

Módulo 1: Desarrollo Rural: Desafíos y Oportunidades

"Agroindustria rural: Conceptos, características y oportunidades"

Conferencista: Hernando Riveros

(Transcripción de su presentación oral)

El Programa Cooperativo de Desarrollo de la Agroindustria Rural para América Latina y el Caribe (PRODAR) lleva 11 años funcionando en América Latina a través de redes. A continuación se describirán algunas lecciones aprendidas y elementos importantes en la definición de la agroindustria rural, estrechamente ligados a su filosofía:

Agroindustria rural: *“Actividad que permite aumentar y retener en las zonas rurales, el valor agregado de la producción de las economías campesinas a través de la ejecución de tareas de poscosecha en los productos procedentes de explotaciones silvoagropecuarias, pesqueras y acuícolas tales como la selección, el lavado, la clasificación, el almacenamiento, la conservación, la transformación, el empaque, el transporte y la comercialización”.*

El valor agregado: Hace alusión a las empresas que agregan valor a la producción primaria de las economías campesinas. Sin embargo, se trata no sólo de aumentarlo sino de retenerlo en las zonas rurales, es decir agregar valor y a la vez permitir que se quede en las zonas donde está la producción primaria.

Otro elemento importante es la Poscosecha; donde se está agregando valor a través de los elementos de selección: lavado, clasificación, conservación, transformación, empaque, transporte, comercialización y todo aquello que se coloca después de la producción o de la finca.

Existen otros conceptos que resultan valiosos, el entorno que tiene que ver con la agroindustria rural pero inmerso en una nueva ruralidad, multifuncionalidad y valoración de otra serie de actividades que cumple el poblador rural en pro de su territorio y el desarrollo rural. Dentro de la filosofía se incorporan instrumentos de lucha contra la pobreza.

Características fundamentales de la agroindustria

- Aumentar y retener en las zonas rurales el valor de la producción agropecuaria
- Elevar ingresos y crear puestos de trabajo
- Contribuir a la seguridad alimentaria: (empresas rurales vinculadas con el mercado y el comercio).
- Fortalecimiento de las estructuras sociales locales. Las empresas cumplen con un objetivo de desarrollo.

En América Latina, existen más de 5 millones de unidades empresariales que responden a estas características y alrededor de 15 millones de personas vinculadas con esta actividad. Ello demuestra que se trata de un elemento importante de

generación de empleo y de ingresos. La agroindustria rural refleja la heterogeneidad del mundo rural de las economías campesinas y no la de un conjunto u organismo homogéneo. Dentro de ese universo se puede observar que existen agroindustrias diferenciadas por muchos aspectos:

Origen: Término que se emplea cuando se trata de entender y desarrollar la agroindustria rural, referido a la existencia de agroindustrias rurales tradicionales y espontáneas (trapiches paneleros, queserías artesanales, la fabricación de dulces, etc.). Se trata de organizaciones que no han sido producto del Estado, ONG's, o universidades, sino del ámbito cultural como medio de subsistencia de las economías campesinas (producción de maíz o de yuca).

Agroindustrias rurales "inducidas": Son producto de los proyectos ante la oportunidad o potencialidad en el mercado. Esto resulta importante al momento de planificar y de observar proyectos o programas de apoyo a empresas rurales, ya que es diferente aprovechar oportunidades de los mercados, las potencialidades o un "saber hacer" de una zona, al fortalecimiento, mejoramiento de la competitividad, o a hacer más productivas las agroindustrias existentes.

Articulación con otros componentes: Desde el punto de vista de cadena, las agroindustrias rurales tienen distintas articulaciones y por ende los tipos de mercado son diferentes. Normalmente al hablar de las agroempresas rurales se piensa en la elaboración de productos para un mercado y consumo final; pero muchas de ellas tienen productos intermedios, donde los clientes no son el consumidor final sino otra industria. Allí existe un tipo de vinculación diferente.

A nivel de la materia prima, se piensa que se está agregando valor a la producción primaria cuando el mismo productor es el que transforma; sin embargo, esto siempre sucede, pues hay un productor y un transformador aún en el espacio rural. Esta es la razón por la cual la articulación con los componentes de la cadena es diferente.

Tipo de transformación y participación de los productores: En este aspecto también se observan elementos que están muy articulados con la producción primaria. Cuando se habla del beneficio de café, se advierte una agroindustria rural que está ligada con la producción de este producto.

Estructura de la propiedad y organización: No siempre los propietarios de las empresas rurales son los productores de la materia prima; un ej., de ello es lo que sucede en la producción de panela, donde en ocasiones el productor de la caña de panela no es el dueño del trapiche panelero.

En realidad, muchos de los dueños de los trapiches paneleros no son siquiera cultivadores de caña; se trata de empresarios rurales con capacidad de acumulación y/o un nivel de manejo de activos procedentes de negocios diferentes a la producción de la caña. En la organización también se cuenta con unidades familiares, individuales o niveles de asociación más grandes.

Tamaño: Cuando se habla de la agroindustria rural no se coloca límite determinado; normalmente se asocia con "pequeñas" agroindustrias pero puede darse el caso de agroindustrias rurales de tamaño grande. Ello depende en sí de los tipos de

organización o de los tipos de mercado. Las cooperativas lecheras por ej., en casi todos los países son organizaciones importantes con una base muy grande de socios y de pequeños productores.

En la práctica hay por lo menos tres modelos de agroindustria rural tradicional:

- a. La producción primaria y el acondicionamiento están juntos: Los beneficios de café, de cacao, del caucho, de la madera o el trabajo del fique presentan como característica que su cliente es la industria. Normalmente no se genera un producto directo para un consumidor final.
- b. Se mantiene una relación directa entre la producción primaria y la transformación, pero ya hay unos productos que van a un consumidor final o a un intermediario; es el caso de: la panela, la chancaca, la raspadura o dulce de tapa, la apicultura, las queserías y la harina de plátano entre otros.
- c. La producción primaria tiene una relación más de negocio con la transformación que los negocios en los que el productor y el transformador tienen la misma materia prima. Ej.,: Almidón de yuca (la mayoría son productores de yuca y el transformador en este caso no es el mismo productor); las agroempresas de bocadillo -dulce a base de guayaba en Colombia- (No involucra a los mismos actores productor - transformador).

Cuando se hace referencia a la agroindustria rural, el término involucra a las actividades que tienen que ver principalmente con agregación de valor a la producción primaria, sin considerar el límite de tamaño. Entretanto en la microempresa rural por definición se hace referencia a unidades que tienen un límite, independientemente del número de trabajadores o de su nivel de ventas; se trata de una actividad que tiene un límite conceptual e incluso jurídico. Otra gran diferencia es que la microempresa rural no agrega valor necesariamente a la producción primaria. (Ej.,: servicios de sastrería, salones de belleza, zapatería).

Cuando se habla de agroindustria, de pequeña y mediana empresa, de agroindustria rural y microempresa rural, se deben establecer diferencias.

Cuando se hace mención a la agroindustria rural, se habla de una parte de la agroindustria, es decir la parte en que se está agregando y reteniendo valor en las zonas rurales. Sin embargo no se debe desconocer que la agroindustria es un elemento mucho mayor y que normalmente en los países o gobiernos ante los cuales se pretende formular o proponer una política de apoyo a la agroindustria rural, resulta difícil vender la idea, si ello no se asocia al tema de agroindustria.

La diferencia está en que la agroindustria vincula a las empresas transnacionales, medianas o pequeñas que son urbanas y que se salen del tema de estar articuladas con la producción primaria. Cuando se habla de mediana y pequeña empresa se está hablando de una cantidad de actividades (confecciones, zapatería y metalmecánica) incorporadas a la agroindustria. En este segmento se excluye a las grandes por el tamaño y el tipo de organización (Ej.,: ingenio azucarero).

Por no tener una conceptualización clara en Colombia de este tema, es difícil que estas actividades tengan acceso al crédito formal, ya que ello no está previsto o algunas microempresas rurales no las incluyen dentro del tipo de actividad que desarrollan. Incluso las agroindustrias rurales no siempre están involucradas dentro del tema de la agroindustria.

Concepto de cadena alimentaria:

La cadena más que un proceso es básicamente todo lo que transforma un producto agrícola, incluye: la cosecha, la poscosecha, el transporte, el almacenamiento, la transformación, la comercialización y el consumidor. Estos se pueden complementar, pues cada fase tiene agentes distintos.

- * En la parte de cosecha se diferencian dos tipos de actores: el productor campesino y la agricultura empresarial. Desde una visión global de planificación, este es quien interesa como actor principal. No se debe desconocer sin embargo, que existen relaciones entre productor - agricultura y que una de las estrategias, es precisamente fortalecer las relaciones entre ellos.
- * En la parte de transporte y almacenamiento se hacen presentes todos los tipos de intermediarios (transportistas, acopiadores, almaceneros y demás denominaciones con las distintas actividades que generan).
- * En la transformación se vinculan las actividades industriales con sus distintas complejidades.
- * En la comercialización hacen presencia los comercializadores que normalmente son los supermercados, ellos son quizás quienes definen de manera importante lo que está pasando en esta parte de la cadena hacia atrás. En esta fase se diferencian también los consumidores (de ingresos altos o bajos y los consumidores pobres).
- * El intermediario (generalmente es catalogado como malo) pero puede incorporarse en la cadena siempre y cuando desempeñe eficientemente los servicios que presta (transporte, limpieza, secado, almacenamiento, entre otros). El intermediario gana, pero asume funciones que en lo posible deben ser cumplidas por los otros actores de la cadena.

El concepto de cadena se vuelve más complejo pues se trata de un sistema que tradicionalmente se consideraba a partir del consumidor - la transformación - los comercializadores y la producción primaria; sin embargo, deben incorporarse otros actores:

- ✚ Quienes elaboran productos intermedios o insumos (productores de empaque, saborizantes, colorantes y demás elementos requeridos para el proceso de transformación).
- ✚ Los actores relacionados con la producción de maquinarias y equipos. Se establecen nuevas relaciones enmarcadas en cuatro tipos de elementos: servicios de apoyo (servicios técnicos, servicios financieros y los no financieros),

capacitación, asistencia técnica y los elementos necesarios para que el sistema funcione).

Existe un marco institucional y normativo de políticas que definen en muchos momentos la competitividad de las empresas y es la política cambiaria. En la actualidad los países se vuelven competitivos unos frente a otros, en razón al manejo que se dé a esta política (aranceles, política de protección o de subsidio de los países desarrollados) lo que influye en el comportamiento del sistema.

Es importante determinar además, cuáles son los factores externos que afectan el sistema y a su vez cuáles del sistema están afectando el medio ambiente. En esta era de la globalización estamos insertos en un amplio sistema que se manifiesta de manera directa a través de las importaciones y las exportaciones.

Dentro de cada componente se observan cadenas diferenciadas, eminentemente capitalistas:

- ✚ En la parte de agricultura está presente una agricultura moderna
- ✚ En la parte de transformación dicha agricultura moderna está vinculada con transnacionales.
- ✚ En la distribución (para exportación o para supermercados) asociado con un consumo institucional o de altos ingresos (comidas rápidas, congeladas o preparadas).

Se advierte otro tipo de cadena cuando hay una producción campesina, artesanal o de agroindustria rural

La distribución normalmente se da a través de ferias de agricultores o de venta directa, donde en vez de comidas rápidas se advierte en los poblados o núcleos rurales una alimentación callejera y por ende se estará llegando directamente a estratos distintos de consumidores. Lo anterior denota el rescate de la heterogeneidad, de la diferenciación y de la aplicación de los conceptos, bajo realidades diferentes.

Sobre el tema de seguridad alimentaria, existen por lo menos cinco niveles de producción que se pueden identificar en América Latina:

- ⇒ Un primer nivel de pobreza, caracterizada por una producción de subsistencia; donde la producción se consume en la misma unidad o comunidad con algunos sistemas de trueque. En este nivel no es posible involucrar muchos temas de la agroempresa, a no ser que se forme una organización de productores y se sume un importante nivel de infraestructura.
- ⇒ Una agricultura con excedentes que se empieza a articular al mercado y básicamente produce la unidad. Los excedentes son ubicados en los mercados.
- ⇒ En otro nivel la misma producción resulta diferente si esta se orienta al mercado, por lo que ya no se consideran los excedentes, sino que se responde a las señales del mercado y parte de la producción se continua dando al consumo interno.

La gran diferencia está en que este es un modelo de oferta, pues a la vez que se están vendiendo los excedentes, se está produciendo bajo unas señales de los mercados.

- ⇒ Producción parcialmente orientada a la agroindustria: En esta fase la producción se atiende con necesidades de un cliente distinto, que no es el consumidor final o el supermercado que coloca sus condiciones, sino la agroindustria que coloca unas condiciones de entrega, de calidad y de oportunidad en el suministro.
- ⇒ Producción totalmente orientada a la agroindustria: No necesariamente se debe llegar a la agroindustria exclusivamente, sino también a las demandas de productos agrícolas frescos. Esta producción se integra a lo que se denomina un complejo agroindustrial. (Ej.,: la producción de caña de azúcar está alrededor del ingenio y de ahí se dirige a los mercados finales).

Articulación de la agroindustria con la economía campesina

En condiciones tradicionales la vinculación de la economía campesina con la agroindustria se da básicamente en dos niveles:

- Como suministro de materias primas (contratos previos a la siembra, convenios integrales).
- Como vinculación laboral

En términos generales se ha proyectado la tendencia reciente de formar alianzas entre este tipo de agroindustrias con pequeños productores campesinos, ya que tradicionalmente esta relación se daba en desequilibrio en los términos de negociación y normalmente promovía una diferenciación social entre los grupos de productores (los que se vinculan a ese tipo de agroindustrias y los que quedan excluidos del modelo).

Nuevos retos de la agroindustria rural

- ✚ Estos elementos teóricos son reflejo de lo que se observa en la práctica. Se debe insistir en el tema de la lucha contra la pobreza como generador de empleo, de ingresos, creador de valor agregado, etc.
- ✚ En cuanto a la diversificación de la producción primaria (artesanías, empresas de panela, de queso o de yuca).
- ✚ Otro reto importante es la organización de los empresarios rurales en redes. Ya no es solo la organización para un tipo de empresas sino cómo lograr que esas unidades empresariales dentro de una visión de territorio o región, se organicen. Es por ello que se están dando unos caminos a nivel de América Latina sobre redes; sin embargo deben existir otros espacios de articulación.
- ✚ A nivel de comercialización de los productos de origen campesino existe un reto alrededor de las agroindustrias rurales y oportunidades importantes de nuevos nichos de mercado, derivados de las nuevas tendencias donde se reconocen los productos naturales, los productos orgánicos, los étnicos y la medicina natural. Es adecuado además aprovechar todas las nuevas tendencias existentes en el

comercio sobre “Comercio justo”, “Comercio alternativo” o “Comercio solidario”, en el cual el comerciante o intermediario se vuelve aliado de estos productores y se genera una repartición equitativa en la actividad de la comercialización.

- **Desarrollo local y sistema agro-alimentario localizado:** En los términos de las pequeñas empresas, independientemente de los instrumentos importantes de competitividad que puedan estar involucrados en la parte económica y técnica, se deben tener elementos de políticas que favorezcan estos términos de intercambio y no perder de vista el tema social asociado con estas empresas rurales.

Características generales del desarrollo de la agroindustria rural en América Latina y el Caribe

A continuación se describirán las variables importantes de la agroindustria rural recogidas a partir de los trabajos de campo en algunos países de América Latina:

- **Aspectos tecnológicos:** Se trata de una transformación básica, heredada o autoaprendida; tecnologías tradicionales, heredadas, con baja productividad, manejo deficiente de producto y un alto esfuerzo físico (Ej.: trapiches de panela, desficadoras, etc.).

En los últimos años y gracias a muchos proyectos de desarrollo se ha presentado la tendencia de adaptar, mejorar y modernizar estos sistemas. Un caso particular es el de un producto tradicional como la panela y el queso, donde este último ha mostrado un avance tecnológico importante en la producción y la calidad. Ecuador es un caso importante donde se muestra una tendencia a cambiar el desarrollo tradicional de este tipo de empresas.

- **Impacto ambiental:** Cuando se habla de la parte orgánica, del cómo se manejan los recursos naturales y del equilibrio entre la empresa y su productividad, no se debe dejar de lado que las agroindustrias rurales generan efectos en el medio ambiente y es quizá por esto que son más criticadas que otro tipo de empresas.

Ante el uso de los elementos energía y agua, muchas de las empresas y agroindustrias rurales demandan energía (caso de los trapiches) lo que normalmente se relaciona con el empleo de leña y como consecuencia directa la deforestación.

Como alternativa, deben identificarse tipos de tecnología que generen procesos térmicamente más eficientes. (En la actualidad, en algunos países centroamericanos por cada tonelada de panela, se está consumiendo entre dos y tres toneladas de leña).

En cuanto a la utilización del agua, muchas fases de transformación emplean procesos húmedos (caso de los almidones de yuca y la producción de fibras vegetales del fique), lo que puede generar una alta contaminación de productos orgánicos en la producción de los desechos.

- **Consumidores, mercados y comercialización:** Las agroempresas y agroindustrias rurales no sólo producen bienes finales, sino también materias

primas e intermedios; también se presenta el caso de otras empresas que pueden ser sus clientes importantes.

De otra parte, los mercados están concentrados en zonas de producción local con algunas excepciones de alcance regional y nacional, e importantes nichos de producto hacia la exportación. Otro factor a considerar es que un importante sector de los consumidores son además de medianos y bajos ingresos. En general los mercados locales son estrechos e inestables con una importante participación de los intermediarios, poca información y baja capacitación sobre las características de esos mercados.

Se puede pensar que las empresas se deben autoabastecer con su materia prima (pequeñas) o combinar producción propia con compra (trapiches, artesanías, etc.) e incluso comprar a terceros (trapiches, rallanderías, casaberas, queseras). En la práctica estas opciones se dan y a su vez son válidas. Cuando se piensa en un proyecto o mejoramiento, no se debe insistir en lograr un autoabastecimiento general para las pequeñas empresas, pues todos los mecanismos de interrelación son válidos y más competitivos.

Características operacionales

Organización: Individual/familiar, no familiar o asociativa

La mayoría de las empresas son individuales o familiares y normalmente trabajan con procesos simples; en este tipo de organizaciones la actividad es complementaria al ingreso de la familia. Lo contrario sucede en la organización no familiar, donde la mano de obra es especializada y contratada. En este caso la actividad es lo más importante. Otro tipo de organización es la asociativa o cooperativa, donde la actividad es de ámbito comercial.

Empleo

En general estas unidades están generando entre uno a seis empleos directos y otros indirectos para un promedio de 2.5 empleos directos por unidad y un total aproximado de 2 millones de empleados hoy vinculados con la agroindustria rural. Esto es importante porque constituye una baja inversión para generar un puesto de trabajo sin dejar de lado que el costo de la mano de obra tiene una alta incidencia en el valor de la producción.

Género y AIR

Existe alguna diferenciación entre las actividades que son eminentemente masculinas con otras femeninas. Normalmente las actividades que involucran un mayor esfuerzo físico (los trapiches de panela, el beneficio de cacao, los aserraderos, las curtiembres) son actividades donde hay predominancia en la mano de obra masculina.

Las actividades relacionadas con las artesanías, producción de quesos, leches ácidas, procesamiento de frutas y hortalizas, constituyen actividades en las cuales existe una alta presencia de la mano de obra femenina. Estos son elementos importantes cuando se planifican proyectos y se quiere determinar el tipo de beneficiarios.

Reflexiones sobre la participación de la mujer en actividades AIR

Es común que en la agroindustria o agroempresa, se sobrestime o subestime la disponibilidad del tiempo de la mujer, ya que normalmente la mujer rural está mucho más ocupada de lo que se piensa. Una limitante en los proyectos de empresa es precisamente el no poder considerar una actividad de tiempo completo en la cual esté como actor la mujer rural.

Existe además una relación directa entre la localización de la empresa y la distancia al hogar frente a la determinación de la participación por género. En la medida que la empresa esté localizada más lejos de los hogares, existe una menor participación de la mujer; lo que puede deberse a su disponibilidad de tiempo o al factor cultural.

Muchas de las actividades o empresas rurales de la mujer se asocian con tareas domésticas, lo cual tiene que ver con la producción de especies menores (cría de cuyes -curies-, de conejos, etc.); dejando de reconocer incluso que ello representa ingresos familiares. Otro aspecto importante es que independiente al ingreso o a la generación de excedentes, existe un espacio de interrelación, comunicación e intercambio de experiencias y de sentimientos con otras compañeras.

Otras articulaciones de la agroindustria rural

✚ Con el sector de bienes de capital: La agroindustria rural se comporta como una cadena, pues tiene articulaciones con sus componentes. Donde existen concentraciones de empresas rurales se genera una oferta de talleres de mantenimiento, de equipos de estos talleres, de motores, de construcción de pailas o de instrumentos para los quesos, con lo cual se establece una estrecha relación. Esto representa un agente dinamizador de estos temas.

✚ Con el sector de empaque: Se presenta una gran debilidad del sistema por la carencia de una relación; sin embargo, constituye un amplio espacio para hacer investigación y desarrollo con el fin de determinar los tipos de empaque apropiados.

(Ej., las empresas de encurtidos o mermeladas, donde el empaque es uno de sus grandes problemas, ya que cuando solicitan frascos de vidrio, la menor unidad de despacho son 20 mil frascos, lo que representa 7 ó 10 años de producción). Una alternativa para esta limitante se evidencia con los empaques a base de fibras orgánicas (envoltura de dulces y/o tamales).

✚ Con componentes de apoyo: Los proyectos o programas que se realizan para promover empresas o para impulsar o fortalecer las empresas establecidas, deben considerar estos elementos, con mayor fortaleza o significancia en unas realidades que en otras.

Limitantes principales de la agroindustria rural

Las limitantes más importantes para el desarrollo de este tipo de empresas deben clasificarse en dos niveles:

- Asociados con el desarrollo (exógenos): Son de carácter más estructural, se salen de la unidad empresarial, pero deben ser considerados ante la posibilidad de realizar programas de carácter regional o de impacto:
 - a. La cobertura y calidad de los servicios productivos (energía eléctrica, agua potable, servicios de alcantarillado).
 - b. La cobertura e infraestructura física: es otro factor que si se halla en condiciones deficientes, coloca a la empresa en una situación muy difícil de competencia. (caminos, trochas).
 - c. El nivel de educación del poblador rural: Pese a que se espera encontrar un nivel mínimo de educación en la gente, este es un condicionante que no siempre se da, pues en muchos casos el poblador no sabe leer o no maneja los términos básicos de costos o de economía.
 - d. La escasa cultura de organización y asociación que se da sobre todo en las zonas de conflicto, donde el capital social o la confianza se han destruido. En los casos de Guatemala, El Salvador o Colombia, se debe formar una organización para generar empresa y en muchos casos generar empresa para conformar una organización.
 - e. El tamaño de los mercados locales: Generalmente se piensa que el mercado local es la primera opción de la agroindustria rural; sin embargo el trabajo en estas zonas de desarrollo es relativo por tratarse de mercados pequeños sin demasiada capacidad de compra.
 - f. La débil presencia institucional: Se refleja en los anteriores componentes
- Asociados con debilidades de unidades productivas: Se trata de limitantes que si tienen que ver con el desarrollo de las empresas, están dentro del entorno empresarial, donde los instrumentos son: capacitación, asistencia técnica e investigación:
 - a. Capacidad administrativa y empresarial (gran debilidad de las agroempresas y las agroindustrias rurales).
 - b. Manejo de la variable tecnológica, no tanto como el manejo tecnológico por si solo, sino como un producto y su calidad. En este caso, la calidad está vinculada con la competitividad.
 - c. La organización y operación de la comercialización: Cuando se hace referencia a la empresa rural generalmente se asume que existe la materia prima; pero en realidad cuando empieza a crecer, se enfrenta con que no existe suficiente disponibilidad o su calidad es heterogénea (queserías, leche).
 - d. El acceso al crédito: Es una tarea incompleta en materia del desarrollo; sin embargo, más allá del crédito, se debe hablar de la capitalización de las empresas. Es decir no es suficiente el préstamo para la compra de las materias

primas, sino acceder a la posibilidad del microcrédito y la capitalización (Ej., los trapiches).

- e. Gestión con base en poca y pobre información: Pese a que se brinda las herramientas de administración empresarial a quienes adelantan la gestión en una empresa, el motor de este tema debe ser la información. Sin embargo normalmente ellos manejan muy poca información.
- f. La informalidad: Existe un amplio número de empresas que son informales, pero ello no constituye una ventaja si se trata de unirse a actores formales. En este ámbito se vinculan: los registros sanitarios y los códigos de barra. Los formalismos deben ser tenidos en cuenta si se desea convertir las empresas en entes más competitivos.

Potencialidades principales de la agroindustria rural

Cuando se habla de las empresas con enfoque hacia mercados regionales o nacionales, las nuevas tendencias giran alrededor de los productos naturales (orgánicos) y étnicos, con marcado interés por lo relacionado con la salud y en general por los productos que cumplen con las condiciones del comercio alternativo.

Otras fortalezas que se presentan a nivel interno de las empresas rurales y las agroindustrias, son la posibilidad de generar empleo y ocupar sectores de la región, además de valorizar la pequeña producción agropecuaria.