

# **NEGOCIOS SOSTENIBLES EN BOSQUE SECO DE ÁREAS DE CONSERVACIÓN REGIONAL**

**ACTIVIDADES ECONÓMICAS  
PROMISORIAS  
IDENTIFICADAS  
PARTICIPATIVAMENTE**

**Área de Conservación Regional  
Salitral – Huarmaca**

Elaboración: Equipo consultor  
Negocios Sostenibles en Bosque Seco  
– SWISSCONTACT

Piura, 2010

# PRESENTACIÓN

A continuación en el presente documento detallamos la metodología utilizada para la identificación y priorización participativa de actividades económicas a desarrollar en las comunidades de influencia del ACR Salitral – Huarmaca, esta priorización corresponde a las comunidades de: Limón, Los Algarrobos, Pampa Larga, Savila, Platanal, Alto Miraflores y Chonta de Platanal en el distrito de Huarmaca.

Este trabajo se sustenta en la realización de un taller participativo con líderes(as) locales, bajo el enfoque de medios de vida; los medios de vida están definidos como las capacidades, activos (incluidos los recursos materiales y sociales) y actividades necesarias para desarrollar una manera de vivir; este enfoque plantea que es sostenible cuando una familia o sociedad puede hacer frente y sobreponerse ante tensiones y choques, manteniendo y mejorando sus capacidades y activos, sin socavar los recursos naturales.

Así, participativamente fueron seleccionadas dos actividades económicas, una correspondiente a la zona media - baja de Huarmaca cuyo producto priorizado fue la maracuyá y la otra en la zona alta de Huarmaca cuyo producto priorizado fue el café; es importante señalar que estas 02 actividades priorizadas forman parte de una de las estrategias de desarrollo del gobierno provincial de Huarmaca; para todas estas actividades económicas seleccionadas se hará un sondeo rápido de mercado, que permitirá continuar el proceso de promover negocios sostenibles en las ACR mejorando las condiciones de acceso a mercados.

## Actividad N° 01: Cultivo de Café

### 1. Características Generales de la Zona:

- **Ubicación:**

ACR : Salitral – Huarmaca  
(Zona intermedia o templada  
1000 – 2500 msnm)

Distrito : Huarmaca

Provincia : Huancabamba

Departamento : Piura



- **Distancia y Tiempo** : Limón (Huarmaca) – Olmos, aproximadamente 100 km 1 hora  
Limón (Huarmaca) – Piura, aprox. 4 horas

### 2. Metodología de priorización:

Se convocaron a talleres con la población en la comunidad de Sávila y se desarrolló un taller participativo. A continuación detallamos la metodología usada.

En plenaria, a través de la dinámica de la “**papa caliente**”, cada participante fue señalando las actividades económicas que generan ingresos, elaborándose así un listado que comprendieron 02 actividades económicas que se realizan que están dentro de la ACR y 6 actividades fuera de ella.

#### **Actividades dentro del Bosque**

1. Ganado caprino / ovino (14)
2. Madera (cedro) (1)

#### **Actividades fuera del bosque**

1. Crianza cuyes (19)
2. Café (23)
3. Maracuyá (35)
4. Soya (1)
5. Papaya (4)
6. Frejol bayo (14)

Luego de acuerdo al perfil del grupo se logró una aproximación cuantitativa respecto al número de familias de los participantes que se dedican a las diferentes actividades económicas identificadas inicialmente. De acuerdo a ello se seleccionó 04 actividades con mayor puntaje alcanzado, siendo estas:

- ✓ Cultivo de Maracuyá (35)
- ✓ Cultivo de café (23)
- ✓ Crianza de cuyes (19)
- ✓ Ganado caprino / ovino (14)

Se presentó la matriz de priorización validando con el grupo participante los índices a evaluar. Se aplicó la matriz a 4 actividades económicas seleccionadas según el perfil del grupo, priorizándose el cultivo de café (puntaje 20.5) como primera actividad.

**Cuadro N° 01:** Matriz de priorización de actividades económicas: resultados

DIMENSIÓN	CATEGORÍA	SUB CATEGORÍA	ÍNDICE	CAFÉ
Económica/ Productiva	Existencia de demanda del producto	Tendencia de la demanda	Creciente (5)	5
Social	Organización de la comunidad	Nivel de organización entorno al producto	Existe organización entorno al producto (3)	3
	Experiencia en la actividad	Tiempo de experiencia en la actividad	Más de 3 años (2)	2
	Existencia de Servicios de apoyo	Tipo de servicio de apoyo	Ofrecen recursos económicos (1)	1
			Ofrecen asistencia técnica (0.5)	0.5
	Impacto social	Número de familias involucradas en la actividad económica	Más de la mitad de las familias (3)	3
Ambiental	Impactos al medio ambiente	Grado de impacto	No hay impacto (6)	6
<b>TOTAL</b>				<b>20.5</b>

**Fuente:** Elaboración propia, talleres participativos en Sávila, 21 de Julio del 2010

El cultivo de café, acumuló el mayor puntaje considerando que existe una demanda potencial de este producto, aquí el representante de la Municipalidad de Huarmaca indicó que ellos están gestionando alianzas comerciales con el grupo Romero, para comercializar el producto. Cuentan con una organización formalizada, que agrupa a casi la mayoría de productores cafetaleros, ubicados en la parte alta de la ACR.

El cultivo de café es una actividad con más de 3 años de antigüedad en la zona. Los agricultores dedicados a esta actividad están recibiendo asistencia técnica y financiamientos a través de la Municipalidad de Huarmaca; existe dos proyectos recientemente aprobados por la municipalidad para dar impulso a esta actividad. Además, más de la mitad de las familias ubicadas en la parte alta de la ACR se dedican a

este cultivo y representa una fuente importante generadora de ingresos. Esta actividad no tiene un impacto ambiental negativo hacia el bosque, porque el manejo del cultivo es a base de tecnología tradicional y orgánica, sin uso de insecticidas y fertilizantes químicos.

### **3. Actores Involucrados:**

- Familias de pequeños productores cafetaleros, de las comunidades de Pampa Larga, Sávila, Platanal, Alto Miraflores y Chonta de Platanal.
- Asociación de productores de café: "Asociación de productores unidos por un futuro mejor", que tiene dentro de sus socios(as) a productores de de Pampa Larga, Sávila, Platanal, Alto Miraflores y Chonta de Platanal.
- Asociación de productores CEPICAFE, quienes están trabajando en las comunidades antes mencionadas proyectos de viveros de café.
- Municipalidad provincial de Huarmaca, quienes con dos ingenieros agrónomos están desarrollando el "Proyecto café", están ejecutando actividades para impulsar el desarrollo de este cultivo.

### **4. Características principales del producto:**

- La mayoría de familias dedicadas a esta actividad desarrollan una agricultura de subsistencia, donde prevalecen los altos índices de pobreza rural.
- Para la mayoría de productores, el café representa el ingreso más importante para el mantenimiento de sus familias. Este cultivo ha sido adecuado a las condiciones ecológicas por décadas, pudiendo decirse que estamos ante un patrón histórico de cultivo.
- Existe organización en torno al cultivo, pero esta es aún débil, obstaculizando el desarrollo de actividades y aprendizaje sobre la producción de cafés especiales.
- Los niveles de rendimiento son bajos, debido deficiente nivel tecnológico usado en el proceso productivo y carece de todo tipo de orientación técnica.
- Este cultivo de variedad caturra y típica en su mayoría, ha sido instalado hace varios años (10 años aprox.) sin embargo no era tan comercial y diferenciado el mercado como lo es ahora. En concordancia con las tendencias actuales, algunos grupos de agricultores se han especializado y trabajan en orgánico, reconocidos por su perfil y características peculiares como su calidad de taza, acidez y sabor balanceado, y se ajusta muy bien a los microclimas, la temperatura y la estricta altura (1400 - 1800 msnm).
- La recolección se realiza en varias etapas y ocupa gran mano de obra ocupando a la mayoría de miembros de la familia. Las principales actividades realizadas son:
  - ✓ **Deshierbos**, después de la época lluviosa en abril y mayo, lo realiza principalmente el varón
  - ✓ **Podas**, una vez terminada la cosecha se procede realizar las podas de limpieza, ente los meses de setiembre y octubre, también el varón de encarga de esta tarea.
  - ✓ **Los riegos**, son durante la segunda mitad del año, antes aprovechan las lluvias. Estos riegos son de acuerdo a la disponibilidad de agua pueden se hasta 2 riegos, situación que en los últimos años se ha llevado a cabo.

**Cuadro N° 02:** Calendario productivo del cultivo

Calendario Productivo: Cultivo De Café												
Actividad/mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Deshierbos				← Varón →								
Podas									← varón →			
Riego						← Varón →			← varón →			
Cosecha						Familia (10% a través organización; 10% en Chiclayo y 80% acopiadores en la zona)						

**Fuente:** Elaboración propia, talleres participativos en Sávila, 22 de Julio del 2010

### 5. Respecto a la comercialización:

- El producto es vendido en tipo pergamino, es decir café despulpado, fermentado, lavado y secado.
- Para la venta, del total de productores tenemos que el 10% lo entrega a su organización, el otro 10% lo vende directamente en Chiclayo, y el 80% lo vende a acopiadores en la misma zona.
- Los productores están agrupados en organizaciones locales, algunas de ellas forman parte de la Central Piurana de Cafetaleros - CEPICAFE.
- La Municipalidad de Huarmaca está gestionando alianzas comerciales con el grupo Romero para comercializar el producto.
- La cadena de valor alrededor del cultivo de café la conforman: productores, comerciantes, acopiadores, transportistas, distribuidores, tostadores, comerciantes grandes y pequeños, administradores, entidades financieras, exportadores, técnicos y profesionales en todos los sectores mencionados, tostadoras, cafeterías, así como la agroindustria, entre otros.
- Es un producto que tiene estabilidad y mayor precio en el mercado solidario, frente al mercado convencional; lo que permite mayores ingresos a las familias y garantiza la recuperación de la inversión del productor.
- Existe interés del Estado peruano en la promoción de políticas para el desarrollo de la caficultura como: promoción del consumo interno de café, promoción de la producción sostenible de las fincas cafetaleras, implementación de un fondo de desarrollo de la caficultura, titulación de tierras, crédito a través de Agrobanco, etc.
- El café ha sido declarado por el Estado Peruano como producto bandera, lo que indica la posibilidad de mejorar y ampliar el marco legal que respalde las políticas de

desarrollo de la caficultura. Así mismo, existe una ley que promueve la agricultura orgánica y el café es el producto que lidera este tipo de agricultura.

## **6. Conclusiones:**

- Este distrito tiene climas favorables para el cultivo del café condiciones favorables para la producción de cafés especiales porque tiene diversos pisos ecológicos con climas propicios para su cultivo.
- Por otro lado, un aspecto importante, es que el Perú ya tiene una porción muy significativa del mercado mundial de café orgánico. El café de Perú ya tiene una ventaja competitiva, es uno de los proveedores más importantes, el producto tiene cierta fama y una trayectoria probada. El Perú participa en el mercado mundial del café con el 3% de la producción, siendo su cultivo de suma importancia en la economía nacional. Es el principal producto de agro exportación, generador de divisas y fuente de empleo, aproximadamente 24 millones de jornales anuales se emplean en la producción y beneficio del café.
- En la última década el café ha constituido una importante fuente generadora de empleo y demandante de insumos, bienes y servicios,

## Actividad N° 02: Cultivo de Maracuyá

### 1. Características generales de la zona:

- **Ubicación:**

ACR : Salitral - Huarmaca (zona baja 600 – 1000 msnm)

Distrito : Huarmaca

Provincia : Huancabamba

Departamento: Piura

- **Distancia** : Limón - Olmos, aproximadamente 50 km  
Limón – Piura aprox. 4 horas



### 2. Metodología de priorización:

Se convocaron a talleres con la población en la comunidad de Sávila y se desarrolló un taller participativo. A continuación detallamos la metodología usada.

En plenaria, a través de la dinámica de la “**papa caliente**”, cada participante fue señalando las actividades económicas que generan ingresos, elaborándose así un listado que comprendieron 02 actividades económicas que se realizan que están dentro de la ACR y 6 actividades fuera de ella.

#### **Actividades dentro del Bosque**

1. Ganado caprino / ovino (14)
2. Madera (cedro) (1)

#### **Actividades fuera del bosque**

1. Crianza cuyes (19)
2. Café (23)
3. Maracuyá (35)
4. Soya (1)
5. Papaya (4)
6. Frejol bayo (14)

Después de tener el listado de actividades se procedió a aplicar la matriz de priorización a las cuatro actividades económicas seleccionadas con mayor puntaje según el perfil del grupo, alcanzando el segundo lugar con mayor puntaje fue el cultivo de maracuyá (puntaje: 16.5). A continuación presentamos la matriz trabajada en grupo.

**Cuadro 01: Matriz de priorización de actividades económicas**

Dimensión	Categoría	Sub categoría	Índice	Maracuyá
Económica/ Productiva	Existencia de demanda del producto	Tendencia de la demanda	Creciente (5)	5
Social	Organización de la comunidad	Nivel de organización entorno al producto	Existe una organización interesada en el producto (2)	2
	Experiencia en la actividad	Tiempo de experiencia en la actividad	Mas de 3 años (2)	2
	Existencia de Servicios de apoyo	Tipo de servicio de apoyo	Ofrecen recursos económicos (1)	1
			Ofrecen asistencia técnica (0.5)	0.5
	Impacto social	Número de familias involucradas en la actividad económica (3)	Más de la mitad de las familias (3)	3
Ambiental	Impactos al medio ambiente	Grado de impacto	Indirectamente impacta al bosque (3)	3
<b>TOTAL</b>				<b>16.5</b>

**Fuente:** Elaboración propia, talleres participativos en Sávila, 21 de Julio del 2010

Esta segunda actividad es característica de la parte baja de la ACR, en terrenos más planos y con temperaturas acordes. En este cultivo la demanda también es creciente, por ser una zona cercana a la planta procesadora de jugos de maracuyá en Olmos, por ello la demanda por parte de los intermediarios es pujante.

Actualmente, no se cuenta con una organización formalizada pero si hay grupos de productores interesados que vienen agrupándose entorno a este cultivo. Es un cultivo con más de 3 años de producción en la zona y está recibiendo el apoyo financiero y de asistencia técnica por parte de la municipalidad de Huarmaca, han invertido en plantones, espalderas, también se conoce que están por iniciar un proyecto ambicioso financiado por FONDOEMPLEO, denominado: “Fortalecimiento de capacidades competitivas empresariales de productores y productoras de maracuyá de la zona sur del Distrito de Huarmaca - Huancabamba – Piura”. En la parte baja casi más de mitad de las familias cuentan con este cultivo. Lo que si les preocupa es que el manejo se esta llevando convencionalmente, lo que implica la utilización algunos pesticidas lo que estaría afectando indirectamente su ACR.

### **3. Actores Involucrados:**

- Familia campesinas, las cuales desarrollan la actividad con su propia mano de obra.
- Programa Juntos, quienes están organizando a las mujeres en las comunidades para que inviertan en la siembra de este cultivo.
- Gran porcentaje de familias de las comunidades de Limón, Los Algarrobos, Pampa Larga y Sávila pertenecientes la parte media - baja de la ACR están sembrando este cultivo intentado mejorar su situación económica; el maracuyá es un cultivo alternativo, no tradicional y de exportación, y se considera muy promisorio.
- La empresa de capitales ecuatorianos IQCONAC ubicada en Olmos, está comercializando actualmente el producto mediante acopiadores locales.
- La Municipalidad de Huarmaca, también iniciará la ejecución de un proyecto para la ejecución de actividades que promuevan el desarrollo de este cultivo.

### **4. Características principales del producto:**

- ✓ La época para preparar sus almácigos es entre los meses de junio a agosto.
- ✓ La instalación y siembra es en enero, aprovechando las lluvias de verano.
- ✓ Terminado este periodo lluvioso planifican los deshierbos, entre agosto o setiembre.
- ✓ Es exigente en riego por ello deben hacerse cada 10 a 15 días.
- ✓ Requiere de podas de formación cuando el cultivo esta pequeño y luego después de la cosecha las podas de limpieza.
- ✓ La cosecha se realiza a finales de año, si es que la siembra se inicia en enero, luego su siguiente cosecha es a mitad de año, procediendo consecutivamente ese orden para la posteriores cosecha.
- ✓ La venta se realiza en fruta fresca.
- ✓ Comercialmente se conocen dos variedades: el maracuyá amarillo y el morado. Siendo más común el amarillo, porque es adaptable a su variedad climática y de altitudes.
- ✓ No se cuenta con una organización que permita que este negocio se produzca en condiciones adecuadas y con mercado asegurado.
- ✓ No existen centros de acopio en la zona.
- ✓ Poder de negociación bajo de los productores debido a su desorganización.
- ✓ El paquete tecnológico del proceso productivo que emplean los pequeños agricultores, es un modelo de producción tradicional convencional, produciendo indirectamente impacto ambiental, pero cabe señalar que los pequeños productores utilizan muy pocos químicos para la producción debido a los altos costos de los mismos.

- ✓ En general tienen vías de acceso principales adecuadas para trasladar el producto para la comercialización, la dificultad se puede presentar en las vías de acceso secundario los mismos que dificultan el proceso de llevar el producto al centro de comercialización principal o secundario.

**Cuadro N° 02: Calendario productivo Cultivo**

Calendario productivo: cultivo maracuyá												
Actividad/mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Almácigos						Familia						
Siembra e instalación de postes	Familia											
Deshierbos		familia						Familia				
Riegos (10 a 15 días)		Varón										
Podas			Varón				varón					
Cosechas						Familia					Familia (100% intermediarios para venta a Olmos)	

**Fuente:** Elaboración propia, talleres participativos en Sávila, 21 de Julio del 2010

### 5. Comercialización:

- Para la venta del producto, el 100% lo entrega a acopiadores que llegan a zona, luego los acopiadores lo entregan a la planta procesadora de jugos ubicada en Olmos. La zona de producción hasta la planta (IQONAC) está muy cercana, ventaja que tienen para la mayor demanda y abastecimiento de esta planta.
- El poder de negociación en el caso de la maracuyá, los compradores se inclinan por un producto de calidad (Tamaño, color y textura). Dependiendo de estas cualidades y del mercado se basa el poder negociador de los clientes.
- El sistema de producción y comercialización que actualmente realizan es de forma individual y no en forma grupal; los agricultores se dedicaban a la siembra de otros cultivos por lo cual han visto en el cultivo de maracuyá una alternativa potencial para producir y así obtener mayores ingresos familiares.
- No existen centros de acopio en la zona.
- La compra que se demanda es a grandes volúmenes del producto, que colocan a los acopiadores / compradores en posición de imponer precios más que negociar.

## **6. Conclusiones y Recomendaciones**

- Actualmente el maracuyá cubre apenas el 1% del mercado mundial de jugos, concentrados y pulpas; aunque, sin contar a la piña y a los cítricos, junto con el plátano y el mango integra el grupo de mayor demanda de frutas tropicales.
- Las condiciones favorables, medioambientales y de recursos disponibles con las que cuenta el Distrito de Huarmaca (parte baja) son apropiadas para el desarrollo del cultivo de maracuyá, siendo necesario señalar que la actual demanda de este producto con el mínimo de aditivos artificiales a crecido considerablemente en los mercados locales, nacionales y extranjeros, el consumidor busca cada vez más los productos que garanticen un alimento sano y nutritivo para él y su familia.
- En forma general las condiciones del entorno para el desarrollo del sector productivo del maracuyá son muy buenas, tomando en cuenta que el clima es bastante favorable, permitiendo producir todo el año, y sabiendo que las mayorías de acciones que se pueden implementar para mejorar el entorno, básicamente dependen de la voluntad de los actores directos y principalmente de los pequeños agricultores.
- Una opción para elevar la competitividad del cultivo de maracuyá y disminuir los puntos críticos se basa en fortalecer la organización e implementación de un sistema productivo en el campo que incremente los rendimientos y maximice el uso de los recursos mediante la asistencia técnica y la coordinación interinstitucional.
- La introducción del cultivo de maracuyá, generará una alternativa rentable a los pequeños agricultores de Huarmaca que articulado a otros cultivos da posibilidad de generar mayores ingresos a estas familias. La existencia de un mercado cautivo con perspectivas de ampliación en la zona de Piura, Lambayeque y Lima; y como mercado potencial y muy cercano el vecino país del Ecuador.
- Por otro lado es muy pertinente señalar que un proceso productivo con tecnología “limpia”, donde se utilizarían abonos orgánicos en cantidades que se requieren y con las aplicaciones correctas; con esta tecnología agro-ecológica garantizará un producto cada vez más sano para el consumidor final.