

# Innovación social: factores que podrían fortalecer la decisión de innovar en el productor peruano

## Social innovation: factors that could strengthen the decision to innovate in the Peruvian producer

Izaac Zúñiga Aguilar<sup>1</sup>

Recibido: 12 de mayo de 2017  
Aprobado: 24 de mayo de 2017

### Resumen

Este artículo presenta qué factores podrían ser influyentes en la decisión de innovar del productor peruano.

**Palabras claves:** innovación social, mercado nicho, aprovechamiento de mermas, gestión del cambio, mejora de vida, negocio sostenible.

### INTRODUCCIÓN

El comercio justo-orgánico se plantea como un nuevo orden del comercio internacional (Doherty and Trachell, 2005), en el que el productor que tiene el poder de la certificación emitida por una empresa trader puede vender con el diferencial del comercio justo.

Este nuevo orden plantea un diferencial de 0.20 céntimos de dólar adicional que se cobra al cliente y que deberá incluirse en el precio que se paga al productor. Asimismo, por el componente orgánico se cobra 0.30 céntimos adicionales al precio. El productor que vende un kilo de cacao orgánico y comercio justo, por lo tanto, debería cobrar adicional al precio un total de 0.50 céntimos por kilo.

A este adicional por kilo se agregan los gastos operativos que resultan de seleccionar la materia prima bajo los estándares de calidad y los gastos operativos de transporte de la materia prima hasta FOB. A estos gastos se adiciona el margen, lo que determina el precio por kilo de grano de cacao que compra la empresa trader para exportarlo al industrial.

El uso de este adicional al precio por kilo que recibe el productor es acordado previamente por la asamblea general de socios productores de la asociación, cooperativa, etc y se denomina prima

### Abstract

This article presents which factors could be influential in the decision to innovate of the Peruvian producers

**Key words:** social innovation, niche market, use of shrinkage, change management, improvement of life, sustainable business.

de comercio justo. Los usos de la prima de comercio justo están destinados a lograr los siguientes objetivos:

1. Gastos de capacitación técnica orientada a lograr mayor productividad en el fundo.
2. Gastos de capacitación en temas de cooperativismo.
3. Inversión de proyectos de tecnología para generar mayor productividad.

Estos tres objetivos están regulados en el Manual de Comercio Justo de FLO Fair Trade International.

El ingreso al sistema regulado del nicho comercio justo – orgánico implica un cambio de estilo de vida en el productor que como contrapartida a este beneficio asume nuevos deberes como:

1. Enviar a sus hijos de edad escolar al colegio y no permitir que trabajen en el campo.
2. Abonar sus fincas bajo el sistema orgánico.
3. Gestionar la productividad de sus fincas.

Este proceso de cambio se inició en el distrito de Bambamarca, provincia de Tocache, departamento de San Martín en la Selva Central del Perú en el año 2004 con la intervención de programas como

<sup>1</sup> Director de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Privada Antenor Orrego.

USAID (US Agency for International Development) y ONU (Organización de las Naciones Unidas) que buscaban erradicar el narcotráfico y el terrorismo cambiando la matriz productiva del productor de la zona de coca a un cultivo alternativo como cacao, café, palma aceitera, etc.

En efecto, los agricultores de la zona de Bambamarca sembraban coca antes de esta intervención y estaban acostumbrados a vivir bajo las reglas de juego que imponía el narcotráfico en esta zona. Hoy es una de las más productivas en cacao orgánico y es importante analizar los factores de este proceso de cambio de vida en el productor de esta zona.

Sin embargo, en la zona del VRAE departamento de Ayacucho el arraigo por cultivar coca aún es muy fuerte como el producto de principal producción de esta zona. Asimismo, el nivel de calidad del cacao es en general menor, por lo que la mayor parte de la producción es destinada al mercado convencional.

El productor de cacao de Bambamarca experimentó en el año 2004 un cambio de mentalidad al decidir modificar su patrón de cultivo de coca a otro cultivo alternativo. En este caso ya no se enfrentaría al riesgo del antisistema como el narcotráfico, sino a un sistema de mercado cuyos precios fluctúan en el mercado de commodities, los estándares de calidad exigidos por el mercado internacional y la disminución del nivel de producción por no usar insecticidas para controlar las plagas de sus cultivos. Otra decisión que deberá adoptar es si estos riesgos los asume a nivel individual o se asocia a alguna cooperativa o asociación que gestione volúmenes de producción y garantice el uso adecuado de la prima (0.50 por kilo).

La diferencia en el precio que pagan las empresas traders al productor de cacao en el sistema convencional y el precio que pagan las asociaciones y/o cooperativas al productor de cacao en el sistema de comercio orgánico muchas veces disminuye e inclusive se logran nivelar en épocas de alta especulación y se desata una guerra de precios que confunde al productor.

El productor de cacao de Bambamarca enfrenta dos opciones para la gestión de sus cultivos: gestionar la producción en el sistema convencional o gestionar la producción para el mercado comercio justo.

La decisión que toma el productor de cacao se puede analizar bajo el modelo de la teoría de la acción planeada de Ajzen y Fidhbrin (2010).

$$Y = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$$

**Y: Decisión de innovar en el productor.**

**X1: Capacitación en gestión del negocio y cumplimiento de requisitos de mercados nichos.**

**X2: Capacitación en la gestión óptima de la producción y el manejo de mermas.**

**X3: Mejora de la rentabilidad.**

**X4: Mejora del nivel de vida.**

**X5: Cambio de actitud por parte del productor.**

**X6: Disminución del arraigo por parte del productor.**

**X7: Actitud ante mejora de la tecnología.**

## JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

El precio del producto convencional (no justo) se determina por las reglas del mercado competitivo. Se señala que el precio es injusto porque los términos de comercio se basan en las fuerzas de mercado que los economistas denominan costos de oportunidad, no principio justo de equidad entre pago y trabajo (The Tropical Dilema 2011).

Lo básico en la ley de la justicia es que dos personas con igual diligencia, igual inteligencia e igual trabajo puedan recibir el mismo pago (The Tropical Dilema 2011).

El enfoque de comercio justo se basa en los estándares de vida del productor, en el caso del cacao en los que uno de cada diez productores está regido por estándares de productores del trópico que también producen cacao (The Tropical Dilema 2011).

Es importante tener en cuenta las especificaciones de los países. Si hacemos una comparación entre las temperaturas del mundo, las personas producen cuatro, cinco y seis veces más grano y siempre tienen estándares de vida cuatro, cinco y seis veces mayores (The Tropical Dilema 2011).

El rol de la empresa trader es realizar la transición entre productores competitivos y consumidores competitivos en el mundo del mercado de comercio. (Price Controls and Optimal Export Policies under Alternative Market Structure, 1971).

La teoría justa se refiere a que las expectativas de los productores agricultores no se adaptan a los productores individuales que tienen acceso al mercado solo indirectamente. (Testing the Rationality of Futures Prices for Selected, 1980).

Los efectos de la regulación en la competitividad. Asimismo, el uso de herramientas sofisticadas como mercados futuros se usa en base a los precios internacionales, las políticas de gobierno, las experiencias y los riesgos. En mayo de 1979 LME regulación solo era para metales, y la abolición de fuerzas externas permitidas no controlasen los mercados futuros. Sin embargo, el significado de la regulación cambió para los Estados Unidos. (Market Regulation and International Use Of Futures Markets, 1985).

Esta investigación se centra en el mercado orgánico que ha presentado un crecimiento rápido en volúmenes. Latinoamérica se ha convertido en el líder del mercado orgánico. Los países latinoamericanos que hoy exportan con certificado orgánico son México, Brasil, Perú, Argentina y República Dominicana que lidera este grupo de países. En República Dominicana la organización de la producción es la clave del sector orgánico. Lo más importante en banana, cacao y café y la exportación orgánica expande el dominio de la agricultura con nueva calidad de certificaciones y el acceso al mercado de alto valor global del mercado de alimentos. (The Organic Agro Export Boom In The Dominican Republic, 2008).

La mayoría del dinero del comercio de cacao hizo después de que los granos habían sido procesados en productos de chocolate- los productores de cacao reciben por lo general alrededor de 6 por ciento del precio final del chocolate que pagan los consumidores. Hace 20 años el 16 por ciento de gran parte del precio mundial del cacao en grano era absorbido por los comerciantes, procesadores y los impuestos del gobierno antes de que los agricultores reciban su parte. Sin embargo, los costos de explotación, combustible, alimentos y gastos del hogar siguieron aumentando para los productores de cacao. (Fair Trade Foundation (2011b).

El sistema de comercio justo que se regula a nivel internacional por FLO viene buscando consolidar su crecimiento en un mercado cada vez más competitivo.

Nuevas perspectivas sobre la red de comercio justo se pueden agrupar en tres grandes categorías sobre la base de supuestos generales. La "forma de aprovechar" la perspectiva representa el comercio justo como un proyecto que apoya a los grupos locales en el desarrollo de capacidades para ayudar a compensar el impacto negativo de la globalización que, en contraste con el paradigma neoliberal, busca incluir a los sectores más pobres en los supuestos beneficios del comercio internacional. La "desmercantilización" retrata la perspectiva del comercio justo como un desafío a la mercantilización de los bienes en el capitalismo global. La agrupación que por lo menos refleja los objetivos de toda la red, el punto de vista en forma de ventaja, refleja con más precisión el impacto global del comercio justo. Esto plantea preocupaciones sobre la capacidad del comercio justo para alcanzar sus objetivos dentro del modelo de mercado que han desarrollado. Fridell, G (2006) Fair Trade and Neoliberalism.

Una de las estrategias que ha incrementado el Fair Trade en el mercado mundial son las ventas en supermarkets que pagan el adicional si el producto es orgánico y además retribuye el diferencial al productor. Esta podría ser una de las maneras de asegurar el crecimiento del Fair Trade. Esta conclusión se obtiene del análisis del caso de estudio del Fair Trade de Café Cacao semi procesado en chocolate, plátanos y frutas frescas, incluyendo supermercados y marcas de la línea de productos fair trade. (For Love or Money?. Fairtrade Business Models in the UK Supermarket Sector).

Del mismo modo, por el lado del productor de cacao es importante explicar y comparar el camino que debe tomar entre el mercado de precio convencional y el sistema de precio justo – orgánico.

Para encontrar las diferencias en la generación de riqueza que se establecen por el precio justo – orgánico y el precio normal en la producción del cultivo del cacao es necesario determinar desde el punto de vista objetivo y medir la rentabilidad en la producción del cultivo del cacao, tomando en cuenta que la curva de la producción del cacao describe rendimientos decrecientes según la ley de rendimientos decrecientes, Marshall.

Según Marshall, “Si un fabricante gasta inadecuadamente una gran parte de sus recursos de maquinaria de tal forma que una parte considerable de su capacidad esté habitualmente ociosa, o bien en edificios, de modo que una parte considerable de estos no está debidamente ocupada, o su personal, de modo que tenga que dedicar algunos de sus empleados a trabajos que no valga lo que cueste, es evidente que el gasto efectuado con exceso no será remunerador como el gasto originario realizado y puede decirse que esto produce un rendimiento decreciente. Esta expresión, aunque estrictamente correcta, se presta a malas interpretaciones si no se la usa con cuidado. En efecto, cuando la mala tendencia a un rendimiento decreciente de un aumento de capital de trabajo aplicados a la tierra se considera como un ejemplo especial de la tendencia general al rendimiento decreciente de cualquier agente de la producción aplicado a una proporción excesiva con respecto a los agentes, se está inclinando a dar por admitido que los demás factores pueden ser incrementados, es decir que se está expuesto a negar la existencia de aquella condición – la posibilidad de aumentar la cantidad de tierra cultivada en un país viejo que fue el principal fundamento de aquellas grandes discusiones clásicas de la ley del rendimiento decreciente que hemos estado considerando. Aun al productor de cacao le resulta muy difícil a veces conseguir diez o quince hectáreas más junto a su propia finca, cuando le son necesarios, a no ser que esté dispuesto a pagar por ellas un precio exorbitante.

“Y a este respecto, la tierra difiere de la mayoría de los agentes de la producción incluso desde el punto de vista individual”. (Principios de Economía, Alfred Marshall, 1963).

De acuerdo a lo que establece Marshall podríamos deducir que existe un punto óptimo de producción en los cultivos y que los factores que intervienen en la curva de producción como mano de obra, capital, semillas y calidad, todo ello describe una distribución normal.

El punto óptimo es especial en agricultura porque es además fijo desde la perspectiva de la calidad del suelo que impide que se genere mayor producción por hectárea una vez que se llega a la cúspide de la curva.

Si el punto de producción óptimo en cultivos agrícolas es fijo, cualquier punto de producción de cultivo agrícola que se encuentre antes o después de este punto de producción genera una brecha de ineficiencia con respecto al punto óptimo de producción y menor rentabilidad.

Es importante evaluar si el sistema orgánico y comercio justo constituye una alternativa para lograr impacto positivo en el nivel de vida de los productores. “Alrededor de un cuarto de la producción de los países en desarrollo todavía viven con menos de \$1,25 dólares al día” (Naciones Unidas, 2010).

Muchas de estas personas viven y trabajan en zonas rurales y son vistas como los principales beneficiarios de la promoción de las normas privadas de sostenibilidad, un mejor trato para los productores (FLO, 2010) y la adopción de punto de vista ecológico, social y económicamente los sistemas (INFOAM, 2010).

“Aunque, el número de entidades que fomentan prácticas sostenibles se ha multiplicado y las publicaciones que abordan el papel de estándares de sostenibilidad privado han crecido de forma exponencial en los últimos años, poco se sabe en cuestiones cruciales como el impacto real que estas tienen sobre los ingresos de los productores, el sustento y el medio ambiente”. Gabriela Alvares y Oliver Hagen (2011) *The Impacts of Private Standards on Producers in Developing Countries*.

Este paper tiene como propósito demostrar que los factores como la innovación social entendida como el aprendizaje del aprovechamiento de las mermas en la gestión de la producción y el cumplimiento de los requisitos del mercado de nichos orgánicos por parte del productor impactan en una mejora del nivel de vida, un cambio de actitud por parte del productor y la disminución del arraigo (forma antigua de hacer las cosas). Cuando un sistema logra generar mayor riqueza para el productor, este será preferido y promovido.

Los tres factores señalados por Yilmaz determinan el impacto del commodity y su relación con productos como el cacao procesado y el chocolate. En el paper de Yilmaz se estudia el mercado global del cacao y analiza el equilibrio de Nash y Stackelberg óptimo de impuestos de exportación en no – cooperativas de diferentes países y con clientes generales. Considerando que en muchos países el modelo del equilibrio en general no es el equilibrio general de la cocoa es usado entonces usando este modelo se puede derivar el máximo punto de equilibrio de NASH y los impuestos de exportaciones de STACKELBERG (How Much Should Primary Commodity Exports be taxed? Nash and Stackelberg Equilibria in the Global Cocoa Market).

Se podría entender que el sistema de FLO orgánico es un beneficio para los más pobres. Sin embargo, estamos intentando demostrar que vender y comprar en un sistema de precio justo no solo es cuestión de valores, si no que podríamos demostrar que el sistema de precio justo genera mayor riqueza y conviene incentivar a cada miembro que interviene en el proceso del cacao. For Love Money? Fairtrade Business Models in the UK Supermarket Sector.

## OBJETIVOS

La investigación se plantea determinar qué factores podrían ser considerados como influyentes en el cambio del productor peruano y su decisión de innovar, tomando en cuenta el análisis comparativo de factores objetivos (indicadores) y factores subjetivos de un grupo de productores de cacao del distrito de Bambamarca, provincia de Tocache, departamento de San Martín en la región de la selva central del Perú que tomaron dos caminos distintos en la producción del cacao hacia el mercado orgánico comercio justo y hacia el mercado convencional.

## METODOLOGÍA

La data recolectada para este estudio se realizó bajo la metodología de observación, entrevistas y contraste con los registros de compras que figuran en la hoja de costos de cada productor (FLO 2011), las boletas de compra de los productores en el 2010, las boletas de compra de los productores en el 2011, además de múltiples fuentes de evidencia durante el periodo 2010 y 2011 como parte de un estudio longitudinal.

Con la finalidad de definir qué precio genera mayor riqueza en la cadena de valor, se ha propuesto una metodología que analizará, medirá y comparará el impacto en la generación de riqueza entre el sistema comercio justo y el sistema convencional.

Las cuatro fases de la metodología son observación, organización de datos, cálculo de variables y evaluación.

Tomando en cuenta el perfil de productor requerido para el análisis: agricultor organizado en cooperativa que haya experimentado un cambio en su modo de hacer las cosas. Para ello, se consideró el caso de estudio de productores de cacao de la Cooperativa Agraria Industrial Naranjillo Ltda, con el análisis de 30 entrevistas de productores que se encuentran en el sistema orgánico y 20 entrevistas a productores que se encuentran en el sistema convencional, tomando en cuenta los registros de compra del año 2011. Es importante señalar que un productor de cacao convencional depende menos que un productor de cacao certificado orgánico – comercio justo de una cooperativa o asociación a la que debe asociarse debido a que la inversión en la certificación es alta.

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

### Fase I: Observación

Analizando el ámbito de la Cooperativa Agraria Industrial Naranjillo, se identificó al sector de Bambamarca como la zona donde el productor había experimentado el mayor cambio al pasar de cultivar coca a cacao. Al registrarse otro cambio que consistió en pasar de cultivar cacao convencional a cacao orgánico y comercio justo, se desató en esta zona una fuerte competencia con las empresas traders que promueven la compra del cacao convencional (no certificado) para cumplir con volúmenes de producción.

## **Fase II: Organización de datos**

Tomando en cuenta los meses de junio a agosto de 2011 los precios de cacao en la bolsa New York llegó a \$4,000 por tonelada. Del mismo modo, en esta zona la compra del grano al agricultor del cacao orgánico y cacao convencional según registros llegó a S/. 7.40 por kilo, es decir al cambio del día de hoy \$2.40 dólares por kilo.

En el distrito de Bambamarca se registran 600 socios productores de cacao, de los cuales 300 productores son socios de la cooperativa. De esta zona la Cooperativa Agraria Industrial Naranjillo logra acopiar cerca de 940 TN. de cacao anuales, es decir más del 40% de toda su compra anual. (Registros de acopio de la Cooperativa Naranjillo, 2011).

## **Fase III: Cálculo de variables**

## **Fase IV: Evaluación**

La mayor rentabilidad la obtuvo el productor de cacao orgánico que optó no solo por cambiar su cultivo de coca a cacao sino que además, haciendo el aprendizaje en el camino, cambió de cacao convencional a cacao certificado orgánico y comercio justo.

Si consideramos que la disminución del arraigo por el productor se entiende como mayor apertura al aprendizaje y considerando la nueva tendencia de los supermarkets de comprar directamente al productor que ha “evolucionado” en este sentido, el siguiente paso sería continuar con el desarrollo de productos de mayor valor como es el caso de la Cooperativa Agraria Industrial Naranjillo Ltda que ha logrado vender chocolate.

El desarrollo de muchos productores en el Perú podría consistir en capacitación constante en la gestión adecuada de la finca acompañada por una gestión del negocio que logre enlazar con mercados nichos que permitan la sostenibilidad acompañada de resultados en la rentabilidad y mejora de vida.

En el año 2016, un grupo de estudiantes de la Universidad Privada Antenor Orrego de Perú viajó a varias zonas de productores para analizar e identificar las mermas que podrían de servir de insumos para el desarrollo de productos con potencial de sostenibilidad, tomando en cuenta las tendencias mundiales en la demanda y la prospección de los mercados nichos.

Los resultados fueron asombrosos, se lograron desarrollar a nivel de planta industrial experimental PIAL prototipos innovadores con las mermas que se encuentran en el campo.

“Estas propuestas de negocio o prototipos de innovación social, como lo denominan sus autores, son galletas de harina de mango, pastillas de hoja de guanábana, repelente natural de eucalipto, energizante de algarroba y café, vino de higo para exportación a España y cosmético de pepa de mamey”. Nota de prensa, 2016.

## **CONCLUSIONES**

Factores como capacitación, aprendizaje por parte del productor de la gestión óptima de la producción con el aprovechamiento de las mermas, producción orientada a mercados nichos, obtención de mayores rentabilidades, mejoramiento del nivel de vida influyeron en un cambio de actitud del productor, disminuyendo el arraigo o el modo antiguo de hacer las cosas y, finalmente, el fortalecimiento de la decisión de innovar.

La innovación social constituye el nuevo reto que podría experimentar el productor peruano en su proceso de cambio y aprendizaje para el desarrollo de productos elaborados, utilizando como insumo las mermas identificadas en el proceso para garantizar un desarrollo sostenible.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ajzen y Fishbein, *Teory Action*, 2010.

Doherty, B., Tranchell, S. (2005). *New Thinking in intertacional trade? A case study of The Day Chocolate Campany. Sustainable Development*, 13 (3), 166-176.

Fairtrade Foundation (2011b) *Fair trade and Cocoa: Commodity Briefing*. London, UK: Fairtrade Foundation.

Just, R. E., Schmitz, A., & Zilberman, D. (1979). Price Controls and Optimal Export Policies under Alternativa Market Structures. *American Economic Review*, 69 (4), 706-714.

Lewis, W (1980). *The Tropical Dilemma. Challenge* (05775132) 23 (1), 26.

Marshall, *Teoría Económica* (1998).

Rajaraman, I. (1996). *Testing the Racionality of futures Prices for Selected LDC Agricultural Exports*. *Journal Of Futures Markets*, 6(4), 523-540.

Raynolds, L. T. (2008). The Organic Agro- Export Boom In The Dominican Republic. *Latin American Research Review*, 43(1), 161-184.

Yilmaz, K (2006). *How much should primary commodity exports be taxed? Nash and Stackelberg equilibria in the Global Cocoa Market*. *Journal Of International Trade & Economic Development*, 15(1), 1-26.

<http://www.naranjillo.com/es/index.php?sec=historia> 05:01 p.m. 18/12/2011.

[http://www.upao.edu.pe/actualidad/?mod=mod\\_act&s=not&task=ver11043](http://www.upao.edu.pe/actualidad/?mod=mod_act&s=not&task=ver11043)