría estar manifestándose en mayor dimensión éste 2005. Al igual que en café, los productores de cacao se han trazado estrategias de mercadeo tomando como base cacaos de origen ó de características singulares de acuerdo a las acreditaciones internacionales (mercado orgánico, comercio justo).



La oferta exportable peruana esta constituida por granos y derivados de cacao (en éste último rubro: polvo, manteca y pasta de cacao); sin embargo, por la mayor inclinación de las organizaciones de productores que intervienen en los Programas de Desarrollo Alternativo, estimamos importante centrarnos en la corriente comercial de cacao en grano que, el 2004, registró una mayor colocación con respecto al año precedente aunque con un menor valor unitario.

### PERU: RESUMEN EXPORTACION CACAO EN GRANO

	2003	2004	VARIACION
US \$	1.336.683	1.458.426	9%
KILOS NETOS	783.943	877.284	12%
US \$/KILO	1,71	1,66	-3%

## PIJUAYO

El cultivo de PIJUAYO, fue introducido a inicios de los años '90, en el Alto Huallaga, en el marco de un Proyecto de Desarrollo Alternativo patrocinado por Naciones Unidas y que generó una capacidad agrícola, industrial y comercial organizada alrededor de la empresa Agroindustrias Santa Lucía (ASLUSA), en paralelo, otras iniciativas fueron materializándose, siendo la primera de las mencionadas la de mayor escala del rubro hasta ahora.

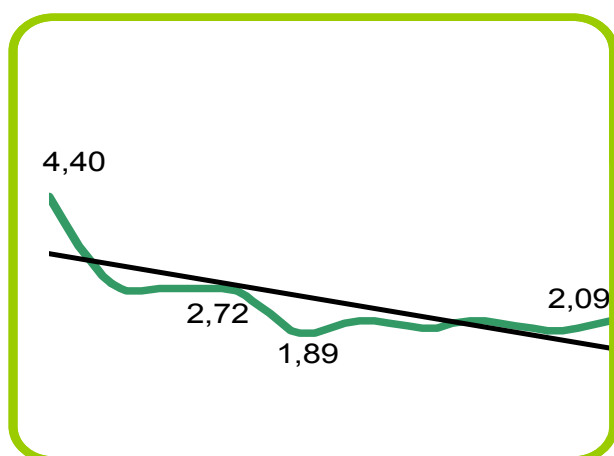
El 2004 (Clave importante: En el 2004, los registros de acopio y valores de mercado de ASLUSA, están hasta el mes de octubre), el precio pagado al productor por "tallo" ó "chonta" fue 13% superior al promedio anual del 2003; sin embargo, es importante destacar que la serie de precios del 2004 muestra una tendencia decadente con relación al primer semestre del mismo y aún mas pronunciada, si se toma como referencia los años 2000 y 2001.

El producto comercial (palmito de pijuayo en conservas) se exporta desde 1995, marcando una tendencia progresiva conforme se ampliaban las plantaciones de PIJUAYO. Al respecto, tomando como referencia los cuatro años finales de la serie registrada en el cuadro inferior, destacamos dos aspectos: (1) Una menor oferta exportable física en el 2004, siendo el año 2001 el de mayor significación. (2) Un menor valor exportado no obstante que el precio de venta fue superior al 2003.

PERU: EXPORTACION PALMITO DE PIJUAYO 1995 - 2004

	VALOR FOB	KILOS NETOS	US \$/KILO NETO
1995	17.505	3.982	4,40
1996	127.947	45.570	2,81
1997	274.000	100.920	2,72
1998	192.147	71.978	2,67
1999	245.857	129.755	1,89
2000	796.461	381.576	2,09
2001	1.421.252	724.284	1,96
2002	1.443.405	677.661	2,13
2003	1.332.772	684.909	1,95
2004	1.249.245	597.684	2,09

FUENTE: ADUANAS



Observando retrospectivamente, el precio de exportación ha ido evolucionando regresivamente hasta 1999, desde entonces, el mercado internacional ha estabilizado el precio en una media alrededor de 2 dólares por kilo (con una dispersión en el período, de  $\pm 8\%$  con relación a la media). Este cambio sustantivo, de precio, esta a contraplano del importante aumento de la oferta exportable desde otros países (Costa Rica, Bolivia, Ecuador) en tanto que la demanda, al parecer, no mantuvo la dinámica de la oferta.

## OLEAGINOSAS – PALMA ACEITERA

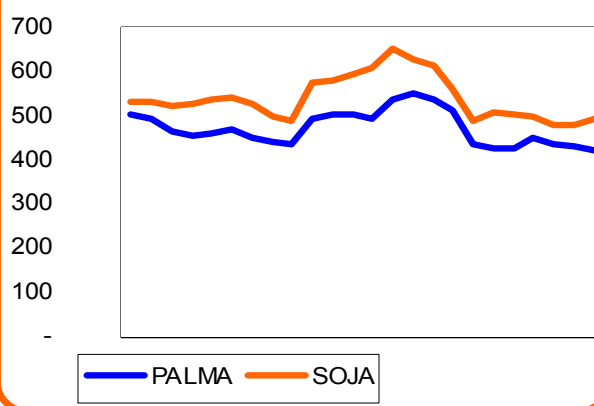
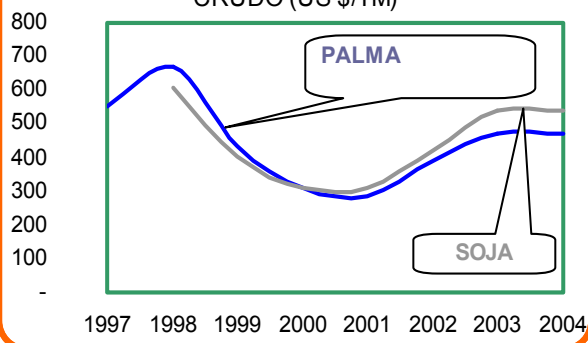
El Perú es deficitario en oleaginosas. No más del 15% del consumo doméstico de aceites y grasas vegetales, es atendido por la producción nacional con base agrícola (nos estamos refiriendo a las empresas Palmas del Espino y Oleaginosas Amazónicas, ambas con cultivos de palma aceitera integradas verticalmente, con cierta antigüedad en el rubro). El 85% restante es cubierto con importaciones, particularmente, de derivados de soja (desde Bolivia y Argentina) y de palma (aceite crudo y manteca) desde Colombia y Ecuador.

## PERU: IMPORTACION PRINCIPALES ACEITES Y GRASAS (ENERO - DICIEMBRE)

PRODUCTO	2003		2004		2004/2003 (%)	
	TM	US \$/TM	TM	US \$/TM	TM	US \$/TM
ACEITE BRUTO DE SOJA	163.675	607	215.502	622	32%	3%
ACEITE REFINADO DE SOJA	24.339	761	18.823	789	-23%	4%
ACEITE CRUDO DE PALMA	21.688	517	18.042	612	-17%	18%
ACEITE REFINADO DE PALMA	529	670	1.502	616	184%	-8%
MANTECA VEGETAL	6.031	833	5.759	1.099	-5%	32%

FUENTE: ADUANAS

La importación de aceite crudo (ó bruto) mantiene un comportamiento singular. El aceite de soja aumenta por su mayor participación en el consumo interno, en tanto que el de palma se retrae por un efecto combinado de mayor oferta nacional (incremento de la producción de Palma del Espino y OLAMSA) y sustitución de parte del aceite crudo por manteca vegetal (con base de palma, importada de Colombia). En ambos casos, destaca el incremento del precio de importación aunque en proporciones disímiles. El aceite de soja (bruto) aumenta en 3% (estabilización de precios en los últimos 4 meses del 2004) y el aceite de palma se expande en 18%.

PRECIO INTERNACIONAL ACEITE CRUDO  
(ENERO 2003 A DICIEMBRE 2004) US\$/TMPRECIO INTERNACIONAL ACEITE  
CRUDO (US \$/TM)

Es de destacar el auge de los valores de mercado en los tres últimos años (aunque en el segundo semestre del 2004, se observó un cierto declive en los precios), que se explica principalmente por el impulso de la economía china (aunque para ser ciertos, habría que considerar también a otros países emergentes) que viene presionando los mercados de materia prima; estimándose que de cara al 2005, el ritmo de crecimiento de este sea algo menor.

## III

## CADENAS PRODUCTIVAS Y ORGANIZACIONES

En éste acápite sé pasa revista al desenvolvimiento de las organizaciones que, como cabeza en algunos casos ó eslabón intermedio de cadenas productivas, son – o han sido – promovidas por los Proyectos de Desarrollo Alternativo auspiciado por Naciones Unidas. Al final de éste reporte, sé encontrara un sumario de claves metodológicas y notas explicativas que ahondan sobre el tema.

CAFÉ

El cultivo de café ha sido, desde un principio, prioridad de los Proyectos por varios motivos: Magnitud de área, base social estructurada (cooperativas) y competencia – por el espacio – con los cultivos de coca. La organización de los productores de café en cooperativas, desde inicios de los años '60, fue parte de una estrategia para minimizar los costos de transacción en un mercado internacional regulado, hasta mediados de los '80, por un sistema de cuotas por países y, al interior de éstos, por exportadores.

Para Naciones Unidas, el trabajo inicial y “afinamiento” del sistema cooperativo se realizó en el Valle de La Convención (Cuzco), siendo la Central de Cooperativas COCLA quien concentró importantes esfuerzos de asistencia técnica, soporte institucional y financiero. Desde éste proceso inicial, se extrapola la experiencia en Proyectos posteriores, concluyéndose que desde las cooperativas – una vez reestructuradas orgánicamente – era factible acometer una estrategia de mercado desde la perspectiva del productor.

En el 2004, las organizaciones cafetaleras RELACIONADAS con los trabajos de Naciones Unidas, mostraron el siguiente perfil exportador:

ORGANIZACIONES: EXPORTACION CAFÉ 2004

	US \$ FOB	TM NETAS	US \$/KILO NETO	US \$/QUINTAL (1)
<b>1. PROMOVIDAS</b>				
COOPERATIVA ORO VERDE	622.358	284	2,19	100,73
COOPERATIVA VALLE RIO APURIMAC	920.648	500	1,84	84,65
CENTRAL CECOVASA	6.741.854	3.419	1,97	90,70
<b>PRECIO PROMEDIO DE (1)</b>			<b>1,97</b>	<b>90,66</b>
<b>2. EX - PROMOVIDAS</b>				
CENTRAL COCLA	15.624.684	8.582	1,82	83,75
COOPERATIVA NARANJILLO	231.990	152	1,53	70,30
<b>PRECIO PROMEDIO DE (2)</b>			<b>1,82</b>	<b>83,52</b>
<b>PRECIO PROMEDIO (1) Y (2)</b>			<b>1,87</b>	<b>85,84</b>

(1) QUINTAL DE 46 KILOS

FUENTE: ADUANAS

Tomando como base el cuadro anterior, extraemos cuatro apreciaciones:

- En bloque: Las organizaciones promovidas, bis a bis individualmente ó en conjunto, registran un precio de exportación superior a las organizaciones ex – promovidas.

## BALANCE DEL 2004

- La Cooperativa Naranjillo, que acredita el menor volumen y precio de café en el conjunto, es fundamentalmente cacaotera; sin embargo, debe precisarse que esta organización registra marcas importantes de acopio de café 1.314 TM (1979) hasta 1.377 (1985). En el 2004, estaría en el orden de 200 TM.
- La Cooperativa Oro Verde es la que presenta el mejor precio exportable de la muestra; sin embargo, el volumen transado podría ser reducido para él costo de sus operaciones de soporte.
- En todos los casos, las cinco organizaciones, el precio promedio de cada una de estas resulta superior al promedio de exportación "país" (1,5 dólar por kilo), frente a 1,87 dólar por kilo de las anteriores

## CACAO

El cacao, ha sido uno de los ejes de la intervención de los Proyectos principalmente al inicio y, fundamental, en el área del Alto Huallaga, donde las primeras acciones institucionales se realizaron en apoyo a la Cooperativa Naranjillo, tanto en promover la producción de cacao y, posteriormente, complementar la industria. Como proyección de éste comienzo, a principios de los '90, el Proyecto apoyo la constitución de la Asociación de productores ACOPAGRO en el Huallaga Central, posteriormente reconvertida a Cooperativa en 1996.

En el valle Río Apurímac, el cacao ha sido con el café, pivote de la colonización siendo ambos importantes componentes de la economía campesina, además de relacionarse en las estructuras cooperativas constituidas a principios de los '70 y que el Proyecto acicala desde mediados de la década de los '90.

El 2004 las organizaciones asistidas por los Proyectos de Naciones Unidas, mostraron el siguiente record de exportación de grano de cacao:

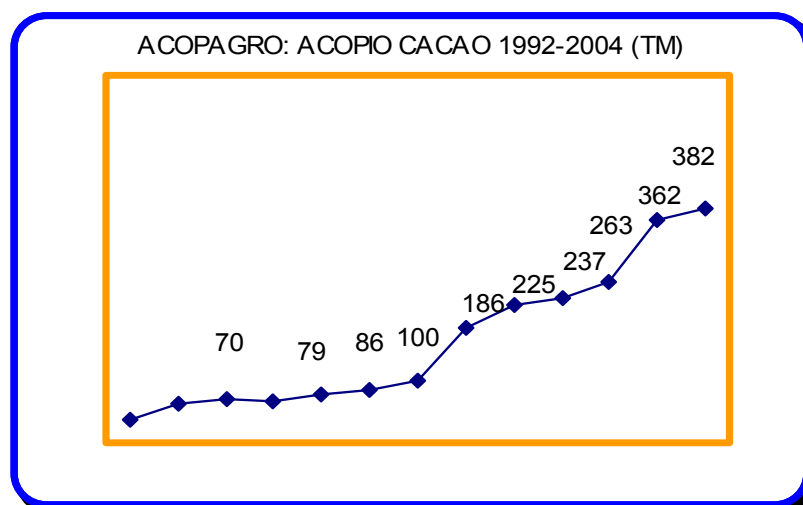
ORGANIZACIONES: EXPORTACION CACAO EN GRANO 2004

COOPERATIVA	FOB US \$	KILOS NETOS	US \$/KILO NETO
ACOPAGRO	376.883	246.290	1,53
VALLE RIO APURIMAC	497.663	292.150	1,70
TOTAL	874.546	538.440	1,62

FUENTE: ADUANAS

Con base a la información que presenta el cuadro anterior, relevamos dos comentarios:

- A diferencia de Valle Río Apurímac, ACOPAGRO se concentra en cacao por razones obvias de ventajas comparativas del área donde opera. El punto a escudriñar es sí la escala comercial que ésta última maneja es compatible con sus costos institucionales, no obstante que mantiene una importante progresión en el acopio.



- En materia de precios, se observa que Cooperativa Valle Río Apurímac cuenta con mejor registro que podría explicarse a la experticia que aporta la comercialización de café que constituye la principal línea comercial de la organización.

## PIJUAYO

La actividad, desde la promoción del cultivo y luego la organización de la parafernalia institucional de cara al mercado, fue iniciada a principios de los '90 y es Agroindustrias Santa Lucía quien concentra lo actuado desde entonces.

La corriente comercial (externa) de palmito cultivado (en conserva) se ha ido asentando en consonancia a la progresión del cultivo y de la oferta agrícola; a todo ello se ha venido articulando una estrategia de manejo que organiza la actividad desde el campo hasta el mercado complementándose, además, con la consolidación de la oferta agroindustrial de otros emprendimientos de los Proyectos e incluso de terceros. Este mayor escalamiento, se manifiesta en la participación de ASLUSA en la oferta exportable del país y que bordea el 50% desde el 2003.

ASLUSA: EXPORTACION PALMITO DE PIJUAYO 2000 - 2004

	VALOR US \$	KILOS NETOS	US \$/KILO NETO	% PAIS (1)
2000	155.313	66.563	2,33	17%
2001	427.603	180.269	2,37	25%
2002	590.152	258.691	2,28	38%
2003	677.452	323.295	2,10	47%
2004	639.358	280.861	2,28	47%

FUENTE: ADUANAS

(1) PARTICIPACION EN LA EXPORTACION FISICA DEL PAIS

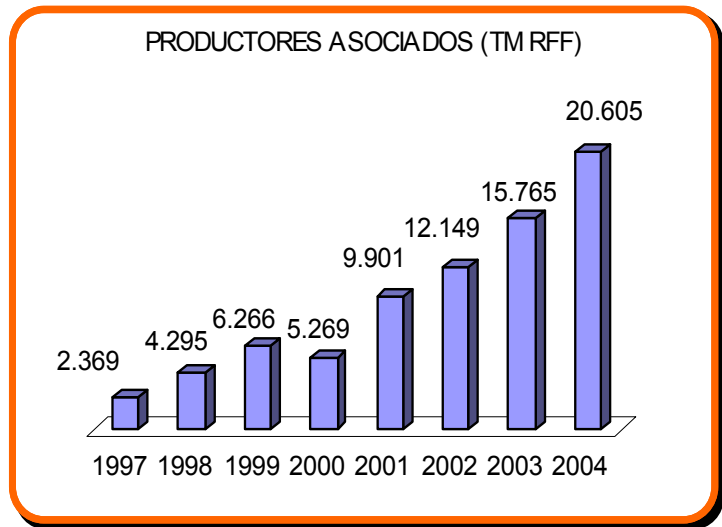
## PALMA ACEITERA

La actividad agroindustrial de palma aceitera se inició en los años '70 con la capitalización y gestión del estado. La crisis fiscal y el auge de la subversión, determinaron la desactivación de esta experiencia que; sin embargo, sentó la base agrícola para el emprendimiento privado que se desarrolló desde los '80. Este proceso, sucintamente expresado, se dio en el marco de políticas de sustitución de importaciones, que permitió el desarrollo de la actividad aunque circunscrita a la misma zona (Tocache, Departamento de San Martín) en la que surgió EMDEPALMA (empresa pública, desactivada) y Palma del Espino empresa de capitales privados que mantiene sus operaciones, ambas experiencias sobre la base de un esquema de integración vertical corporativo.

A principio de los '90, con base de referencia en los antecedentes señalados y auspiciado por el gobierno de la Región Ucayali, un Proyecto de Desarrollo Alternativo promovió el cultivo de ésta oleaginosa en el entorno del kilómetro 60 de la carretera Federico Basadre (Pucallpa a Lima), instalándose aproximadamente 1.000 hectáreas y, posteriormente, montando una planta extractora de aceite que opera comercialmente desde 1997. Este comienzo, amalgamado por la empresa Oleaginosas Amazónicas (OLAMSA), que es el referente para otras iniciativas, corresponde a un esquema de integración vertical de capitalismo popular.

La actividad de palma aceitera en el ámbito de Neshuya opera como cluster industrial e institucional: (1) Agrupa a propios (y asociados) en el proceso agroindustrial. (2) Ordena, canaliza e incentiva la oferta agraria para levantar las escalas operativas. (3) Desarrolla sinergias y procesos institucionales con el fin de establecer mecanismos de protección de la actividad y de captación de recursos del entorno.

Desde 1997, que inicio la producción agrícola comercial (racimo de fruta fresca ó RFF), esta ha escalado significativamente, principalmente por la entrada en plenitud de las plantaciones instaladas en la primera mitad de los '90. En el gráfico adjunto, se da cuenta de la oferta agrícola procesada industrialmente.



RENDIMIENTO POR HECTAREA (TM RFF)

Año	Rendimiento (TM RFF)
2002 (1)	12,58
2003 (1)	13,53
2004 (2)	15,00

A esta perspectiva macro, de volumen progresivo, ofrecemos el plano micro, referido al manejo de la plantación en el ámbito predial, que presentamos en el cuadro adjunto, en el que se percibe una lenta acumulación de productividad por unidad de área.

FUENTE:

- (1) PLAN ESTRATEGICO OLAMSA MARZO 2004
- (2) ESTIMADO (ENERO 2005)

## NOTAS METODOLOGICAS

### Fuentes de Información:

En lo que concierne a la base de precios relativos, el origen de estos son los Proyectos de Desarrollo Alternativo, que proveen mensualmente los valores de una nómina compuesta por 31 productos ó servicios, transados en la región amazónica. En ciertos casos, únicamente sé captan los precios de hoja de coca y sus derivados.

De otro lado, en lo relacionado a movimiento comercial de las organizaciones, mantenemos dos orígenes de información. (1) El reporte de actividad con frecuencia mensual, que se ha mantenido en tres casos. La Cooperativa ACOPAGRO (cacao), la empresa Agroindustrias SANTA LUCIA – ASLUSA (Pijuayo para Palmito) y Oleaginosas Amazónicas – OLAMSA – (Palma Aceitera). (2) Movimiento de exportaciones de las organizaciones, portal de la SUNAT, período fiscal desde el 01 de enero hasta el 31 de diciembre del 2004.

Con relación al mercado, (interno e internacional), enlaces con las fuentes de bolsa de productos e institucionales de Perú, Ecuador y Colombia.

En los aspectos de coyuntura, se mantiene una base diaria actualizada que se organiza desde los medios de información, agencias de noticias y fuentes institucionales.

### Identificación de Entidades, Organizaciones, Empresas

Identificamos a estas de acuerdo a la prelación en el reporte:

- ENACO. La Empresa Nacional de la Coca, se creó en el año de 1949, como la única empresa peruana autorizada para la comercialización de la hoja de coca y sus derivados. A partir del año de 1982, ENACO S.A. es una empresa estatal de derecho privado, en la modalidad de sociedad anónima, con la finalidad de coadyuvar a preservar la salud de la población a través de la comercialización de la hoja de coca y sus derivados, así como su industrialización con fines benéficos, sustentada en el marco jurídico vigente.
- AGROINDUSTRIA SANTA LUCIA (ASLUSA). Empresa dedicada al proceso, envasado y comercialización de palmito de pijuayo. Esta localizada en Uchiza (Región San Martín). Los socios de ASLUSA son los productores de Pijuayo.
- PALMAS DEL ESPINO. Empresa constituida en los años '80, dedicada a la actividad agroindustrial con base a la palma aceitera. Localizada en la Provincia de Tocache (Región San Martín).
- EMPRESA PUBLICA PARA EL DESARROLLO DE LA PALMA (EMDEPALMA). Empresa pública, constituida en los años '70 con la finalidad de producir derivados a partir de la palma aceitera. Se desactivo a finales de los '80. Estuvo localizada en Tocache (Región San Martín).
- OLEAGINOSAS AMAZONICAS (OLAMSA). Sociedad anónima constituida en 1998 con productores de palma aceitera. La empresa se dedica a la producción de los derivados de la palma y su comercialización. Localizada en la Región Ucayali.
- COOPERATIVA ORO VERDE. Organización de productores. Acopia, procesa y comercializa café en grano. Esta localizada en la Provincia de Lamas (Región San Martín).

- COOPERATIVA VALLE RIO APURIMAC. Organización de productores. Acopia, procesa y comercializa café y cacao. Esta localizada en el centro poblado San Francisco (Región Ayacucho).
- CENTRAL DE COOPERATIVAS DEL VALLE DE SANDIA (CECOVASA): Organización de segundo grado, que agrupa a cooperativas cafetaleras. Acopia, procesa y comercializa café. Esta localizada en la Provincia de San Román (Región Puno).
- CENTRAL DE COOPERATIVAS DEL VALLE DE LA CONVENCION (COCLA) . Organización de segundo grado, que agrupa a cooperativas cafetaleras. Acopia, procesa y comercializa café. Esta localizada en la Provincia de La Convención en Cuzco.
- COOPERATIVA NARANJILLO. Organización de productores. Acopia, transforma, procesa y comercializa café, cacao y los derivados de éste último. Localizada en la Provincia de Leoncio Prado (Región Huanuco).
- COOPERATIVA ACOPAGRO. Organización de productores. Acopia, procesa y comercializa cacao en grano. Localizada en Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres (Región San Martín).

Otro acápite: Por organizaciones promovidas, son comprendidas aquellas que fueron objeto de apoyo: Soporte Institucional, Capital de Trabajo, Asistencia Técnica (cualquiera de estas, más de una ó todas) por los Proyectos de Desarrollo Alternativo de Naciones Unidas en el 2004. En contrario, organizaciones no promovidas, son aquellas que, habiendo sido apoyadas anteriormente, no lo fueron en el 2004.