

**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: Serrán, Las Huacas, Malacasí, Hornopampa y Palo Blanco en el distrito de Salitral.

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: crianza de ganado vacuno y cultivo de soya, el objetivo de este documento es definir las actividades económicas para las cuáles 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 1º: Ganado Vacuno de Carne

1. Características generales de la Zona:

- **Ubicación:**

ACR : Salitral – Huarmaca

Distrito : Salitral

Provincia : Morropón

Departamento: Piura



- **Tiempo** : Salitral - Piura, 2 horas aprox.

2. Metodología de priorización:

Se convocó a la población de Serrán, Las Huacas, Malacasí, Hornopampa y Palo Blanco a la comunidad de Serrán, donde se desarrolló el taller participativo. A continuación detallamos el proceso de selección y priorización utilizado.

En plenaria, a través de la dinámica de la “papa caliente”, cada participante fue señalando las actividades económicas que generan ingresos, elaborándose un listado que comprendieron 08 actividades económicas que se realizan dentro de la ACR y 14 actividades fuera de ella.

Cuadro N° 1: Identificación de actividades económicas en ACR Salitral Hiramaca,

Actividades dentro del bosque	Actividades fuera del bosque	Sector
Salitral		or

1. Ganado vacuno (8)	1. Crianza aves corral (7)
2. Ganado caprino / ovino (4)	2. Maíz duro amarillo (6)
3. Crianza equinos (1)	3. Soya (5)
4. Leña (1)	4. Frejol caupí (4)
5. Caza de venados (0)	5. Crianza chanchos (4)
6. Servicio de "rodeo" del ganado (0)	6. Mango criollo (3)
7. Postes de madera (0)	7. Limón (2)
8. Apicultura (0)	8. Plátano (2)
	9. Cacao (2)
	10. Crianza cuyes (1)
	11. Pequeños negocios (venta carne, verduras) (1)
	12. Servicios veterinarios (1)
	13. Tejidos a telar (0)
	14. Elaboración de adobes (0)

Fuente: Elaboración propia, talleres participativos sector Serrán, 20 Julio del 2010

Luego de acuerdo al perfil del grupo se logro 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 06 actividades con mayor puntaje alcanzado, siendo estas:

- Ganado vacuno (8)
- Crianza aves corral (7)
- Maíz duro amarillo (6)
- Soya (5)
- Ganado caprino / ovino (4)
- Frejol caupí (4)

Se aplicó la matriz (previamente validada con los participantes) a las 6 primeras actividades económicas seleccionadas; de la priorización la primera actividad priorizada fue: Ganado vacuno (puntaje: 16)

Esta priorización, se argumentó porque tiene mercado demandante estable tanto local como en Piura, este último a través de los intermediarios. Se cuenta con una organización de ganaderos, legalmente constituida y aproximadamente la mitad de las familias se dedican a esta actividad. El manejo del ganado es extensivo casi la mitad del año, donde el alimento lo obtienen del bosque, y es a partir del mes de agosto donde los rastrojos de sus cosechas son la principal fuente de alimento, por ello indican que el impacto hacia su medio ambiente es mínimo, porque saben explotar racionalmente su bosque.

A continuación presentamos la matriz de resultados obtenidos:

Cuadro N° 2: Priorización de actividades económicas ACR Salitral Huarmaca, Sector Serrán

Dimensión	Categoría	Sub categoría	Índice	Ganado vacuno
Económica/ Productiva	Existencia de demanda del producto	Tendencia de la demanda	Estable (3)	3
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	Mas de 3 años (2)	2
	Existencia de Servicios de apoyo	Tipo de servicio de apoyo	No existe apoyo (0)	0
	Impacto social	Número de familias involucradas en la actividad económica	Aproximadamente la mitad de las familias (2)	2
Ambiental	Impactos al medio ambiente	Grado de impacto	No hay impacto (6)	6
TOTAL				16.0

Fuente: Elaboración propia, talleres participativos en Serrán, 20 Julio del 2010

3. Actores involucrados: Los principales actores involucrados son los que se detallan a continuación:

- Familias campesinas de las comunidades en el ámbito de influencia del ACR, aproximadamente la mitad de las familias (de todas las comunidades antes mencionadas) se dedican a esta actividad; en las tareas que se realizan para el cuidado y alimentación del ganado participan todos los miembros de la familia; pero son los hijos menores quienes se encargan del pastoreo.
- Existen asociaciones de ganaderos en las comunidades de Serrán, Salitral, Hornopampa, Las Huacas, Palo Blanco y Malacasí. Es importante señalar también que los representantes de estas asociaciones de ganaderos a su vez forman parte del Comité del Área de Conservación Regional (ACR) Salitral – Huarmaca. Como asociación de ganaderos, realizan campañas sanitarias con el objeto de prevenir y controlar las principales enfermedades, en la zona se cuenta con promotores pecuarios (capacitados durante la ejecución del Proyecto Algarrobo); sin embargo, el nivel de organización no es para la venta.
- Acopiadores locales, quienes compran el producto en la misma casa del productor; los principales mercados donde se lleva el producto es Chiclayo y Piura.

4. Características principales del producto:

Algunas características de productos son las siguientes:

- Se realizan dos campañas de vacunación, al inicio y mitad de año, cuando empieza las lluvias y el ganado permanece en el bosque y en julio cuando retornan del bosque.
- La crianza es a campo abierto, en el bosque de Enero a Julio y de los rastrojos de las cosechas o “rozos”; cuyos terrenos han sido cultivados principalmente con arroz y maíz.
- Bajos niveles productivos, debido principalmente al tipo de crianza, campo abierto. Estos animales debido a su deficiente alimentación, tienen una pobre calidad de carcasa comparada con la requerida por el mercado, además de presentar un bajo rendimiento de carcasa.
- Participan todos los miembros de la familia en la labores de crianza; sin embargo recaen en los hijos menores el pastoreo de este ganado.
- La producción de carne se caracteriza por realizarse en un sistema no especializado, al no criarse razas específicas para la producción de carne, mayormente provienen de la crianza de ganado criollo en cruce con raza cebú.
- La producción de carne de ganado vacuno presenta una estacionalidad muy marcada, llegando a sus producciones más altas en los primeros meses del año, principalmente febrero y marzo; este incremento en la producción es indiscutiblemente influenciado por los factores climáticos, en especial por la llegada de la época de lluvias y, en segundo término, por que necesitan recursos económicos para la etapa escolar
- El mejoramiento y manejo del ciclo de reproducción son factores que no son tomados en cuenta; hay pocos casos que en los meses de julio y agosto aplican un refuerzo vitamínico para asegurar una buena reproducción; a continuación presentamos el cuadro N° 03 para un mayor detalle sobre el calendario productivo.

Cuadro N° 03: Calendario productivo, crianza de ganado vacuno

CALENDARIO PRODUCTIVO: CRIANZA GANADO VACUNO												
ACTIVIDAD/ MES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
Campaña vacunación	varón						varón					
Desparasitación								varón				
Alimentación	BOSQUE, se encarga la familia						ROZO, encarga la familia					
Refuerzo vitamínico para la reproducción								varón				



Fuente: Elaboración propia, talleres participativos en Serrán, 20 de Julio del 2010

5. Comercialización:

- Esta actividad es informal tanto en la parte tributaria (95%) como en la parte comercial en la que no existen ningún documento de compra y venta, además se tienen muchos intermediarios, acopiadores que hace menos competitiva la actividad.
- Existe organización de ganadero en todas las comunidades, sin embargo el nivel organizativo es aún débil y no es para la comercialización.
- El acopiador compra el ganado en una la misma casa del productos; no existe centro de acopio; y traslada el ganado hasta ciudades como Piura y Chiclayo principalmente.
- El mercado local representa aproximadamente el 25% de las ventas, 02 reses por semana; y el 75% restante es vendido a intermediarios regionales y nacionales.

6. Conclusiones y Recomendaciones

- La poca tecnificación y especialización constituyen las principales limitantes del desarrollo de la actividad, motivo por el cual se debe referir a vacunos de doble propósito, antes que producción exclusivamente de carne, considerando que el mayor porcentaje de la población engordada proviene del vacuno criollo (55.2%).
- La actividad ganadera se desarrolla sobre los pilares básicos de alimentación, sanidad, manejo y el mejoramiento genético, es por esto que la demanda de personal capacitado es de suma prioridad, para así elevar la producción y productividad, es allí donde los promotores pecuarios son piezas claves para el despegue de esta actividad.
- En las condiciones muy cambiantes de clima y épocas prolongadas de sequías, se tienen que tomar medidas emergentes para que los productores puedan planear con anticipación sus requerimientos de insumos y no tengan consecuencias graves, como lo son el mandar a sus animales al sobrepastoreo de su bosque ocasionando graves problemas ambientales.

Actividad 2º: CULTIVO DE SOYA

1. Características Generales de la Zona:

- **Ubicación:**
 ACR : Bosque seco de Salitral y Huarmaca
 Distrito(s) : Salitral y Huarmaca
 Provincia(s) : Morropón y Huancabamba
 Departamento: Piura

- **Tiempo** : Salitral – Piura 2 horas aprox.



2. Metodología de Priorización:

Se convocó a la población de Serrán, Las Huacas, Malacasí, Hornopampa y Palo Blanco a la comunidad de Serrán, donde se desarrolló el taller participativo. A continuación detallamos el proceso de selección y priorización utilizado.

Se aplicó la matriz a las 6 actividades económicas seleccionadas según el perfil del grupo, priorizándose como segunda actividad el cultivo de soya con un puntaje: 13.

La segunda actividad priorizada fue el cultivo de soya, que en los últimos años ha crecido la demanda de este producto en comparación con los otros, por ello aproximadamente la mitad de las familias están optando por sembrar este cultivo, aunque el manejo que se está llevando si está impactando indirectamente a su bosque, porque hay la aplicación de abonos químicos y pesticidas. Todavía no se cuenta con una organización entorno a esta actividad.

Cuadro N° 1: Priorización de actividades económicas ACR Salitral Huarmaca, Sector Serrán

Dimensión	Categoría	Sub categoría	Índice	Soya
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	No existe organización (0)	0
	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

	Impacto social	Número de familias involucradas en la actividad económica	Aproximadamente la mitad de las familias (2)	2
Ambiental	Impactos al medio ambiente	Grado de impacto	Indirectamente impacta al bosque (3)	3
TOTAL				13.0

Fuente: Elaboración propia, talleres participativos en Serrán, 20 de Julio del 2010

3. Actores Involucrados:

- Aproximadamente la mitad de las familias campesinas están optando por sembrar este cultivo por ser una actividad agrícola, principalmente en las comunidades de Hornopampa y Palo Blanco es en donde existe mayor número de familias dedicadas a esta actividad;
- Se ocupa a toda la familia en labores de siembra, labores culturales, cosecha y post cosecha.
- Acopiadores locales, quienes compran el producto directamente en la casa del productor; los acopiadores llevan el producto al mercado Moshoqueque en Chiclayo.

4. Características principales del producto:

- Este cultivo esta reemplazando otros cultivos tradicionales de la zona como el algodón y maíz; que por la demanda que tienen, cada vez son mas las familias que apuestan por sembrar.
- Este cultivo lo siembran dos veces al año, cuando disponen de agua, los meses de siembra son enero o febrero y junio o julio, aquí participa toda la familia. Luego viene tareas como aporque, al mes; deshierbos, cuando termina la época de lluvia y la fumigación en la época de mayor frio, donde aparecen algunos problemas sanitarios que controlar.
- Dentro de la curva de ingreso familiar anual durante los meses de Febrero a Abril los niveles de ingresos son más bajos; luego de Mayo a Julio estos van subiendo pues en estos meses es época de cosecha y venta de soya.
- Para la siembra de este cultivo, algunas familias reciben préstamos, por parte de prestamistas informales y cajas de ahorro. Sin embargo, la mayoría de familias prefiere acudir a la “habilitación” de un prestamista informal quien facilita dinero pero al final de la campaña el productor le devuelve con parte de la cosecha; por ser el proceso más rápido y sin tanta documentación de soporte.

- El manejo del cultivo es convencional, donde hay aplicación de fungicidas para controlar problemas sanitarios como el oídium que es una enfermedad más común en la zona; en el caso de los fertilizantes es mínima la aplicación. En el siguiente cuadro presentamos un cuadro con el calendario productivo del cultivo.

Cuadro N° 02: Calendario productivo Cultivo de Soya

CALENDARIO PRODUCTIVO: CULTIVO DE SOYA												
ACTIVIDAD/MES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NO V	DIC
Preparación de terreno y siembra	familia					familia						
Aporque			varón					Varón				
Deshierbo			varón					varón				
Fumigación				varón								
Cosecha					familia					familia		
Venta					varón (30% mercado local, 70% Chiclayo)					varón		

Fuente: Elaboración propia, talleres participativos en Serrán, 20 de Julio del 2010

5. Comercialización:

- La cosecha es en el mes de mayo, mes que también venden el producto, destinando casi un 30% para la venta local y un 70% lo llevan a Chiclayo.
- Los canales de comercialización, son a través de potenciales compradores y/o intermediarios quienes acopian el producto (almacenaje) e intermedian para luego colocar el producto en mercados de Chiclayo.
- El productor entrega el producto a un acopiador, el momento de venta lo decide el productor. Los gastos en los que incurre el productor es el flete, denominado "acarreo", que transporta su cosecha desde el campo hasta su casa para el secado y/o limpieza del grano para luego venderlo.
- No existe comercialización para la venta.

6. Conclusiones y Recomendaciones

- Este cultivo en la zona tiene un bajo nivel tecnológico, no hay información técnica adecuada, la infraestructura de post-cosecha (selección, clasificación, empaque) es mínima.
- El distrito de Salitral, se destaca por tener un potencial agrícola, aunque la disponibilidad de agua dependen de las condiciones climáticas que se presenten en el año.
- El crecimiento del cultivo ha sido exponencial en los últimos años, tanto en superficie como en producción, ocupando en la actualidad un área agrícola significativa. Este incremento, ha desplazado otros cultivos o se ha extendido la frontera agrícola, está directamente asociado a la mayor rentabilidad y simplicidad del cultivo en comparación con las actividades alternativas que compiten con él.
- La rentabilidad puede estar asociada a precio, rendimiento o costos. La ventaja de la soja, respecto de otros cultivos no está dada solamente por el margen que puede obtenerse, sino también por el bajo costo de implantación, relacionado con la escasa aplicación de fertilizantes, el empleo de semilla propia, entre otros.
- El área sembrada con soja se realiza como monocultivo, a pesar de ser cultivo más extractivo es el que menos fertilización recibe.
- Para que la producción agrícola sea sostenible se deben respetar primero los límites ecológicos del sistema, para luego tratar de maximizar la rentabilidad. Sin embargo la soja es una herramienta fantástica, que permite ampliar la frontera agrícola, producir en suelos ya degradados, y la supervivencia –momentánea- de explotaciones que por su escala son económicamente inviables.
- Es posible lograr producciones sustentables de soja en concordancia con la aptitud agroambiental del lugar. Este cultivo ha sido motor de la reactivación económica del campo y no hay motivo científico tecnológico para que deje de ser un cultivo clave. Para ello debe ser insertada en suelos aptos para su cultivo dentro de rotaciones adaptadas a las condiciones locales, con sistemas de siembra con menor remoción del suelo y otras medidas conservacionistas y considerando a la reposición de los nutrientes como una herramienta fundamental de manejo.