



Mesa directiva (izq. a der.): Jaime Luna Victoria (secretario Técnico de Apecaña), Estela Sáenz (vicepresidenta de Junta de Usuarios de Agua del Valle Chicama), Samuel Leiva (alcalde provincial de Ascope), Alfredo Bartolo (presidente de Apecaña), John Vargas (alcalde distrital de Santiago de Cao), William Arteaga (jefe de Agroideas) y Nelson Bazán (consultor de Apecaña).

1° CONVERSATORIO DE CAÑICULTORES EN EL VALLE CHICAMA (PARTE I)

APECAÑA empieza bien su trabajo de fortalecimiento institucional en el sector

Después de que Registros Públicos de **La Libertad** aceptara su inscripción registral el 02-01-2017 y luego de haber superado el trance traumático que nos dejara a todos los peruanos y en particular a los norteños el llamado «Niño Costero» (en marzo 2017), cuyas fuertes y constantes lluvias desbordaron ríos e inundaron

campos agrícolas y ciudades (**Trujillo** soportó 7 huaicos en 5 días continuos), la **Asociación Pro Caña de Azúcar y Derivados – APECAÑA**, presidida por **Alfredo Bartolo Polo**, desarrolló en **Paiján** el «**Primer Conversatorio de Cañicultores en el Valle de Chicama – La Libertad**» que contó con la destacada participación del alcalde provincial de **Ascope**, **Samuel Leiva López**, quien dedicó las palabras de bienvenida; del alcalde distrital de **Magdalena de Cao**, **John Vargas Campos**; del jefe de **AGROIDEAS**, **William Arteaga Donayre**, quien brindó las palabras de inauguración; del presidente de la **Comisión Técnica del Agua del Colegio de Ingenieros del Perú – Consejo Departamental de La Libertad**, **Jorge Peirano Serrano**; de los representantes de la **Gerencia Regional de Agricultura La Libertad** y de la **Gerencia Regional del Ambiente La Libertad**, **Segundo Vergara Cobián** y **Javier Cossa Cabanillas**, respectivamente; y, de

la vicepresidenta de la **Junta de Usuarios de Agua del Valle Chicama**, **Estela Sáenz Deza**; entre otras distinguidas personalidades, dirigentes y cañicultores pequeños y medianos que acudieron a la «**Casa de la Cultura**». De los visitantes destacamos a la redactora de la página **Economía & Negocios** del diario «**El Comercio**», **Manuela Zurita Biocca**. En ese marco, esta novel asociación cañera empezó el 17-06-2017 su primer trabajo de fortalecimiento institucional que contó con la notable aprobación de los asistentes, quienes auguraron éxitos en la gestión.

APECAÑA, conformada por un selecto equipo de experimentados profesionales en distintas especialidades que se complementan entre sí, ha comenzado bien su trabajo de orientación y de servicio al pequeño y mediano productor de caña de azúcar, el mismo que a todas luces solo podrán realizarlo con éxito a través de la asociatividad empresarial y en alianza con las autoridades locales, regional y



William Arteaga, jefe de Agroideas, inaugurando el I Conversatorio de Cañicultores en representación del Ministerio de Agricultura y Riego.

central, tal cual vienen haciéndolo desde su presentación (en diciembre 2016) y continúan (en su primer evento público).

A continuación divulgamos la primera parte de la reunión, con los discursos resumidos por el limitado espacio disponible.

BIENVENIDA

Las Palabras de Bienvenida estuvieron a cargo del **Dr. Samuel Alfonso Leiva López**, alcalde de la **Municipalidad Provincial de Ascope**, quien dijo:

«El año pasado firmamos un convenio marco con el **Ministerio de Vivienda y Construcción** y llegó maquinaria pesada: cargadores frontales, volquetes, excavadoras, retroexcavadoras, para hacer limpieza y drenaje de canales. Servimos a todos los distritos de **Ascope** y a las 6 comisiones de usuarios. El convenio lo estamos renovando y los alcaldes y las comisiones de usuarios solamente pagarán la movilización, peaje, alimentación y estadía de los operadores. La maquinaria viene con combustible y si en el trabajo alguna pieza o llanta se baja, eso lo asumirán los alcaldes, los presidentes de comisiones de usuarios y la Junta de Usuarios.

«En la **Municipalidad de Ascope** hemos creado la Oficina de Cooperación Técnica Internacional y Despacho Aduanero y cuando ustedes, amigos cañicultores, quieran importar tecnología de punta, los vamos a apoyar, y cuando quieran exportar, también. Cuando la oficina esté instalada al 100% vamos a recibir donaciones y si nos llega algo para el agro los vamos a apoyar igualmente.

«Las municipalidades tenemos Oficinas de Desarrollo Económico Local y estamos llanos a apoyar a esta asociación **APECAÑA**, porque representa a miles cañicultores que si están asociados darán trabajo a buena cantidad de la población de la provincia de **Ascope**, donde el 80% del quehacer agrícola es caña de azúcar.

«Me disculpo por el alcalde distrital **Segundo Valqui Castrejón** que no está presente y en nombre de él, del mío propio y en el de todos los alcaldes distritales de la provincia de **Ascope**, incluido el alcalde de **Magdalena de Cao** que está acá, les damos la bienvenida y declaramos aperturado este 'Primer Conversatorio de Cañicultores'.»

INAUGURACIÓN

Las Palabras de Inauguración las brindó el **Ing. Agr. William Alberto Arteaga Donayre**, jefe de **AGROIDEAS**, quien dijo:

«Reciban el saludo especial del **Ministro de Agricultura y Riego**, quien no está acá porque ha tenido que viajar (al exterior), pero traigo el deseo de éxitos para esta asociación, nuestra felicitación por la iniciativa de **APECAÑA** y un agradecimiento a su presidente por la invitación, mi amigo **Alfredo Bartolo**, con quien nos conocemos hace mucho tiempo en temas del azúcar. Esperamos que esto sea una semilla que prospere con utilidad de los campos de **La Libertad**.

«Soy jefe del **Programa de Compensaciones para la Competitividad** – **AGROIDEAS** que financia gran parte de los proyectos o fondos no reembolsables a los pequeños productores organizados y para recibir el dinero hay que demostrar que tienen un negocio competitivo.

«La propuesta de **AGROIDEAS**, ahora, es cambiar la visión de la realidad del agro. No podemos mirarlo solamente como una actividad productiva, sino tiene que prepararse para el procesamiento y para la comercialización.

«El pecado de los agricultores, de los agrónomos y de los que nos dedicamos a la producción es que no sabemos vender, supeditados siempre a lo que el mercado diga, pero no hay una propuesta de ir a la conquista del mercado, y de eso se trata el programa **AGROIDEAS**, de un emprendimiento hacia el mercado y como proyecto construimos o agregamos las capacidades que les faltan a estas asociaciones.

«En ese escenario, con **APECAÑA** nos complementamos y creo que tenemos una agenda importante que trabajar.

«Hoy día la agricultura moderna habla de sostenibilidad ambiental, pero la agricultura como actividad económica tiene que ser rentable; entonces, la agricultura tiene que ser sostenible, medioambientalmente amigable y rentable.

«La otra dimensión de la agricultura sostenible está en la equidad social, el justiprecio que recibe el agricultor. Si no hay sostenibilidad ambiental, rentabilidad y un precio justo para el agricultor, no hay agricultura sostenible. Estas dimensiones van a permitir que la agricultura sea sostenible en el mediano y largo plazo.

«**APECAÑA** nos hace una propuesta: miremos hacia nuestras capacidades, hacia dónde podemos llegar. Nos sumamos a ese llamado y en el acompañamiento ver qué cosa es lo que viene para adelante.

«El mundo ha cambiado, el **Perú**, el valle de **Ascope**, de **Magdalena de Cao**, de **Paiján**, no están solos. Hoy día los productos de acá se transan a nivel internacional. El mercado del azúcar que se transa en **Nueva York** y **Londres** tiene que ver directamente con lo que se está pagando por el azúcar en bolsa y eso lo hemos visto con **Alfredo Bartolo** hace años, cuando hacíamos monitoreo de las bolsas del azúcar de **Nueva York**, de **Londres** y el contrato americano.

«Tenemos que pensar de manera globalizada, de manera competitiva, esa es la propuesta de **AGROIDEAS**.»



Francisco Huerta, secretario de Economía de Apecaña, en momentos de su conferencia magistral.

Oscar Carbonell planteando la asociatividad en maquinaria para el servicio agrícola (preparación de suelos y cosecha).



Andrés Neyra explicó la figura del monopsonio en el sector cañero (el ingenio pone el precio).



Este cañicultor no se identificó en su intervención, pero dijo: «Preocupémonos en dos cosas: buscarle dinero al pequeño agricultor y el comercio, porque el Minagri nos ofrece una franja internacional. Unidos podemos lograrlo».

sector comienzan a solucionarse en buena medida con la asociatividad y hay varios enfoques sobre ello.

«Primero, el enfoque de **cadena**, que es el más amplio, más integral, que tiene que ver con producir, transportar, transformar, comercializar, servicios de apoyo.

«Segundo, el de **cadena de valor**, que destaca las características del producto que estamos trabajando. Se debe tener algo que los distinga, que los haga diferentes: equidad, sostenibilidad, confianza, distribución y/o participación.

«Tercero, el de **circuito** (o **cadena corta**), que se refiere a un producto específico, por ejemplo, la caña en un espacio delimitado, a niveles regional o local.

«Para efectos prácticos, de manera similar a la actividad minera, la producción de caña es un commodity y por ende son actividades de costos, pues el precio le viene dado por el mercado. La caña debería ser una actividad fundamentalmente de costos eficientes en gestión, en procesos y costos, en tecnología, etc. La asociatividad no sólo ayudará a hacer eficiencia en costos, sino también le puede facilitar la diversificación productiva, incluso le puede apoyar en mejorar las condiciones de mercado, al poder diferenciar su producto frente a la competencia interna y/o externa.

«Cuarto, **Sistema Agroalimentario Localizado (SIAL)**, que son grupos de instituciones, actores y actividades relacionados con el sector alimenticio y artesanal que interactúan entre sí, dentro de un territorio específico y cuyos productos y servicios poseen atributos de calidad ligados a condiciones y características del territorio que se potencian de manera dinámica y se aprovechan vía acciones colectivas.

«He tomado un ejemplo del SIAL, de trapiches paneleros **Santander Quilichao**, del **Cauca**, en **Colombia**. Existe un grupo reunidos en torno a la producción de panela que se diferencia de otros territorios gracias al saber hacer know-how tradicional de la zona y porque la producen con tecnologías limpias que permiten obtener un producto natural, generando transformación y valor.

«Se puede aplicar en **La Libertad** como una forma de diversificación, porque puede manejarse mejor los precios. Lo transforman, capturan mayor porción de la cadena y pue-

» «Un déficit en el **Perú** es la falta de institucionalidad, tanto en el sector privado como en el sector público. Muchas asociaciones o cooperativas cuando cambian de presidentes cambian su orientación y su plan. Al no haber institucionalidad en el sector público, llámese **Ministerio de Agricultura**, de **Salud**, de **Educación** o municipio, cambia el alcalde y hay todo un cambio de la orientación de desarrollo de la región. Esa una debilidad. ¿Quién le va a dar sostenibilidad a esa institucionalidad? Los agricultores organizados.

«Las autoridades pasan, los agricultores quedan. El reto fundamental es que los productores estén organizados para que permanezca una agenda de desarrollo, técnica y viable. Entonces, el reto es lograr la institucionalidad, no venir a las asociaciones a valerse de ellas, sino para que crezca y revierta en la mayoría. Esta es la coincidencia.

«**Alfredo Bartolo**, mi apoyo total a **APECAÑA**, y reiterando el saludo del **Ministro de Agricultura y Riego** que quería estar presente en esta

reunión, en su nombre, declaramos inaugurado el 'Primer Conversatorio de Cañicultores en el Valle Chicama'.»

1RA. CONFERENCIA

La primera conferencia magistral estuvo a cargo del **Econ. Francisco Rogelio Huerta Benites**, en su calidad de Secretario de Economía de **APECAÑA**, con el tema «**Situación y Perspectivas de los Cañicultores en el Valle Chicama**». Él dijo:

«En el valle **Chicama** los cañicultores tienen dificultades de mercado, de información, de tecnología, de gestión, y esto es parecido en todos lados. En la raíz del problema está la asociatividad, dado su menor tamaño de áreas de cultivo.

«Para que esto mejore tienen que asociarse. Un pequeño de 3, 5 u 8 hectáreas no puede hacer economías de escala ni de ámbito. La productividad no alcanza para tecnología, buenas prácticas, sellos de calidad, etc., y cuando vayan, por ejemplo, a **Agroideas**, le van a decir, vente en grupo, asociados.

«Los problemas estructurales intra

den trabajar precios diferenciando su producto: calidad, entrega inmediata, tradición, un sello distintivo que la identifique y la experiencia internacional. Esa cadena se podría aplicar como un primer reto para la gente del valle **Chicama**, sobre todo estimando que la caña va a tener problemas en los próximos años cuando se levante la producción de **Lambayeque** que va a presionar la caída en el precio de la caña en chacra, por competencia.

«En los últimos 6 años, en azúcar, el único que ha crecido fuerte es **La Libertad**, a costa de la caída de **Lambayeque**. **Lambayeque** producía 291 mil toneladas de azúcar y ahora está en 222 mil. **Lambayeque** está viviendo en un sistema irracional, han judicializado la economía azucarera y es lo peor que le puede pasar a un sector. Se ha evidenciado una pérdida apreciable de riqueza, de empleo y de bienestar. ¿Quiénes son los responsables? Pero, esta crisis de **Lambayeque** en algún momento se va arreglar y va a comenzar a producir 300 – 400 mil toneladas/año. ¿Quién va a sentir la fuerte competencia? **La Libertad**, porque es la que ha ido absorbiendo esa menor oferta. Cuando se recupere la economía lambayecana va a presionar al mercado interno y eso va a empujar a la baja en el precio de la caña al cañicultor. Le va a quitar mercado y empleo al sector en **La Libertad**.

«Es interesante haber escuchado al alcalde provincial de **Ascope** que tiene una visión productiva, eso no se observa en otros lados. Generalmente los alcaldes tienen una visión de enfatizar en obras físicas para la sociedad y/o en programas asistencialistas, no se dan cuenta que al menos 80% de la eliminación de la pobreza es por crecimiento económico, no por programas sociales.

«¿Qué ventajas tiene la panela? Normalmente pagan de 2 a 3 soles sobre el precio del mercado. Eso es bueno para el cañicultor. Si no mejorara o muy poco su rendimiento en campo, puede ganar en su posicionamiento de mercado logrando mejores condiciones. ¿Qué pasa ahora? Pierden en el campo y pierden en el mercado, o sea, la tormenta perfecta.

«Entonces, tienen mejores cuidados los campos, no hay contaminación del medio ambiente por quema de rastrojos, menor compactación del suelo permitiendo buena oxigenación; hay que mirar el mercado, porque esto es oferta.

«La cooperativa **Norandino en Piura** tiene 29 módulos con 600 productores orgánicos y 650 hectáreas de caña de azúcar. En **Colombia** hay 60 mil productores, 80% es producido por fincas de menos de 5 hectáreas. Miren como hacen funcionales a los pequeños, articulados a algún tipo de cadena.

«En el caso local, la empresa del **Ing. Jaime Luna Victoria** produce 200 mil kilos de panela al año. Hay oferta y hay experiencia en el norte del **Perú**, donde también están exportando. Esto ya no es un commodity, porque permite transformar y sí podemos trabajarlo acá con características orgánicas. Puede no ser orgánica, pero tiene características orgánicas. Las certificadoras ya nos lo dirán.

«**Dinamarca** solamente va a recibir productos orgánicos desde el 2021 y probablemente la **Unión Europea** le siga el ejemplo. El mundo va por ahí. Todos quiere certificar y hoy 5-6 empresas ponen el precio que quieren en el país, el gobierno debería hacer que esto sea más competitivo.

«En el caso agrícola ni siquiera existen los contratos que son un arreglo contractual, donde todos ganan.

El cañero debería firmar contratos y siendo visible en el mercado mejoran las reglas de juego y es asequible.

«Planteamos términos de reglas de mercado más claras. Haciendo visibles a los cañeros pueden negociar con los bancos, dar en garantía sus compras concertadas, aprovechar las bondades del mercado. Los incentivos deberían estar bien estructurados en los contratos, incluso se pueden estandarizar los contratos.

«La asociatividad aumenta el poder de la negociación, pero hay mucha desconfianza aún (entre los cañicultores), a pesar de que la asociatividad es importante para ellos.

«El gobierno debe apoyar a los cañicultores a hacer, por ejemplo, una pasantía: a **Piura**, para que vean lo que es panela; al **Cauca**, para que miren su experiencia y cómo lo están haciendo funcionar.

«Ver un escenario asociativo y cómo se respetan las reglas de mercado, es una inversión que debería hacerse. Hay que desarrollar asociatividad como mecanismo de negociación en el mercado.

«Alguien tiene que jugar el rol de liderazgo para fortalecer la industria cañera, teniendo claro la necesidad de levantar la productividad, pegarse a la frontera de eficiencia y mirar opciones de diversificación. Hemos traído una opción, la panela, y hay que explorarla. **APECANA** es un facilitador en todos los procesos y este es un primer conversatorio de cañicultores».

LOS ASISTENTES

Entre los asistentes hicieron uso de la palabra:

• **Ing. Agr. Óscar Carbonell Vera:**

«Interesante la alternativa de la panela, pero hay que considerar que en el valle **Chicama** su- ➤

Finalizado el I Conversatorio de Cañicultores, parte de los asistentes se tomaron una foto para el recuerdo.



» peran el 30% en área, significa que necesitamos 15 – 18 mil hectáreas de cañicultores, porque si sumamos **Cartavio, Laredo**, los pequeños del valle superan a estas dos grandes empresas.

«Una de las soluciones es saber vender y producir a través de una asociatividad.

«A nivel nacional somos el 30% de la producción nacional, con producciones bajas. Sin embargo, sabemos que el potencial de la caña en la costa de **La Libertad** está por 250 toneladas promedio.

«Cómo podemos vencer la desconfianza, es el principal problema de los técnicos. Quisiéramos escuchar una salida en servicios agrícolas, maquinaria para la preparación de suelos y para la cosecha. Si sumamos estos dos puntos significan casi el 70% de los costos de producción. ¿Por qué no establecer canales directos de venta y de acá de frente a **Santa Anita** a través de una asociatividad? ¿Por qué no establecer canales de servicios en lo que se refiere a maquinaria? ¿Por qué no establecer un manejo un poco más técnico, para superar ese ciento y pico de toneladas que se obtienen?

«El país actualmente es importador de azúcar, sin embargo, no hay mejor lugar en el mundo que supere las condiciones que tiene la costa peruana en el norte. Nadie produce más que nosotros; sin embargo, importamos azúcar por políticas mal llevadas y maltrato a los pequeños por parte de las empresas grandes. ¿Por qué no hay un límite a esto?

«El tema está en evitar que el grande se coma al chico, y chico entre comillas porque 15-18 mil hectá-

reas aquí en el valle **Chicama** es una empresa muy grande.

«La alternativa energética de la caña está dando la vuelta al mundo en este momento. Estoy dispuesto a conversar para manejar el tema cañero de la problemática nuestra».

• **Ing. Andrés Neyra Aguilar:**

«**Perú** es el más grande en el mundo en ratio de productividad de la caña, no hay quien se nos acerque en producción de tonelada de caña por hectárea año. En **Laredo**, cuyo ámbito de acopio está en la provincia de **Virú**, donde la caña se cosecha normalmente en 18 meses, está sobre las 200 toneladas de caña por hectárea.

«Aquí se presenta una figura de monopsonio, los precios lo definen los ingenios. En el caso de **Virú**, el acopiador o el ingenio natural es **Agroindustrial Laredo** y es el que impone los precios. Obviamente, esos precios están ligados al mercado internacional, pero frente al agricultor es el ingenio quien dice éste es el precio y no hay nada más que discutir ahí. Es un comprador frente a miles de vendedores. Eso es un monopsonio.

«A nivel nacional el **Grupo Gloria** es propietario de más 60 o 70% de la industria de la caña, sumados **Casa Grande, Cartavio, San Jacinto**, y se atreven a hacer extorsiones. La caña de **Virú** se mueve hasta **San Jacinto** y este grupo paga mejores precios que **Laredo**. Aparentemente no hay lógica que justifique esos precios que ahora reciben los agricultores de este valle.

«Las diferentes distorsiones que se generan en este mercado es producto de la figura monopsonica de los inge-

nios frente a los productores agrícolas.

«Cuando afirmo que es el abuso del poder, de la figura del monopsonio, ahí está el tema relacionado directamente a la manipulación de costos.

«Hace 10 años o más se cambió en todos estos ingenios la figura de la maquila y los productores lo deben haber identificado. Anteriormente comprábamos el servicio de maquila a los ingenios, luego se eliminó esa figura y los ingenios compran la materia prima. Entraron a una etapa de cogeneración eléctrica donde estos ingenios utilizan el bagazo para producir energía eléctrica que les sobra y lo venden a la red externa, y el agricultor, bajo esta nueva figura, donde ya no existe el servicio de maquila, no tiene derecho de reclamar que le paguen por el bagazo porque ya no existe la figura de la compra del servicio de maquila. Se lo hicieron fácil y quizás nadie se dio cuenta o los que se dieron cuenta no tenían manera de enfrentar y reclamar.

«La cañicultura es una actividad extensiva. Se habló de 15-18 mil hectáreas, frente a 650 hectáreas de **No-randino** que le bastan para manejar una planta industrial de última tecnología de punta, financiado por **Agroideas** por un valor de 2 millones de dólares. Con 600 toneladas de caña le basta y sobra. Aquí tenemos 15-18 mil hectáreas, en esta zona de **La Libertad**, y **Virú** tiene otro tanto.

«La materia prima que aportan los pequeños y medianos productores sobra para una planta industrial de propiedad de esos pequeños cañicultores. En **Bolivia** existen valles de pequeños y mediano agricultores dueños de sus propios ingenios...».



El equipo directivo de APECAÑA (izq. a der.), Econ. Francisco Huerta Benites, Sr. Alfredo Bartolo Polo, Ing. Quím. Eduardo Esquivel Algarate e Ing. Agr. Jaime Luna Victoria Carrillos, en momentos de la clausura del I Conversatorio de Cañicultores.