CIPCA

Financiado por la Unión Europea Ayuda Humanitaria y Protección Civil

DIPECHO 2018 / 2019

PNUD

Al servicio de las personas y las naciones

DIAGNÓSTICO PROVINCIAL DE LAS CONDICIONES QUE ENFRENTA LA PRODUCCIÓN DE BANANO ORGÁNICO EN EL ALTO PIURA

Piura, Agosto del 2019

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN 3

I. CONTEXTO GENERAL Y LOS RIESGOS Y DESASTRES EN LA REGIÓN Y ZONA DE ESTUDIO – FEN COSTERO. 4

1.1 Ubicación 4

1.2 Aspectos geográficos - ambientales 5

1.2.1 Clima 5

1.2.2 Aspectos Fisiográficos 5

1.2.3 Biodiversidad 5

1.3 Aspectos sociales 5

1.3.1 Población 5

1.3.2 Características socioeconómicas 6

1.3.3 Educación 7

1.3.4 Salud 9

1.3.5 Programas sociales 10

1.4 Institucionalidad para el desarrollo local 10

1.5 Los daños o impactos por la ocurrencia de eventos de origen natural en los distritos donde se desarrolla la actividad bananera. 11

1.5.1 Los impactos negativos en el Departamento de Piura por el Niño Costero del año 2017.- 12

1.5.2 Daños registrados por la Junta de Usuarios del Sector Hidráulico Menor- Alto Piura. 15

1.5.3 Los Daños y pérdidas identificadas por los productores de banano orgánico organizados 17

II. CARACTERIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA ACTIVIDAD BANANERA, LOS RIESGOS DE DESASTRES Y PROCESOS DE RECUPERACION POST NIÑO COSTERO. 21

2.1 Marco normativo y políticas públicas relacionadas con la actividad 21

2.2. Análisis de vulnerabilidad ante la ocurrencia de eventos de origen natural de la actividad bananera.- 25

2.2.1. Los factores de vulnerabilidad identificados en la cadena de valor.- 25

2.2.2. Medidas de recuperación post desastre, aplicadas ante el impacto del Niño Costero 2017. 26

2.3. Características de la actividad bananera en la zona de estudio 28

2.3.1. Contexto y características básicas de la actividad. 28

2.3.2. Características básicas de la cadena de banano en el área de estudio. 29
2.3.3. Áreas destinadas variedades y rendimiento del banano. 33
2.3.4. Vías de acceso 40
2.3.5. Empleo generado / impacto en la economía local, regional, nacional. 40
2.4. Tecnología en torno al cultivo y comercialización de la fruta 41
2.4.1 Tecnología para la producción y post cosecha 41
2.4.2. Sistema de riego en el cultivo de banano.- 42
2.4.3. Certificaciones 43
2.5. Características y aspectos relevantes de la producción orgánica en la zona de estudio 45
2.6. La cadena de valor y los sistemas de comercialización 51
2.6.1. Cadena de valor del banano 51
2.6.2. Sistemas de comercialización 53
III. INSTITUCIONALIDAD EN TORNO A LA PRODUCCIÓN DE BANANO 60
3.1. Las organizaciones de bananeros identificados en la provincia de Morropón. 60
3.1 Actores y agentes económicos públicos y privados, identificados en torno a la actividad agrícola bananera. 66
3.2 La Mesa Técnica Provincial del Banano.- 68
IV. PRINCIPALES PROBLEMAS O CUELLOS DE BOTELLA, NECESIDADES Y DEMANDAS, EN LA ACTIVIDAD AGRÍCOLA BANANERA. 69
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 74
5.1. CONCLUSIONES 74
5.2. RECOMENDACIONES 77
ANEXOS 82
Anexo N° 01: Herramientas de Recolección de Información 83
Anexo N° 02: Testimonio fotográfico 89

INTRODUCCIÓN

El presente estudio ha sido elaborado en el marco del funcionamiento de la Mesa Técnica Provincial de Banano Orgánico de Chulucanas, y ante la necesidad de contar con información sobre el estado del proceso de producción y comercialización del banano orgánico luego del Fenómeno El Niño Costero del 2017, que se manifestó con intensas lluvias provocando inundaciones. Este estudio ha sido realizado por Centro de Investigación y Promoción del Campesinado – CIPCA, en el marco de la ejecución del proyecto Consolidando mecanismos e instrumentos para la respuesta y recuperación ante desastres en el Perú, con el financiamiento de la Union Europea Ayuda Humanitaria y Proteccion Civil (ECHO) y el PNUD.

Este diagnóstico tiene como propósito conocer la dinámica y perspectivas del sector bananero del Alto Piura, específicamente de los distritos de Buenos Aires, Chulucanas, Morropón, La Matanza y Salitral de la provincia de Morropón; que permita a las diversas entidades con intervención en este sector, tomar acciones acertadas orientadas a potenciar y hacer sostenible la actividad bananera e incrementar la resiliencia de los pequeños productores para enfrentar la ocurrencia de eventos o fenómenos de origen natural.

Para reunir la información contenida en este documento, se ha recurrido a las diversas organizaciones de productores existentes en la zona de estudio, que permitan recoger información de primera fuente. También se ha recurrido a instituciones con algún tipo de intervención en el sector bananero de la zona, así como a fuentes secundarias que han permitido contar con información relevante para entender el contexto, actual del sector bananero.

Encontramos que la producción de banano viene ganando importancia en la zona de estudio, por el mayor número de áreas que se destinan y por las personas que se ven involucradas; generando una importante dinámica económica y social que requiere atenderse adecuadamente por las entidades competentes, ya que sería un mecanismo para aportar a la mejora de las condiciones de vida de la población.

Si bien la actividad bananera y especialmente la orgánica viene ganando terreno en la provincia de Morropón, aún es bastante incipiente si la comparamos con la actividad bananera desarrollada en otros valles como el de Sullana. Un aspecto de mucha relevancia para el éxito de esta actividad y que se encuentra débil en la zona de estudio, es el organizacional, pues a partir de un adecuado nivel organizativo se puede gestionar todo el proceso productivo y comercial. Esto es especialmente relevante si se tiene en cuenta que los productores poseen pequeñas extensiones de terrenos que al ser trabajadas de manera aislada no tienen posibilidades de éxito.

Esperamos que el presente documento sirva como instrumento para el análisis y toma de decisiones a las diversas entidades con algún tipo de intervención en la zona, así como a los propios productores que aspiran a consolidarse como un corredor económico productor de banano con adecuados estándares de calidad y eficiencia.

Finalmente, por ser esta actividad económica la que permite sostener los medios de vida de los pequeños productores, el presente estudio se espera que aporte, con la identificación de los factores que hace vulnerable o susceptible a ser afectada esta actividad económica, ante la ocurrencia de un evento o fenómeno de origen natural; así como, con propuestas que permitan reducir estos factores de vulnerabilidad, prepararse para garantizar continuidad del negocio y una adecuada recuperación temprana.

I. CONTEXTO GENERAL Y LOS RIESGOS Y DESASTRES EN LA REGIÓN Y ZONA DE ESTUDIO – FEN COSTERO.

1.1 Ubicación

La zona de estudio comprende los distritos de Chulucanas, Morropón, La Matanza, Salitral y Buenos Aires; pertenecientes a la provincia de Morropón región Piura. Estos distritos vendrían a conformar el corredor bananero de la provincia de Morropón, donde desde hace algunos años se viene dando impulso a este cultivo como una alternativa para la articulación del productor local a mercados rentables tanto nacionales como internacionales.

El estudio se focaliza en cinco de los 10 distritos que comprende la provincia, los mismos que se encuentran en las zonas más bajas del territorio provincial, en alturas que oscilan entre los 92 y 162 metros sobre el nivel de mar, o sea que se encuentran en la región costa.

Tomando como referencia la ciudad de Piura, Chulucanas que es el punto más cercano, se encuentra a 60 kilómetros de distancia. A todos los distritos materia del estudio, se puede acceder por vías de comunicación adecuadas.

Mapa N° 01: Mapa de la provincia de Morropón y zona de estudio

Fuente INEI.

1.2 Aspectos geográficos - ambientales

1.2.1 Clima

El clima en los distritos involucrados es predominantemente de trópico seco, y en los meses de verano puede alcanzar los 38 grados centígrados, mientras que en el invierno pueden oscilar entre los 17 y 27 grados centígrados.

Las precipitaciones pueden alcanzar rangos entre 410 a 1200 mm en los meses de lluvias que van de enero a marzo, periodo que puede ampliarse en situaciones de presencia del evento climático El Niño y alcanzar al mes de abril o mayo e incluso hasta junio como sucedió el año 1983.

1.2.2 Aspectos Fisiográficos

En estos distritos se encuentra una zona correspondiente mayormente a planicies y ligeras ondulaciones en el terreno; y en distritos como Salitral y Buenos Aires ya se encuentra terrenos montañosos.

En cuanto a la topografía, corresponde mayormente a planicies onduladas con pendientes de entre 0 y 20%.

El río Piura cumple un papel fundamental en el territorio de la provincia de Morropón, y específicamente en los distritos materia del presente estudio. Su presencia es crucial para el desarrollo de las actividades económicas predominantes como son las agropecuarias, pues permite la provisión del líquido elemento la mayor parte del año, aunque también puede convertirse en un elemento que genere daños significativos a la agricultura y a los medios de vida en general de la población asentada en sus riberas; esto en periodos de lluvias intensas en que el caudal del río se incrementa por encima de lo normal generando inundaciones en sembríos e incluso en zonas de asentamientos poblacionales, altamente expuestos por su ubicación cercana a sus márgenes.

1.2.3 Biodiversidad

El territorio de los distritos involucrados corresponde a la parte media y baja de la provincia de Morropón.

En la zona baja encontramos el bosque seco Montano Bajo Tropical (bs-MBT). Esta zona es un ecotono, conformado por vegetación arbustiva – arbórea perennifolia que desciende del piso ecológico superior y vegetación caducifolia asociada a un estrato herbáceo en su mayoría anual.
La zona media, está constituida por un bosque húmedo Montano Tropical (bh-MT); conformado por vegetación arbórea y arbustiva perennifolia, un estrato herbáceo en su mayoría perenne.

1.3 Aspectos sociales

1.3.1 Población

La población de la zona de estudio, asciende a 129, 694 personas, que representa el 80% de la población total provincial. Hay que tener en cuenta que esta cantidad incluye la población del distrito de Chulucanas que es el más poblado y concentra la mayoría de la población de esta provincia.

Asimismo, en el cuadro adjunto podemos ver que la población es mayoritariamente urbana, pues representa el 76% de la población total de la zona de estudio. Si analizamos esta variable por distritos, encontramos que el patrón se repite en todos ellos, incluso hay distritos donde el porcentaje de población urbana es mayor, como es el caso de Buenos Aires y Morropón (82 y 80% respectivamente).

Esta característica de la población mayoritariamente urbana se da porque se encuentran concentrados en las capitales distritales, y si bien son concentraciones urbanas, son poblados con dinámicas rurales que giran en torno al desarrollo de la actividad agropecuaria que es la que mueve la economía local.

Cuadro N° 01: Población Total zona de Estudio y distribución por zona urbana y rural

Distrito / Zona de Estudio	Total	Población		Total	Urbana		Total	Rural	
		Hombres	Mujeres		Hombres	Mujeres		Hombres	Mujeres
Provincia de Morropón	162 027	81 178	80 849	102 916	51 083	51 833	59 111	30 095	29 016
zona de estudio	129 694	64 749	64 945	98 944	49 039	49 905	30 750	15 710	15 040
Chulucanas	82 521	40 970	41 551	63 510	31 295	32 215	19 011	9 675	9 336
Buenos Aires	9 410	4 770	4 640	7 797	3 936	3 861	1 613	834	779
La Matanza	13 997	7 047	6 950	9 280	4 627	4 653	4 717	2 420	2 297
Morropón	15 239	7 612	7 627	12 202	6 057	6 145	3 037	1 555	1 482
Salitral	8 527	4 350	4 177	6 155	3 124	3 031	2 372	1 226	1 146

Fuente: Censo de Población, vivienda y Comunidades Indígenas 2017 – Elaboración Propia.

El hecho de estar asentados en las zonas urbanas, facilita el acceso a los servicios básicos (luz, agua, desagüe, etc.), carreteras adecuadas, así como a los servicios de educación y salud.

1.3.2 Características socioeconómicas

Población en situación de pobreza y pobreza extrema

Haciendo un breve repaso de las definiciones de pobreza total y pobreza extrema, encontramos que según el INEI[1], la pobreza total comprende a las personas cuyos hogares tienen ingresos o consumo per cápita inferiores al costo de una canasta total de bienes y servicios mínimos esenciales; y la pobreza extrema comprende a las personas cuyos hogares tienen ingresos o consumos per cápita inferiores al valor de una canasta mínima de alimentos.

Analizando la información sobre estas variables para la zona de estudio, encontramos que tanto la pobreza total como la pobreza extrema están por encima de los valores que se tiene a nivel departamental y regional.

La pobreza total en la zona de estudio está en promedio en un 54.62% frente al 35.1% de la región y el 53.1% de la provincia de Morropón; y en cuanto a la pobreza extrema, tenemos en promedio

[1] INEI, Metodología para la medición de la pobreza en el Perú. 2000.

11.36% frente al 6.6% de la región Piura, aunque en este caso la pobreza extrema está por debajo del promedio provincial.

Cuadro N° 02: Pobreza Total y Pobreza Extrema en la zona de estudio

Zona de Estudio	Pobreza total		Pobreza extrema	
	N	%	N	%
Región Piura	657432	35.1	123620	6.6
Provincia de Morropón	83142	53.1	20181	12.9
Buenos Aires	4380	54.2	800	9.9
Chulucanas	37791	49.6	7031	9.2
La Matanza	8195	64	1861	14.5
Morropón	6192	43.8	1246	8.8
Salitral	5173	61.5	1214	14.4

Fuente: CEPLAN- Información de población que requiere atención adicional y devengado per cápita – 2018.

Y en cuanto al índice de desarrollo humano, que es un indicador que nos aproxima a visibilizar las condiciones de vida de la población de un territorio; encontramos que está por debajo del valor regional pero igual al provincial. A nivel regional el IDH es de 0.473, mientras que en la provincia de Morropón es de 0.35, que es el mismo valor para la zona de estudio.

A nivel de distritos encontramos diferencias sustanciales, por ejemplo, La Matanza tiene el más bajo IDH con un valor de 0.27, mientras que el distrito de Morropón muestra un valor de 0.41.

El siguiente cuadro muestra la información del IDH para la zona de estudio, así como las variables que lo componen (esperanza de vida al nacer, años de educación e ingreso familiar per cápita. Los datos se han calculado con la metodología ajustada del PNUD.

Cuadro N° 03: Índice de desarrollo humano zona de estudio.

Zona de estudio	Población	Índice de Desarrollo Humano	Esperanza de vida al nacer	Población con Educ. secundaria completa	Años de educación (Poblac. 25 y más)	Ingreso familiar per cápita
	habitantes	IDH	años	%	años	N.S. mes
Región Piura	**1,799,607**	**0.4379**	**71.97**	**65.15**	**7.84**	**537.4**
Provincia de Morropón	**159,486**	**0.3506**	**71.11**	**50.76**	**6.09**	**387.8**
Chulucanas	77,248	0.3769	70.54	54.08	6.65	439.7
Buenos Aires	8,388	0.3719	71.98	55.63	6.29	421.1
La Matanza	12,984	0.2730	70.70	36.56	4.29	294.7
Morropon	14,417	0.4117	72.00	55.53	7.19	513.0
Salitral	8,566	0.3489	71.28	32.03	5.62	497.5

Fuente: PNUD – IDH 2012 calculado con la nueva metodología 2010

1.3.3 Educación

Encontramos que la mayoría de la población de la zona de estudio se encuentra en el nivel primario y secundario (40% y 33% respectivamente), tendiendo dichos porcentajes a ser mucho menores en los niveles superiores.

Este mismo patrón se da en el nivel regional, en que dichos niveles educativos (primario y secundario) concentran a la mayor cantidad de población, aunque el nivel primario es menor que el de la zona de estudio (33% frente a 40%) y en el caso del nivel secundario sí coinciden.

Así mismo, encontramos que el porcentaje de población sin nivel y con educación inicial es superior en el nivel regional, lo que se explicaría por las dificultades que se encuentra en las zonas alejadas de la capital regional, para que los niños asistan a una escuela. Así mismo, los porcentajes de la población que acceden a niveles de estudio superiores, son mayores en el nivel regional, respecto a la zona de estudio.

Cuadro N° 04: Nivel Educativo alcanzado por la población de la zona de estudio (3 a más años)

Distrito / Zona de Estudio	Total	Nivel educativo alcanzado									
		Sin nivel	Inicial	Primaria	Secundaria	Básica especial	Sup. no univ. incompleta	Sup. no univ. completa	Sup. univ. incompleta	Sup. univ. completa	Maestría / Doctorado
Provincia de Morropón	153 355	15 919	8 803	62 959	49 730	110	3 238	4 873	3 295	4 147	281
zona de estudio	122 447	11 980	7 178	48 503	40 707	107	2 818	4 214	3 064	3 630	246
Chulucanas	77 748	7 492	4 500	29 831	25 736	81	2 005	2 980	2 350	2 597	176
Buenos Aires	8 953	871	465	3 436	3 342	-	190	249	160	229	11
La Matanza	13 161	1 660	881	6 444	3 457	3	168	210	151	178	9
Morropón	14 503	1 122	814	5 245	5 416	22	368	648	316	510	42
Salitral	8 082	835	518	3 547	2 756	1	87	127	87	116	8

Fuente: Censo de Población, vivienda y Comunidades Indígenas 2017 – Elaboración Propia.

Y en cuanto a la condición de alfabetismo, encontramos que aún persiste un porcentaje considerable de personas mayores de 14 años que no saben leer ni escribir. A nivel de toda la provincia de Morropón este porcentaje es de 11% y en la zona de estudio el porcentaje es menor, esto es 10%. Si vemos en detalle por distritos, encontramos que La Matanza y Salitral presentan 14 y 13% respectivamente de personas analfabetas, en contraposición a Morropón y Buenos Aires que presentan los más bajos índices de analfabetismo (8 y 9 % respectivamente)

Cuadro N° 05: Condición de Alfabetismo de la población mayor de 14 años.

Distrito / Zona de Estudio	Total	Condición de alfabetismo	
		Sabe leer y escribir	No sabe leer ni escribir
Provincia de Morropón	**117 959**	**104 593**	**13 366**
zona de estudio	94 210	84 553	9 657
Chulucanas	**59 744**	**53 987**	**5 757**
Buenos Aires	**7 032**	**6 358**	**674**

Distrito / Zona de Estudio	Total	Condición de alfabetismo	
		Sabe leer y escribir	No sabe leer ni escribir
La Matanza	**9 974**	**8 576**	**1 398**
Morropón	**11 359**	**10 365**	**994**
Salitral	**6 101**	**5 267**	**834**

Fuente: Censo de Población, vivienda y Comunidades Indígenas 2017 – Elaboración Propia.

1.3.4 Salud

La población del ámbito de estudio tiene acceso a los servicios de salud tanto públicos como privados que se ofrece en los diferentes establecimientos existentes. En cada capital de distrito existe un centro de salud del Ministerio de Salud, además de puestos de salud en los principales caseríos.

En la capital provincial se encuentra el hospital de apoyo "E.S. II-1 HOSPITAL DE CHULUCANAS", que de acuerdo a la categorización existente, es un hospital general, y viene a ser el establecimiento de salud de mayor nivel, al que acuden las personas para atender enfermedades o intervenciones no muy complejas; para casos más complejos deben acudir a la ciudad de Piura a los hospitales del Estado o clínicas particulares existentes. En la ciudad de Chulucanas existen además consultorios privados que brindan servicios de atención médica, mayormente para atender casos generales y de fácil manejo.

En general, encontramos que el acceso a los servicios de salud no implica mayor problema, tanto por la disponibilidad de los servicios como por la facilidad de acceso, gracias a la existencia de vías y medios de comunicación adecuados. Las distancias hacia los establecimientos de salud no son largas, incluso si fuera necesario el traslado hacia la ciudad de Piura, en el peor de los casos sería de dos horas de recorrido.

Respecto a la situación de afiliación a algún tipo de seguro, encontramos que la mayoría de la población se encuentra afiliada al seguro integral de salud (SIS), estos representan el 63%, seguido de quienes se encuentran afiliados a ESSALUD que son el 17%, en menor medida están los afiliados a un seguro privado (6%), Fuerzas armadas (5%), y también es importante el porcentaje de personas que no cuentan con ningún seguro, que vienen a ser el 24%. Este dato es interesante ya que nos permite tener un panorama de la situación de vulnerabilidad de la población ante alguna situación de dolencia o enfermedad, y vemos que la mayoría de la población está protegida, aunque es importante el porcentaje de personas sin ningún seguro.

Cuadro N° 06: Situación de afiliación de la población a algún seguro de salud

Distrito / Zona de Estudio	Total	Afiliado a algún tipo de seguro de salud					Ninguno
		Seguro Integral de Salud (SIS)	ESSALUD	Seguro de fuerzas armadas o policiales	Seguro privado de salud	Otro seguro 1/	
Provincia de Morropón	162 027	107 944	24 426	793	867	850	27 476
zona de estudio	129 694	81 242	22 592	669	800	767	23 921

Distrito / Zona de Estudio	Total	Afiliado a algún tipo de seguro de salud					Ninguno
		Seguro Integral de Salud (SIS)	ESSALUD	Seguro de fuerzas armadas o policiales	Seguro privado de salud	Otro seguro 1/	
Provincia de Morropón	162 027	107 944	24 426	793	867	850	27 476
Chulucanas	82 521	47 917	16 091	458	608	576	17 108
Buenos Aires	9 410	7 018	1 119	50	52	33	1 146
La Matanza	13 997	8 570	2 835	17	41	63	2 498
Morropón	15 239	10 833	2 065	120	65	64	2 107
Salitral	8 527	6 904	482	24	34	31	1 062

Fuente: Censo de Población, vivienda y Comunidades Indígenas 2017 – Elaboración Propia.

1.3.5 Programas sociales

En la provincia de Morropón y específicamente en la zona de estudio, encontramos la presencia de los diferentes programas sociales que ejecuta el Estado en beneficio de la población, especialmente de quienes viven en mayor situación de vulnerabilidad.

Hay algunos programas con mayor presencia y valoración por parte de la población, como es el caso del programa Juntos y Pensión 65 que vienen del gobierno Central, y el programa Vaso de Leche que ejecutan las Municipalidades. Estos tres programas están en todos los distritos y llegan a casi toda la población que lo requiere.

Además encontramos programas como Quali Warma, Cuna Más, el Programa de Complementación Alimentaria, Beca 18, Programa Nacional Contra la Violencia familiar y sexual, entre otros.

Estos programas cumplen un papel de suma importancia, ya que permiten el acceso de las familias a una serie de servicios que de otra manera resultaría muy difícil o hasta imposible, dada su situación de pobreza.

1.4 Institucionalidad para el desarrollo local

Se encuentra en la zona de estudio un conjunto de instituciones y organizaciones tanto públicas como privadas que interactúan y configuran el nivel de institucionalidad del territorio.

Las principales instituciones que se encuentra en cada distrito son las municipalidades; éstas son las más dinámicas y generan mayor nivel de interacción con la sociedad civil, al ser quienes manejan el presupuesto asignado al territorio para la ejecución de obras y actividades orientadas a atender las necesidades y problemática de la población.

Hay que destacar que en la zona de estudio y particularmente en el distrito de Morropón existe una larga trayectoria de trabajo coordinado entre la municipalidad, la sociedad civil y las diferentes instituciones locales, permitiendo un importante proceso político de interacción y participación ciudadana. En esto juega un papel muy importante la apertura y voluntad política de las autoridades de turno, que se ha ido manteniendo a lo largo de estos años, aunque variando en la intensidad.

Esta cultura de participación ciudadana se ha instaurado desde hace varios años, incluso desde antes de que se dieran normas explícitas promoviendo o regulando esta participación a nivel nacional; a tal punto que, en el caso de Morropón ha sido tomado como modelo o referencia en estudios sobre este tema y en la implementación de mecanismos de participación en otros territorios. Esto ha dado mayor legitimidad institucional a las municipalidades de la zona de estudio y ha incrementado la eficiencia y eficacia de las intervenciones.

Otros actores que vienen tomando especial relevancia en el territorio, tanto por la cantidad de personas que involucran como por la dinámica que mantienen, son las asociaciones de productores y empresas del rubro agropecuario.

Las organizaciones de productores se vienen dando en un contexto nacional y mundial de mayor valoración y promoción de la producción orgánica de cultivos como el banano, el cacao, el café, frutas, entre otras; además de la valoración que se da a modelos productivos asociativos. Estas organizaciones activan diferentes mecanismos de interacción con otros actores vinculados (proveedores de insumos, transportistas, etc), generando una interesante dinámica territorial. Esta interacción involucra también a las instituciones públicas, principalmente las municipalidades distritales y provincial, así como el nivel regional; pues requieren del soporte institucional que les facilite una serie de servicios e implementos necesarios para su fortalecimiento organizacional y competitividad para su inserción en los diferentes mercados a los que incursionan.

En general, en la zona de estudio encontramos instituciones públicas como las municipalidades, sub prefecturas, instituciones educativas, instituciones de salud, etc; también encontramos organizaciones sociales como los comités de vaso de leche, comedores populares, clubes deportivos, organizaciones juveniles, clubes de madres, etc; así mismo encontramos empresas privadas principalmente del rubro agroindustrial que vienen tomando mucha relevancia en la vida de este territorio, pues se convierten en importantes generadoras de puestos de trabajo para la población , así como la introducción de tecnología a la zona; aunque también compiten con los productores locales por el recurso agua que puede tornarse escaso; así como en el acceso a mercados, pues presentan mejores condiciones logísticas y técnicas para producir, lo que los hace más competitivos y les da ventaja frente a los productores locales.

No se identifica conflictos de intereses entre los diferentes actores existentes, que lleve a la confrontación o enfrentamiento. Las instituciones y organizaciones se desenvuelven en un clima de paz y de cooperación o articulación, dependiendo del grado de vinculación o afinidad que tengan.

1.5 Los daños o impactos por la ocurrencia de eventos de origen natural en los distritos donde se desarrolla la actividad bananera.

El banano por ser un cultivo semipermanente con raíces superficiales y que necesita una demanda importante del recurso hídrico, puede ser altamente susceptible a los eventos de origen natural de tipo hidrometeorológico, debido a que tanto el exceso como el déficit de este recurso puede afectar su proceso productivo.

El cultivo de banano en la provincia de Morropón, hace más de 10 años viene incrementando las áreas de producción, con tecnificación orgánica por la motivación que ha generado en los pequeños productores en el mayor precio de mercado que se percibe por el precio de venta para el mercado de exportación.

Al mismo tiempo en esta provincia, se presentan periódicamente una serie de eventos de origen natural que originan daños y pérdidas en la población y medios de vida. En los registros del SINPAD entre los años 2009 al 2018, se han registrado 201 ocurrencias, de las cuales 132 están relacionados

con precipitaciones o lluvias intensas, 3 con inundaciones y 3 con sequías; que son los eventos que más daño pueden causar al cultivo de banano.

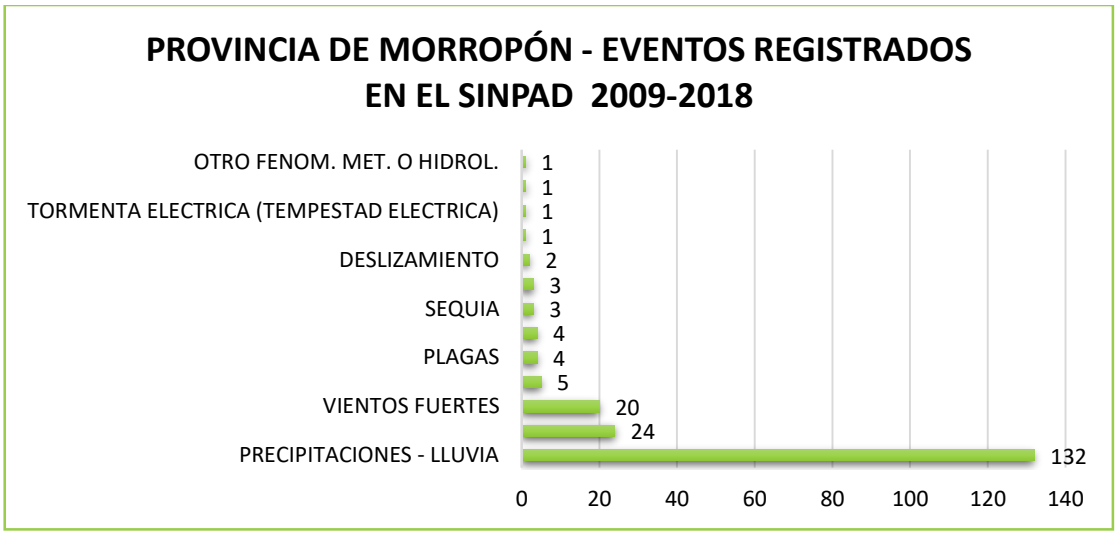
Cuadro N° 07:
Eventos registrados en el SINPAD 2009 al 2018

MORROPON	EVENTO
PRECIPITACIONES - LLUVIA	**132**
INCENDIO URBANO	24
VIENTOS FUERTES	20
FRIAJE	5
PLAGAS	4
INCENDIO FORESTAL	4
SEQUIA	**3**
INUNDACION	**3**
DESLIZAMIENTO	2
HELADA	1
TORMENTA ELECTRICA (TEMPESTAD ELECTRICA)	1
PRECIPITACIONES - NEVADA	1
OTRO FENOM. MET. O HIDROL.	1
TOTAL	**201**

Fuente: SINPAD – INDECI

Varios de estos registros en el SINPAD, que reporta daños por la ocurrencia de precipitaciones – lluvias, están asociados a la ocurrencia de El Niño Costero 2017, que es el último importante evento de origen natural que ha impactado significativamente en la producción de este cultivo.

Gráfico N°: 01
Eventos registrados en el SINPAD 2009 al 2018



1.5.1 Los impactos negativos en el Departamento de Piura por el Niño Costero del año 2017.-

Entre los meses de enero a abril del año 2017, el Perú registró intensas lluvias en varios departamentos del norte del país que afectaron principalmente a Tumbes, Piura, Lambayeque y La Libertad por efecto del Fenómeno El Niño Costero, generando que 1 millón 980 mil 255 personas sean damnificadas y afectadas, de acuerdo a los reportes estadísticos del Instituto Nacional de Defensas Civil – INDECI[2].

El departamento de Piura fue uno de los más golpeados por el Niño Costero. Desde el 5 de febrero al 30 de marzo del 2017, se registraron precipitaciones pluviales de moderadas a fuerte intensidad generando inundaciones, huaicos, deslizamientos y descargas eléctricas afectando viviendas, instituciones educativas, establecimientos de salud y áreas de cultivo, causando daños a la vida y salud de las personas.

De acuerdo a reportes estadísticos de INDECI, Piura es uno de los departamentos que registra mayor cantidad de daños en el sector agricultura, son 14 866 has que representan el 15% del total de hectáreas a nivel nacional afectadas, mientras las 8735 has representan el 20% de las hectáreas en producción a nivel nacional que se perdieron.

Cuadro N° 08:
Daños personales y materiales ocasionados en el departamento de Piura
Por El Niño Costero 2017

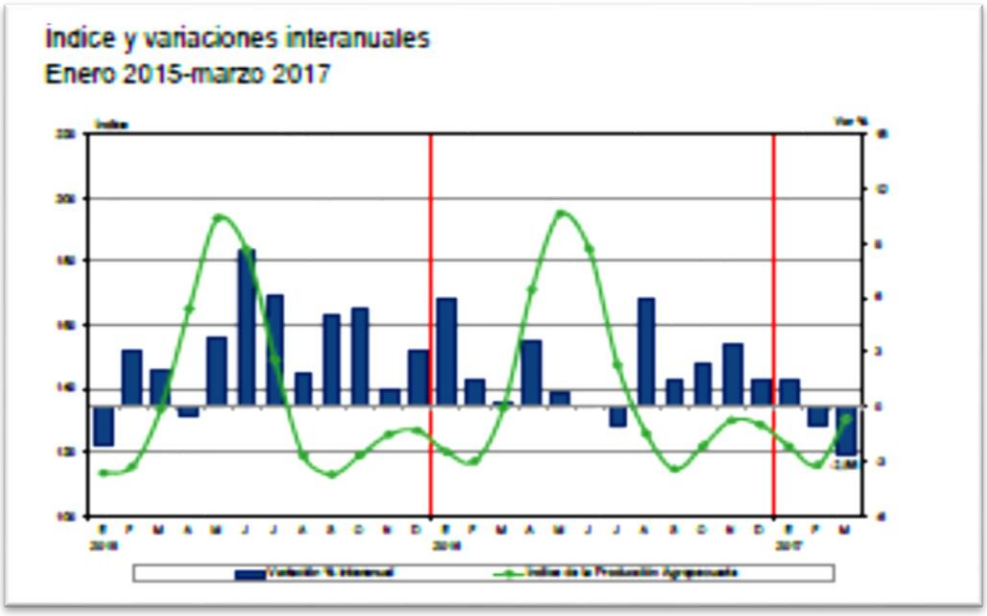
	País	Piura	% del total
Población			
Damnificada	288,784	88,313	31%
Afectada	1,691,471	363,006	21%
Fallecidos	173	22	13%
Daños de Viviendas			
Vivienda Destruidas	38,382	12,294	32%
Viviendas Afectadas	359,613	81,893	23%
Daños a la agricultura (Ha)			
Cultivo afectado	101,726	14,866	15%
Cultivo perdido	43,718	8,735	20%

Fuente : Compendio Estadístico del INDECI 2017

Según el informe técnico N° 05 del mes de mayo 2017 del INEI (Instituto Nacional de Informática del Perú)[3], en marzo 2017 el Índice de la Producción Agropecuaria registró una disminución de -2,55% con respecto a marzo 2016, debido a los menores niveles registrados en la producción agrícola; las inundaciones a causa de los desbordes de los ríos, por el Niño Costero, tuvieron un alto impacto en la agricultura en las regiones de Tumbes, Piura, Lambayeque y La Libertad. Los productos agrícolas más afectados fueron: arroz cáscara, algodón, maíz amarillo duro, caña de azúcar, espárragos y fruta (banano, limón y mango principalmente).

[2] (INDECI, 2017)
[3] (INEI, 2017)

Gráfico N° 02:
Índice de la Producción Agropecuaria del Perú – Año base 2017



Entre los años 2008 al 2012, la producción de banano en el país ha ido incrementándose progresivamente, debido al interés creciente de los productores agrarios de instalar nuevas áreas de este cultivo como una alternativa de reconversión productiva principalmente de tipo orgánico. De acuerdo a la base de datos DGESEP del Ministerio de Agricultura, En el año 2017, por el fenómeno del Niño Costero se redujo en -25.28% la producción de banano, mientras el 2016 la producción alcanzaba las 274, 342 toneladas en 14,324 hectáreas, el 2017 disminuye a 204, 984 toneladas, a pesar que se incrementa un 7% más el área: 15391 hectáreas.

Cuadro N° 09:
Volumen de producción de banano en la región Piura
Años 2016- 2017

Años	SUPERFICIE COSECHADA (ha)	PRODUCCIÓN (t)
2016	14324	274 342
2017	15391	**204 984**

Fuente: DGESEP- Serie de Estadísticas de Producción Agrícola (SEPA)[4]

Además, en los registros estadísticos del SIEA (Sistema Integrado de Estadística Agraria)[5], sin diferenciar el tipo de producción orgánica o convencional del banano, se ha determinado que la variación es negativa el año 2017 en la producción de banano y plátano en las provincias de Morropón (-16.4%) y Sullana (-32.1%), en referencia a la producción del año anterior (2016). Esta

[4] Nota: Los datos incluyen productores y áreas cultivadas de banano que se destina al mercado nacional.
[5] (MINAGRI, 2017).

reducción, es por consecuencia de las inundaciones de las áreas donde estaba instalado este cultivo, por efecto de las lluvias intensas originadas por El Niño Costero en el primer trimestre del año 2017.

Cuadro N° 10:
Variables de producción de banano- plátano entre el 2016-2017

Región	Provincia	Producción (miles – TM)			Precio al productor S/.		
		2016	2017	Variación(%)	2016	2017	Variación(%)
Piura	Morropón	14,9	12,4	**-16,4**	916	996	8,8
	Sullana	56,5	38,3	**-32,1**	740	829	12,0

Fuente: Boletín Estadístico de producción agrícola y ganadera –IV trimestre 2017. SIEA- Sistema Integrado de Estadística Agraria; Dirección de Estadística Agraria - D G E S E P.
Nota: Los datos incluyen productores y áreas cultivadas de banano que se destina al mercado nacional

1.5.2 Daños registrados por la Junta de Usuarios del Sector Hidráulico Menor- Alto Piura.

Ante la limitada información de la evaluación de daños del sector agrario, por parte de las entidades competentes del SINAGERD como son los Gobiernos Locales, se obtuvo información que reportaron el 2017, las comisiones y la Junta de Usuarios del Sector Hidráulico Menor del Alto Piura.

En el cuadro N° 11-, se presenta el registro del número de hectáreas de cultivo de banano instalado que fue afectado durante la ocurrencia del Niño Costero, calculado por la Junta de Usuarios, en el ámbito de las comisiones de usuarios de su jurisdicción; se observa que son las comisiones de regantes de Corral del Medio o el Ingenio-distrito de Buenos Aires(415.80 ha), La Gallega -distrito de Morropón(256.50 ha) y Pabur -distrito de La Matanza(787.09 ha), las que concentran la mayor cantidad de hectáreas de banano afectadas principalmente por la erosión de los terrenos agrícolas causada por los caudales máximos del río Piura que los inundaron; así como, consecuencia de la inundación de las parcelas ubicadas en partes llanas y carentes de sistemas de drenaje pluvial al interior de las mismas.

Cuadro N° 11: Hectáreas afectadas por las lluvias intensas del Niño Costero – 2017 en el ámbito de la Junta de Usuarios del Alto Piura.

COMISIONES DE USUARIOS	DISTRITO	Nº DE HÁS DE BANANO
LA ALBERCA SERRÁN	SALITRAL	117.95
BIGOTE	SAN JUAN DE BIGOTE	123.21
MALACASI	SALITRAL	145.80
CORRAL DEL MEDIO	**BUENOS AIRES**	**415.38**
LA GALLEGA	**MORROPÓN**	**256.50**
PABUR	**LA MATANZA**	**787.09**
CHARANAL	CHULUCANAS	17.27
YAPATERA		38.93

COMISIONES DE USUARIOS	DISTRITO	Nº DE HÁS DE BANANO
SÁNCOR		9.50
VICUS		44.50
TOTAL		**1,956.13**

Fuente: Junta de Usuarios del Alto Piura – 2019.
Nota: registran el área total de banano, sin diferenciar cultivo convencional y orgánico.

Si bien este reporte no diferencia entre la producción convencional y orgánica de banano, una proporción significativa en esta tres comisiones de usuarios que muestran mayor área afectada, antes del Niño Costero 2017, venían instalando y manejando producción de banano orgánico que comercializaban organizadamente hacia mercados de externos demandantes principalmente a EEUU y en menos proporción a Europa. Al perder sus áreas en producción instaladas, redujeron significativamente su oferta comercial organizada y, sobre todo los ingresos familiares de estos productores se vieron limitados durante todo ese año hasta el año siguiente porque tuvieron que recuperar esta producción con nuevas siembras.

En el cuadro N° 12, se muestra la posible recuperación de las áreas de banano del año 2017 afectadas y las áreas instaladas al presente año, Se puede observar que es en la comisión de usuarios de Pabur del distrito de la Matanza y Malacasí del distrito de Salitral, donde el área instalada el presente año, aún sigue siendo menor a la que fue afectada por el FEN Costero el año 2017, lo que implica que los productores aún no se han podido recuperar en su totalidad del impacto que les origino este evento de origen natural.

Es importante señalar que en la mayor parte de las comisiones de usuarios no sólo muestra recuperación de áreas, sino también incremento de áreas instaladas y manejadas de banano, en el marco de un proceso de reconversión productiva impulsada por el interés en la producción orgánica de banano con fines de articulación comercial hacia el mercado internacional.

Cuadro N° 12:
Diferencial de recuperación de áreas afectadas 2017 al 2019

Nº	COMISIÓN DE USUARIOS	DISTRITO	ÁREA AFECTADA 2017	AREA INSTALADA 2019	DIFERENCIAL
1	LA ALBERCA SERRÁN	SALITRAL	117.95	126.41	**8.46**
2	BIGOTE	SAN JUAN DE BIGOTE	123.21	320.45	**197.24**
3	MALACASÍ	SALITRAL	145.80	95.76	**-50.04**
4	CORRAL DEL MEDIO	BUENOS AIRES	415.38	415.38	**0.00**
5	LA GALLEGA	MORROPÓN	256.50	256.5	**0.00**
6	PABUR	LA MATANZA	787.09	601.29	**-185.80**
7	CHARANAL	CHULUCANAS	17.27	151.75	**134.48**
8	YAPATERA		38.93	200.14	**161.21**
9	SÁNCOR		9.50	0	**-9.50**
10	VICUS		44.50	0	**-44.50**
TOTAL			**1,956.13**	**2167.68**	**211.55**

Fuente: Junta de Usuarios del Alto Piura – 2019.
Nota: registran el área total de banano, sin diferenciar cultivo convencional y orgánico.

1.5.3 Los Daños y pérdidas identificadas por los productores de banano orgánico organizados

De acuerdo a la información proporcionada por fuentes primarias identificadas para el presente estudio, como son los directivos, responsables técnicos, gerenciales, así como productores representativos de las organizaciones que actualmente participan en la mesa técnica provincial de banano orgánico de la provincial de Morropón; los principales daños y pérdidas que origino el Niño Costero 2017 fueron los que a continuación se señalan:

Tabla N° 01: Daños y pérdidas originadas por el FEN costero 2017- cooperativa agraria ASPRAOSRA LTDA.

Organización	**1.- Cooperativa Agraria ASPRAORSA LTDA.**		
Ámbito de acción	**Sectores productivos de distritos de Buenos Aires, Morropón y La Matanza**		
N° de Asociados	**182 socios**	**Área banano orgánico**	**254 ha**
Impactos del Niño Costero 2017			
Daños		**Pérdidas**	
▪ 50 hectáreas fueron erosionadas por la inundación del río Piura. ▪ 100 ha se inundaron por efecto de la lluvia y por exceso de humedad se redujo la producción de fruto. ▪ 05 kilometros de trocha carrozable de acceso a las zonas de producción de la margen derecha fueron afectadas y limitaron transitabilidad de la fruta cosechada para la comercialización.		▪ De 04 contenedores semanales que exportaban a inicios del 2017, para abril de ese año se redujo a solo 01 contenedor por semana. En millones de dólares FOB [6] significo disminuir del año 2016: 2.24, a 1.55 el año 2017. ▪ Reducción de un 60% de la mano de obra contratada por la cooperativa, para la post cosecha y comercialización.	

Tabla N° 02: Daños y pérdidas originadas por el FEN costero 2017- cooperativa ASPROBO

Organización	**2.- Cooperativa Agraria ASPROBO.**		
Ámbito de acción	**Sectores productivos de distritos de Buenos Aires**		
N° de Asociados	**52 socios**	**Área banano orgánico**	**110 ha**
Impactos del Niño Costero 2017			
Daños		**Pérdidas**	
▪ El río arraso con 07 has de cultivo de banano orgánico de asociados. ▪ Por inundación se perdió la producción de fruta en aproximadamente 50 ha de las 70 ha. que se manejaban orgánicamente.		▪ Se redujo significativamente la producción del cultivo de banano orgánico, suspendiendo la comercialización para exportación. ▪ Se redujo el empleo de mano de obra en las cuadrillas y en la planta de la cooperativa.	

[6] Reporte de inteligencia comercial del Banano Orgánico – Ing.Nelson López Coveñas.

Organización	2.- Cooperativa Agraria ASPROBO.		
Ámbito de acción	Sectores productivos de distritos de Buenos Aires		
N° de Asociados	52 socios	Área banano orgánico	110 ha
Impactos del Niño Costero 2017			
Daños		Pérdidas	
▪ Deterioro de las trochas carrozables de acceso a las zonas de producción de banano, limito el traslado de la cosecha y deterioro en calidad de la fruta para exportación.			

Tabla N° 03: Daños y pérdidas originadas por el FEN costero 2017- cooperativa Piedra Errada

Organización	3.- Cooperativa Agraria Piedra Errada LTDA.		
Ámbito de acción	Sector El Ingenio, Piedra Herrada – Distrito de Buenos Aires (margen derecha del río Piura).		
N° de Asociados	15 socios	Área banano orgánico	50 ha. en transición de convencional hacia orgánico.
Impactos del Niño Costero 2017			
Daños		Pérdidas	
▪ 30% del área de banano fue erosionada y arrasada por la inundación del río Piura. ▪ Un 50% de las plantaciones de banano inundadas se pusieron amarillas por el exceso de agua de lluvia y no ser drenados oportunamente.		▪ Pérdida de producción de banano, paralizo la comercialización de este cultivo. ▪ Reducción de los ingresos por dificultad en la venta de banano al comerciante local, que no accedía con camiones a zonas de producción por el mal estado de las trochas y carreteras de la margen derecha.	

Tabla N° 04: Daños y pérdidas originadas por el FEN costero 2017- cooperativa Vicús

Organización	4.- Cooperativa Agraria Vicús Chulucanas.		
Ámbito de acción	▪ Distrito de Chulucanas, sectores de Lagunas, Chapica-Campana, La Cruz de Campana, Pampa Quemada, Sol Sol, Huapala, La Encantada.		
N° de Asociados	11 socios	Área banano orgánico	45 ha.
Impactos del Niño Costero 2017			
Daños		Pérdidas	
▪ Se deterioraron las vías de acceso a los campos de cultivo de banano en los sectores en producción. ▪ Un porcentaje de las plantaciones quedaron estresadas, se pudrieron, fueron afectos por la necrosis radicular. Poco más del 30% de la producción de fruta fue afectada por plagas y enfermedades como: el speaking y mancha roja., bajando el rendimiento		▪ Reducción de ingresos por pérdida de producción de banano, de 1500 cajas semanales como organización redujeron a menos del 50% las ventas.	

de producción de banano orgánico con calidad de exportación.	

Tabla N° 05: Daños y pérdidas originadas por el FEN costero 2017- cooperativa Piura La vieja - Batanes

Organización	**5.- Cooperativa agraria de productores de banano orgánico Piura La Vieja – Batanes**		
Ámbito de acción	▪ Distrito de Chulucanas, sectores Piura La Vieja y Batanes.		
N° de Asociados	**27 socios**	**Área banano orgánico**	**49.25 ha.**
Impactos del Niño Costero 2017			
Daños		**Pérdidas**	
▪ Al sector Piura La Vieja y Batanes, se vieron afectadas áreas de cultivo, aproximadamente el 50% de la producción de banano se perdió por efecto de la inundación del río Piura y de la quebrada Las Damas.		▪ Se ha incrementado la merma por pérdida de calidad del producto, debido a dos factores: incremento de enfermedades por exceso de lluvias y por traslado del producto a través de caminos con dificultades de transitabilidad. Se ha Incrementado los costos de transporte en más del 50%, para la comercialización del banano.	

Tabla N° 06: Daños y pérdidas originadas por el FEN costero 2017- Asociación ADIPESA - Salitral

Organización	**6.-** Asociación de Productores Ecológicos de Salitral - ADIPESA		
Ámbito de acción	▪ Distrito de Salitral, sectores Malacasi, La Alberca , Salitral y Serrán.		
N° de Asociados	**56 socios**	**Área banano orgánico**	**43.50 ha en transición a orgánico.**
Impactos del Niño Costero 2017			
Daños		**Pérdidas**	
▪ En Salitral, ha afectado la captación o bocatomas de los canales de riego y los ha colmatado ▪ Áreas de banano instaladas cerca de la ribera de los ríos, fueron inundadas por el río Piura durante el Niño Costero. ▪ .Las lluvias afectan con la incidencia de plagas y enfermedades, principalmente SIGATOKA AMARILLA y el Trips de la mancha roja.		▪ Muchos quedaron endeudados con el sector financiero porque con crédito, habían invertido en instalar el banano antes del período lluvioso originado por El Niño Costero.	

De los daños identificados en la fase de campo con las organizaciones de pequeños productores en el cuadro N° 13, se ha realizado el cálculo de los principales impactos en la producción y comercialización, considerando cuatro aspectos claves tales como:

a) el volumen de producción de banano orgánico que antes del FEN costero reconocen los productores fluctuaba entre los 1200 a 1800 cajas por ha al año, mientras durante el evento

se redujo significativamente por efecto de las inundaciones principalmente donde perdieron área de producción o producto también por efecto de las plagas, es decir que estuvo por debajo de las 1000 cajas por hectárea al año. Al año 2019, reconocen que su producción ante la presencia de plagas y enfermedades que vienen controlando aún su producción orgánica no se recupera totalmente y han manifestado que actualmente producen entre 900 a 1500 cajas/ha/año.

b) En el volumen de ventas, se resalta el volumen que de manera organizada los pequeños productores que pertenecen a la cooperativa ASPRAORSA (Buenos Aires) exportan directamente, según sus registros antes del FEN costero exportaban 4 contenedores a la semana, por efecto del Niño se redujo a solo 1 contenedor semanal, ya a finales del 2017 fue gradualmente incrementándose y a la fecha es 5 contenedores al 2019.

   Es importante resaltar, que en las demás organizaciones no se identificaron registros de ventas de esos años, solo por testimonio de sus directivos o asociados se ha conocido que sus ventas se redujeron significativamente más del 50 % o dejaron de vender banano orgánico para exportación (a través de empresas exportadoras principalmente), vendiendo su poca producción al mercado nacional.

c) De acuerdo a los testimonios de productores manifestaron que el precio del banano convencional antes y después del Niño Costero, ha sido similar, durante los meses de verano (enero – marzo) es el más bajo S/. 50 soles el millar y, en meses posteriores va incrementándose llegando a pagarse hasta S/. 160 soles, resaltando que el año 2016 el precio en el mercado nacional llego a pagarse hasta S/.250.00 siendo el mejor precio de los últimos años. Durante el año 2017 se incrementó el precio ante la escasa oferta de producto por la pérdida de la producción, reconocen que se ofrecía en la época de lluvia más de 90 soles y se pagaba hasta más de 200 soles por millar de banano.

d) En el caso del precio del banano orgánico, el precio para el productor no se vio afectado hasta el 2017 se pagaba $ 5.50 dólares por caja, actualmente se ha reducido a $ 5.30 dólares por caja, por efecto al comportamiento del mercado internacional y el precio ofertado por los demandantes en el exterior.

Cuadro N° 13
Principales impactos del FEN costero en el banano orgánico

Variables	Antes del FEN	Durante el FEN	Post FEN (al 2019)
Volumen de producción de banano orgánico.	Entre 1200- 1800 cajas/ha/año	Reducción entre 30 a 80 % promedio es decir por debajo de 1000 cajas/ha/año.	Entre 900 – 1500 cajas/ha/año[7]
Volumen de ventas de banano orgánico [8]	4 contenedores semanal	1 contenedor semanal	5 contenedores semanales al 2019.
Precio del banano convencional	Entre 50 a 250 soles	Entre 90 a 200 soles	Entre 50 a 160 soles
Precio banano orgánico.	$ 5.50	$ 5.50	$ 5.00 a 5.30

[7] Efecto de las plagas que actualmente afectan al área bananera.
[8] Se presenta el volumen de venta de la de organización con mayor volumen organizado y que exporta directamente y no a través de empresas exportadoras al 2019: **ASPRAORSA LTDA.**

Variables	Antes del FEN	Durante el FEN	Post FEN (al 2019)
Exportaciones anuales en millones de dólares FOB[9]. a) ASPRAORSA b) ASPROSOL	c) 2.24 b) 2.22	1.55 1.16	3.47 1.34

II. CARACTERIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA ACTIVIDAD BANANERA, LOS RIESGOS DE DESASTRES Y PROCESOS DE RECUPERACION POST NIÑO COSTERO.

2.1 Marco normativo y políticas públicas relacionadas con la actividad

En los últimos años, el cultivo del banano viene tomando especial relevancia en la región Piura. Se estima que actualmente existen alrededor de 18, 000 hectáreas de banano a nivel regional; de estas, alrededor de 10,000 hectáreas son de banano orgánico (55%) y hay una fuerte tendencia a la reconversión de cultivos como el arroz, hacia el banano. La región Piura genera volúmenes de producción de alrededor de 300,000 toneladas anuales.

El banano orgánico se destina casi en su totalidad para el mercado externo, principalmente Europa. Piura es una de las principales regiones productoras de banano orgánico junto con Lambayeque y Tumbes; se estima que alrededor del 80% de banano orgánico nacional, se produce en Piura y en esta producción juegan un papel importante las organizaciones de pequeños productores de banano (que en promedio tienen menos de 3 has de tierras de cultivo) que existen en los diferentes valles productores de esta fruta en la región Piura, como son el Valle del Chira, Medio Piura, Alto Piura y San Lorenzo.

Dada la importancia que viene adquiriendo el cultivo de esta fruta para la economía regional, se viene generando y fortaleciendo una institucionalidad en torno a éste; buscando hacerlo competitivo y que pueda incursionar eficientemente en los diferentes mercados nacionales e internacionales, teniendo en cuenta que el banano es una fruta que se produce en diferentes países del mundo y desde Piura competimos con ellos, por lo que es imperativo lograr una fruta de calidad a precios competitivos.

Una instancia que se ha creado y viene ganando especial protagonismo en torno al cultivo del banano, es la Mesa Técnica Regional del Banano que se constituye en un espacio de discusión y análisis en torno a la problemática y potencialidades de este cultivo; para la implementación de estrategias que ayuden a su posicionamiento.

En esta mesa, participan los diversos actores que intervienen en algún eslabón de la cadena así como instituciones o entidades que promueven y apoyan el cultivo. Así encontramos empresas exportadoras, proveedoras de insumos, ONGs, entidades del Estado como la Dirección Regional de Agricultura, asociaciones de productores; entre otras.

La presidencia de esta mesa la tienen los productores organizados, que en la actualidad recae en la Asociación de Pequeños Productores Agropecuarios de Querecotillo (APOQ); la secretaría técnica recae en el Gobierno Regional de Piura por medio de la Dirección Regional de Agricultura y la coordinación la tienen a cargo las ONGs que trabajan con el banano.

[9] Reporte de inteligencia comercial del Banano Orgánico – Ing.Nelson López Coveñas

Esta mesa es un espacio de mucho dinamismo a nivel regional, y permanentemente viene identificando oportunidades de intervención y desarrollando acciones en beneficio del cultivo del banano, principalmente haciendo incidencia para la implementación de políticas públicas, así como organizando eventos de intercambio de experiencias en torno a esta actividad.

Otra instancia que se ha creado es la Junta Nacional del Banano, que viene a ser un gremio de productores bananeros que buscan hacer incidencia e implementar acciones para potenciar este cultivo. A pesar de ser un espacio creado hace varios años, que pretende agrupar a los bananeros de todo el país, no logra aún un posicionamiento adecuado y su campo de acción es limitado en la región Piura.

El Gobierno Regional de Piura tiene dentro de sus prioridades la promoción del cultivo del banano; por ello, el año 2006 se emitió la Ordenanza Regional Nº 104-2006/GRP-CR que declara al banano orgánico "producto bandera de la Región Piura". Desde entonces viene implementando acciones, proyectos y programas en beneficio de esta cadena. Así el banano ha sido una de las cadenas priorizadas en los PROCOMPITE organizados por el Gobierno Regional, habiendo beneficiado en su última versión a 9 organizaciones de diferentes puntos de la región.

Un proyecto emblemático ha sido el Proyecto de inversión Pública "Mejoramiento de la competitividad de la cadena productiva del banano orgánico para mejorar la oferta exportable en la Región Piura", que ha demandado una inversión de 9,370,399.55 soles, y ha tenido una duración de dos años, y tuvo como objetivo central lograr "adecuadas capacidades competitivas de pequeños y medianos productores de banano orgánico de los valles del Chira, Piura y Alto Piura".

Este proyecto ha tenido los siguientes componentes[10]:

Componente N° 01. Eficientes y adecuadas prácticas agrícolas.

- Desarrollo de capacidades en prácticas culturales en el cultivo de Banano Orgánico.
- Desarrollo de capacidades en el uso de tecnologías de riego.
- Fortalecimiento de capacidades para la Extensión Rural para implementación de Buenas prácticas agrícolas.

Componente N° 02. Suficiente información e investigación para la adopción de técnicas de prevención y control de plagas, cosecha y postcosecha.

- Gestión para la Investigación y Transferencia de Tecnología
- Manejo Integrado de Plagas.
- Manejo Integrado del Cultivo
- Fisiología en producto cosechado y Técnica de Almacenamiento
- Transferencia y Capacitación sobre el manejo integrado del cultivo (MIC)

Componente N° 03. Eficiente gestión empresarial de la organizaciones de Productores.

- Apoyar la implementación del modelo empresarial Ad-hoc para las organizaciones de productores.
- Fortalecimiento y asistencia técnica en Gestión Estratégica, Gestión Operativa, Gestión Tributaria y Gestión Contable.

[10] Estudio de pre inversión a nivel de perfil: "Mejoramiento de la competitividad de la cadena productiva del banano orgánico para mejorar la oferta exportable en la Región Piura",

Componente N° 04. Adecuados mecanismos de promoción y articulación a Mercados.

- Fortalecimiento de la Gestión de la información para la toma decisiones Empresarial.

Componente N° 05. Adecuado equipamiento de las entidades públicas que brindan servicios a los actores de la cadena productiva.

- Adquisición y establecimiento de Red de Estaciones Agro meteorológicas.
- Adquisiciones de Equipos y Recursos Logísticos

Componente N° 06. Desarrollo de capacidades técnicas y de gestión para el Manejo sostenible de la cadena productiva de banano orgánico.

- Implementación y Fortalecimiento de Programa de Inocuidad
- Implementación y Fortalecimiento manejo de vigilancia.
- Implementación y Gestión de facilidades para el uso de controladores biológicos, permitir la compra de controladores Biológicos.

El proyecto ha permitido reducir y controlar las diversas plagas, mejorar la nutrición de las plantaciones, implementar un sistema de alerta temprana, cuadros técnicos fortalecidos en MIC, proveedores de asistencia técnica, generando un efecto multiplicador en los diferentes eslabones de la cadena productiva, asegurando la producción, incrementando los rendimientos y calidad de la fruta del pequeño y mediano productor bananero, elevando su rentabilidad permitiéndoles acceder a una mejor calidad de vida.

Otra norma de mucha relevancia es la Ley del Acto Cooperativo 29683, que otorga una serie de beneficios, principalmente tributarios a aquellas organizaciones que se constituyan bajo esta forma jurídica. Ello viene sirviendo de motivación para que las organizaciones de productores migren a este modelo o desde su inicio se constituyan como tales.

Asimismo, encontramos que existe una serie de instrumentos de planificación territorial tanto a nivel nacional, regional y provincial; que promueven la competitividad de los pequeños productores, así tenemos:

- **Plan regional Exportador Piura**

Los objetivos de este plan, plantean: (i) Profundizar la internacionalización de empresas; (ii) Incrementar de manera sostenible y diversificada la exportación de bienes y servicios con valor agregado; y (iii) Mejorar la competitividad del sector exportador[11].

- **Plan de Desarrollo Regional Concertado Piura 2016 – 2021**

El objetivo estratégico 03 del PDCR 2016 – 2021 considera: Incrementar la competitividad económica-productiva del territorio departamental con alto nivel de empleo adecuado y productividad, en donde contempla como acciones estratégicas, desarrollar capacidades productivas empresariales de los (as) pequeños (as) productores (as), en función a las tendencias y demandas del mercado, promover la transformación y reconversión productiva hacia productos de mayor demanda en los mercados, promover la asociatividad de los pequeños productores y productoras en cadenas de valor, promover la inversión privada en proyectos de desarrollo, promover el desarrollo de capacidades en investigación e innovación en el departamento[12].

[11] Plan Regional Exportador PERX Piura

[12] Plan de Desarrollo Regional Concertado 2016 – 2021 – Gobierno Regional de Piura. Setiembre 2017.

- **Plan Bicentenario El Perú hacia el 2021:**[13]

Este plan de alcance nacional contempla: (i) Estructura Productiva y / (ii) Competitividad e integración a los mercados globales, asimismo está alineada con los Programas estratégicos contemplados en el Plan Bicentenario: (i) Programa de promoción de la actividad agroindustrial, (ii) Programa de incremento de la productividad rural de los pequeños productores agrarios. Finalmente está enmarcado en la propuesta el Objetivo específico 2: Estructura productiva diversificada, competitiva, sostenible y con alto valor agregado y productividad, siendo una de sus acciones estratégicas: Promover la competitividad para el acceso al mercado interno y externo de la producción agropecuaria, forestal y agroindustrial.

- **Plan de Desarrollo Económico de la Provincia de Morropón.**

Este plan en su visión al 2022 se plantea:
Al 2022 somos una provincia altamente dinámica, logrando mayor productividad y rentabilidad en las actividades económicas que desarrollamos; constituida de un tejido productivo compuesto por organizaciones productivas con capacidades técnicas y empresariales orientadas a un comercio agropecuario, agroindustrial e industrial y articuladas al mercado local, nacional e internacional; y con el respaldo de sus instituciones públicas y privadas del territorio.

A nivel provincial también se ha creado la **"Mesa técnica provincial de banano"** con el objetivo de dar soluciones técnicas unificadas a los problemas de campo de la cadena de valor de banano orgánico en la provincia de Morropón. Esta mesa es un espacio de reunión de los actores involucrados en el cultivo del banano orgánico en la provincia, con el fin de mejorar la calidad y productividad del fruto exportable; se encuentra en proceso de consolidación y espera reunir a las diversas organizaciones de productores, así como a todas las entidades que intervienen o tienen algún tipo de vinculación con la cadena de banano en la provincia.

Desde el nivel central del gobierno se vienen dando algunos programas como el Programa de Compensaciones para la Competitividad- AGROIDEAS del Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI) y el Programa Nacional de Innovación Agraria – PNIA; que en la zona de estudio vienen beneficiando a diversas organizaciones de productores en alianza con entidades locales como las municipalidades, buscando potenciar las intervenciones de cada entidad.

Así mismo, encontramos que cada municipalidad cuenta con una gerencia o área de Desarrollo Económico, desde donde se implementan acciones de apoyo a los productores de banano. Estas acciones están en función de la disponibilidad de recursos de la entidad y de la magnitud de la intervención que se requiere.

Y un actor de mucha importancia son las ONG que intervienen en la zona y que dentro de su público con el que trabajan se encuentran las organizaciones de productores de banano. Estas ONG intervienen en diferentes aspectos vinculados a esta actividad (asistencia técnica en la etapa de cultivo, procesamiento, acceso a mercados, fortalecimiento organizacional, etc). Los avances mostrados hasta el momento por la cadena de banano en la provincia, tienen entre sus artífices a estos importantes actores.

En conclusión, podemos afirmar que en la región Piura y específicamente en la provincia de Morropón, existe una institucionalidad favorable para la promoción del cultivo del banano con miras a convertirlo en un cultivo de calidad exportable y competitiva.

[13] Plan Bicentenario El Perú hacia el 2021, CEPLAN. Febrero 2011.

2.2. Análisis de vulnerabilidad ante la ocurrencia de eventos de origen natural de la actividad bananera.-

2.2.1. Los factores de vulnerabilidad identificados en la cadena de valor.-

El cultivo de banano en la provincia de Morropón, por sus características productivas es susceptible a que los eventos principalmente hidrometeorológicos como son las lluvias e inundaciones pueda causarle efectos negativos y generar pérdidas significativas en la producción y comercialización a los productores orgánicos y a sus organizaciones.

En el presente estudio, se ha podido determinar los principales factores que hace vulnerable a este cultivo a la ocurrencia de eventos de este tipo y se presenta a continuación:

Tabla N° 07: Factores de vulnerabilidad en torno al cultivo del banano

PELIGRO	FACTORES DE VULNERABILIDAD
LLUVIAS INTENSAS E INUNDACIONES	**EXPOSICION**
	* Áreas en producción del cultivo están instaladas en lugares aledaños a las riberas de ríos y quebradas, motivados por la alta calidad en fertilidad del suelo (limo) que favorece la producción del cultivo de banano. * Infraestructuras de servicio de apoyo a la producción con alta exposición por su ubicación: canales de riego, pozos tubulares, puentes, carreteras rurales y caminos de acceso a las zonas productivas.
	FRAGILIDAD
	* Limitadas infraestructuras de protección física en las zonas ribereñas cercanas a las zonas en producción del banano. * Insuficiente sistemas de drenaje en las zonas agrícolas y parcelas con banano instalado. * Deteriorada condición de las infraestructuras de conectividad vial en las zonas rurales y caminos de acceso a las zonas productivas. * Deficientes prácticas culturales preventivas en el cultivo de banano por parte de los productores orgánicos. *Limitadas capacidades a nivel organizativo y de los productores para la identificación de las áreas productivas y productores en condición de alto riesgo que garantice la planificación e implementación de medidas estructurales y no estructurales que reduzca la condición de vulnerabilidad y riesgo. * Limitada intervención del Estado, principalmente de los Gobiernos Locales para brindar asistencia técnica y fortalecer capacidades a los pequeños productores organizados de banano orgánico, en la implementación de medidas para la prevención, reducción del riesgo, preparación para la adecuada respuesta y recuperación post desastres. * Ausencia de inversiones y estrategias dentro de la cadena de valor, orientadas a la reducir las condiciones de vulnerabilidad del cultivo de banano orgánico a los posibles impactos que originan eventos de origen natural como las lluvias intensas, inundaciones o déficit hídrico.
	RESILENCIA

PELIGRO	FACTORES DE VULNERABILIDAD
	* Las organizaciones de pequeños productores de banano orgánico carecen de estrategias de recuperación post desastres, que permitan que el negocio de exportación se retome rápidamente y no se vea paralizado por más de seis meses como fue la situación el año 2017 como efecto del Niño Costero. * Ausencia de mecanismos para la contingencia y transferencia del riesgo en las organizaciones de productores: fondos de contingencia o seguros de riesgo agrario. * Limitada presencia e intervención del Estado, pese a su rol ejecutor en el SINAGERD, en la implementación conjunta con los pequeños productores organizados de banano orgánico de medidas de recuperación post desastres en la actividad productiva.

2.2.2. Medidas de recuperación post desastre, aplicadas ante el impacto del Niño Costero 2017.

Los productores de banano en la provincia de Morropón, fueron afectados por las lluvias intensas asociadas al Niño Costero 2017, principalmente porque perdieron áreas de producción inundadas por el río Piura, así como, redujeron aproximadamente en un 30% la producción de banano por el incremento de enfermedades y plagas generado por el exceso de humedad en los terrenos: trips de la mancha roja, escamas y speaking.

De acuerdo a los productores, cosecharon hasta marzo 2017 y luego por la afectación de las lluvias e inundaciones al cultivo dejaron de producir hasta fines de ese año, como medidas que implementaron para su recuperación productiva señalan que optaron por las siguientes acciones:

a) Garantizar recursos económicos con la venta de cabezas de ganado, que es la actividad complementaria de algunos productores, esos recursos los destinaron a cubrir los gastos familiares e incluso parte de ellos los usaron para contratar jornales para reinstalar parte del área perdida de banano.

b) Comercialización de la producción de otros cultivos que fueron menos afectados como el arroz y el cacao, igualmente con estos ingresos pudieron cubrir los gastos familiares y cubrir algunos costos de recuperación del área perdida.

c) Aprovechamiento de los semilleros instalados por su organización, para la reinstalación con semilla de la variedad William, que tomo 6 meses para comenzar a producir nuevamente.

d) Solicitar préstamos personales no agrarios, que les permita cubrir la instalación del área perdida y pagarlo mientras vuelve a producir con la venta de otras cosechas (arroz o cacao).

Por otro lado, los representantes gerenciales y directivos de las organizaciones seleccionadas para este estudio, señalaron que se implementaron estas acciones para la recuperación de la actividad productiva bananera post Niño Costero:

Tabla N° 08: Acciones de recuperación post FEN 2017

Organización	Ámbito de Acción	Acciones de Recuperación implementadas
1.- Cooperativa Agraria	**Sectores productivos de distritos de Buenos**	i.Con la recuperación de IGV se impulsó gradualmente la recuperación de la oferta

Organización	Ámbito de Acción	Acciones de Recuperación implementadas
ASPRAORSA LTDA.	**Aires, Morropón y La Matanza**	comercial con la compra de 30 ha, inversión realizada en pleno fenómeno el Niño. ii.Reorganización de la mano de obra durante el proceso de recuperación de la producción para exportación. Ante la reducción de la oferta comercial, se destinó un porcentaje del tiempo de la mano de obra, en la planta y otro porcentaje en las prácticas orgánicas de la parcela adquirida por la cooperativa.
2.- Cooperativa Agraria ASPROBO.	**Sectores productivos de distritos de Buenos Aires**	i.La poca producción de fruta se vendió al mercado nacional para asegurar ingresos mínimos. ii.Los propios productores hicieron recalces y con sus propios recursos recuperaron sus áreas de producción, un 80% del área de producción se ha recuperado. ii.Post Niño Costero, se les aprobó proyecto de Agroideas para rehabilitación de los cultivos, que finalmente no se concretizo por cambios políticos de nivel central.
3.- Cooperativa Agraria Piedra Herrada LTDA.	**Sector El Ingenio, Piedra Herrada – Distrito de Buenos Aires (margen derecha del río Piura).**	i.Los productores con los hijuelos de las plantas que sobrevivieron, volvieron a resembrar y recuperar el área de cultivo que perdieron. ii.Fueron empadronados como afectados por el sector agricultura pero ninguno de sus asociados recibieron el bono agrario proporcionado por el Estado.
4.- Cooperativa Agraria Vicús Chulucanas.	**Distrito de Chulucanas, sectores de Lagunas, Chapica-Campana, La Cruz de Campana, Pampa Quemada, Sol Sol, Huapala, La Encantada.**	i.Los productores se comenzaron a recuperar con una nueva generación de plantaciones a partir del mes de noviembre 2017. ii.Los propios productores mejoraron también sus accesos a sus parcelas, nula atención de la municipalidad.
5.- Cooperativa agraria de productores de banano orgánico Piura La Vieja - Batanes	**Distrito de Chulucanas, sectores Piura La Vieja y Batanes.**	i.Con el premio que obtuvieron con la venta realizada a FELTRASA, la cooperativa compro 12,000 plantones, que se entregaron para la reinstalación de banano para recuperar las áreas afectadas. ii.Los productores con sus propios medios han recuperado sus áreas de producción, accedieron a préstamos de entidades

Organización	Ámbito de Acción	Acciones de Recuperación implementadas
		financieras con período de gracia, como Agro banco, Caja Trujillo, principalmente. iii. En el caso de algunos productores que tuvieron préstamos y fueron afectados, se acogieron a la ley que dio el gobierno para que se puedan refinanciar las deudas.
6.- Asociación de Productores Ecológicos de Salitral - ADIPESA	**Distrito de Salitral, sectores Malacasí, La Alberca, Salitral y Serrán.**	i. Con las comisiones de regantes se prioriza recuperar las captaciones que han sido afectadas para garantizar el recurso hídrico para los cultivos. ii. Los productores tuvieron que refinanciar sus créditos y algunos fueron reinstalando y recuperando sus áreas agrícolas con sus propios recursos, por la venta de otros cultivos de la parcela. iii. El Bono agrario del Estado no llego a la mayoría de productores.

2.3. Características de la actividad bananera en la zona de estudio

2.3.1. Contexto y características básicas de la actividad.

El cultivo de banano en los últimos años viene ganando especial relevancia para la economía de la provincia de Morropón, y específicamente para la zona de estudio (distritos de Chulucanas, Buenos Aires, La Matanza, Morropón y Salitral), motivado por la demanda mundial y nacional de esta fruta que se mantiene relativamente estable a lo largo del año y es muy cotizada; lo que hace rentable su cultivo.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que el nivel de complejidad o dificultad para mantenerse en este mercado; también se ha venido incrementando en los últimos años a nivel mundial, lo que incrementa el nivel de exigencia respecto a los estándares de calidad que se debe cumplir, motivando a su vez el incremento en los costos de producción y/o comercialización.

Por ejemplo, durante aproximadamente los últimos 10 años, Perú ha tenido un fuerte posicionamiento en la producción de banano orgánico, frente a países como Ecuador, Colombia, República Dominicana o México, entre otros cuya producción era mayormente convencional; pero que de pronto iniciaron un agresivo proceso de reconversión de sus cultivos convencionales a orgánicos, empezando una fuerte competencia con el banano orgánico peruano. Esto reviste especial relevancia si se tiene en cuenta que gracias a su ubicación geográfica, les resulta más fácil

y en consecuencia más económico transportar la fruta a los mercados europeos y norteamericanos, lo que nos pone en una clara desventaja para competir.

Paralelamente a lo anterior, el banano orgánico peruano ha visto mermada su credibilidad en cuanto a su condición de orgánico, esto debido al hallazgo de residuos químicos en al menos un 30% de contenedores que fueron con destino a Alemania u Holanda; motivando un incremento en la rigurosidad de los controles sanitarios a los contenedores que van desde Perú a la Unión Europea, que es nuestro principal mercado; lo que a la vez que incrementa los costos del contenedor, afecta considerablemente nuestra imagen en el extranjero. Todo esto ha motivado una reducción del precio del banano que recibe el productor, que ha pasado de 6.5 dólares la caja a alrededor de 5.20 dólares. Lo que lo obliga a ser más competitivo.

Estas exigencias de parte del mercado externo para garantizar una fruta orgánica, se vienen dando con el incremento de la presencia de plagas en los campos de cultivo como lo es la mancha roja y otras, que obligan a los productores a intensificar las medidas preventivas y de control, lo que se traduce en mayores costos.

Pero frente a estas situaciones de mayor complejidad, también encontramos algunos aspectos que se presentan como una brillante oportunidad para continuar posicionando el banano peruano en el mercado europeo. El más importante es la reducción arancelaria a las importaciones de banano procedentes de Perú; en el marco del Tratado de Libre Comercio de nuestro país con la Unión Europea, vigente desde marzo del 2013, y que nos pone en una situación de ventaja frente a países como Ecuador, México, la India, Brasil, Pakistán, etc. en la medida que aún no tienen un acuerdo de libre comercio como ha sido el caso de Perú, Colombia y los países de Centroamérica.

Además, los países centro americanos deben enfrentar cada año, en menor o mayor medida, eventos naturales como son los huracanes que dañan considerablemente sus áreas de cultivo y merman su producción. Si bien es cierto, en Perú también tenemos el Fenómeno El Niño, éste no se presenta todos los años; por lo que cada vez que Centro américa enfrenta los daños de un huracán, se presenta una oportunidad para incrementar los volúmenes de venta a los países que son abastecidos por dicha región.

2.3.2. Características básicas de la cadena de banano en el área de estudio.

Yendo al escenario local encontramos que en la zona de estudio la actividad bananera es desarrollada mayoritariamente por pequeños productores que tienen en promedio 1.24 hectáreas[14].

De acuerdo a la encuesta aplicada a una muestra de productores del área de estudio, la edad promedio de los productores de banano es de 59 años, encontrando que la mayoría se encuentra en el rango de entre 51 y 70 años. En el siguiente cuadro se muestra información de las edades de los productores por rangos, donde podemos apreciar el bajo porcentaje de jóvenes por debajo de 30 años que conduzcan un predio agrícola, lo que tiene fuerte incidencia en las innovaciones que se haga en este cultivo.

Cuadro N° 14
Edad promedio de los productores de banano

Hasta 30 años	Entre 31 a 50 años	Entre 51 a 70 años	Más de 70 años

[14] Información proporcionada por la Junta de Usuarios del Alto Piura.

%	%	%	%
6	26	45	23

Fuente: Encuesta a muestra de productores de banano- agosto 2019

Así mismo, en esta muestra, se encontró que el máximo grado de instrucción alcanzado por los productores es el de primaria que representa el 65%, luego están quienes han alcanzado el nivel secundario, que son un 32% y quienes no tienen ningún nivel de instrucción son un 3%.

Cuadro N° 15
Grado de instrucción promedio de los productores de banano

Nivel	%
Primaria	65
Secundaria	32
Sin instrucción	3

Fuente: Encuesta a muestra de productores de banano - agosto 2019

Si bien en la muestra no han participado productores con grado de instrucción superior, dentro del trabajo de campo realizado si se identificó que participan en las organizaciones de productores de banano orgánico, no sólo como productores asociados, sino también asumiendo cargos directivos dentro de las mismas.

Una debilidad que se encuentra en estos productores ***es su escaso acceso a asistencia técnica***, pues no existen programas o paquetes estándar de este servicio de manera regular. Mayormente los productores organizados pueden acceder a estos servicios, gracias a la intervención de organizaciones de desarrollo o programas del Estado a los que acceden por medio de concursos (AGROIDEAS, PROCOMPITE, etc).

A lo anterior se suma el ***escaso capital de trabajo y las dificultades para acceder a créditos en las entidades financieras existentes en la zona***, pues se identifica mucha desconfianza en el productor local, por antecedentes de incumplimiento de pagos, lo que hace que los trámites para acceder a un crédito sean engorrosos y rigurosos y en la mayoría de casos no se ajustan a las necesidades o dinámica del cultivo.

A continuación se presenta un resumen de las características de los créditos otorgados por las principales entidades financieras privadas existentes en la provincia[15].

i. **Caja Huancayo.**
Son nuevos en la provincia de Morropón, están desde noviembre 2018. No tienen créditos específicos para bananeros o para agricultores en general. Si podrían otorgar créditos a bananeros, pero sería un crédito común, sin tener en cuenta las particularidades como ciclo productivo o periodo de maduración y producción.

Si algún agricultor solicita un crédito, debe presentar un sustento de propiedad y se verifica su comportamiento histórico en el sistema. Ven potencial en el sector bananero, tienen proyectado incursionar más en Él y tener más presencia en la zona bananera.

ii. **Banco Pichincha**

[15] Información recaba en las entrevistas realizadas a representantes de estas entidades.

Están en Chulucanas desde marzo de este año (2019), no tienen productos específicos para bananeros. Cuando llega un cliente bananero lo evalúan como a cualquier otro cliente. No ven mucho potencial en el sector bananero por considerarlo muy inestable y riesgoso.

iii. Caja Raíz.

No tienen productos específicos para bananeros, pero tienen un porcentaje considerable de clientes que se dedican a esta actividad, aproximadamente un 15%. Los créditos que se otorga son como capital de trabajo pero no se ajustan al ciclo productivo del banano, por lo que el productor solicitante debe tener una fuente alternativa para cubrir el crédito, o ya encontrarse produciendo banano.

Calculan que aproximadamente la mitad de clientes bananeros han tenido dificultades para cumplir con sus pagos, ocasionados por los problemas fitosanitarios del banano que merma su producción y sus ventas.

iv. Caja Sullana

No trabajan con créditos agrícolas por la alta morosidad que se tiene en ese sector. En otras provincias como Sullana sí dan créditos agrícolas a bananeros, pero en Morropón este cultivo es de alto riesgo, por eso mejor se abstienen. Cuando un productor bananero solicita un crédito, se lo otorgan como crédito comercial; aproximadamente un 5% de los créditos que otorgan, son para bananeros, y la tasa de morosidad es de aproximadamente un 3%.

Consideran que el sector bananero tiene mucho potencial, pero actualmente presentan muchas deficiencias que lo hacen riesgoso; como deficiencias en el sistema de riego, escasas capacidades de los productores para manejar plagas, y el tema organizacional que es muy deficiente.

v. Mi Banco

Sí tienen un producto específico para agricultores, “mi chacra”; que es un crédito que se da a agricultores hasta en dos partes, dependiendo del plan de cultivo que se presente. No se financia desde cero por lo que quienes acceden, ya deben tener un cultivo en marcha.

Tienen oficinas en Morropón y La Matanza, además de la oficina de Chulucanas. Aproximadamente un 10% de sus clientes son bananeros, y tienen una tasa de morosidad de alrededor de 3%, principalmente de los productores que venden en el mercado nacional.

Consideran que el banano tiene mucho potencial pero que les falta apoyo para modernizar su proceso productivo y hacer frente a los diferentes problemas, principalmente las plagas.

vi. Caja Piura

Tienen un crédito agrícola para diferentes cultivos, ahí está el banano. Dependiendo del cultivo se analiza y se evalúa el monto y el plazo. Cubren desde la instalación y dan cronogramas especiales de pago. Aproximadamente un 20% de sus clientes agrícolas son bananeros.

Los requisitos para acceder a un crédito son: parcela propia, plan de cultivos, casa propia, experiencia en el cultivo. El monto está en función al área, se da por partes dependiendo de cómo lo vayan requiriendo, desde una a tres entregas; para montos mayores a 10,000 soles se exige garantía hipotecaria.

La morosidad es baja, a veces se atrasan unos días por problemas en los pagos de sus clientes. En el FEN 2017, los agricultores tuvieron problemas para cumplir con sus pagos pero se regularizó gracias a la ley de emergencia que permitió dar beneficios a los que fueron afectados. Esta fue una situación excepcional. Aproximadamente un 4% de sus clientes bananeros son morosos.

Consideran que los principales problemas que enfrentan los bananeros y que los hacen vulnerables están relacionados con el comercio y distribución, ya que sus clientes son pequeños agricultores, y muchos de ellos no tienen canales de comercialización estables y rentables, mayormente venden al mercado local en un contexto de mucha informalidad en la venta, sin clientes fijos, esto genera problemas en sus pagos.

Consideran que el sector bananero es atractivo, está en crecimiento, hay que potenciarlo, pero por ahora hay que manejarlo con mucha cautela.

Entonces podemos observar que de las seis entidades financieras visitadas, solo 2 ofrecen productos que se adecúan a las necesidades y particularidades de los productores bananeros; en todas prima la desconfianza hacia el productor, motivada por situaciones en que ha habido incumplimiento de pagos, pero todas coinciden en que el sector bananero tiene mucho potencial en la provincia y que de encaminarse adecuadamente puede convertirse en un importante sector para trabajar.

En cuanto a la ***tecnología empleada***, ésta también es escasa y presenta diversos matices, dependiendo del nivel de evolución o fortalecimiento de las organizaciones de productores. En general, el proceso del cultivo se realiza de manera tradicional en las diferentes etapas: siembra, riego, control de malezas, fertilizaciones, labores de cultivo, etc. Es en la etapa de cosecha y post cosecha que se dan los mayores niveles de tecnificación; para esto cuentan con cables vía que permiten transportar la fruta desde el lugar de la cosecha hasta el centro de procesamiento y empaque; este mecanismo no es accesible a todos los productores puesto que es costoso y no todos se encuentran en condiciones de cubrirlo. El costo promedio de un kilómetro de cable vía asciende a 45,000 soles. Las organizaciones que han podido acceder a este sistema lo han hecho mayormente por medio de algún fondo como AGROIDEAS y otros a los que han accedido a través de un plan de negocio. Se identifica que las organizaciones que cuentan con esta tecnología son las más antiguas y mejor posicionadas en el mercado, como es el caso de ASPRAOSRA, ASPROBO, ASPROSOL.

Se encuentra mucha dispersión en cuanto ***a las labores de cultivo***, pues éstas no siguen un patrón estándar, excepto las organizaciones que han logrado un mayor nivel organizativo (que son las más antiguas) que han implementado mecanismos de control y estandarización de prácticas de cultivo, para garantizar un producto lo más homogéneo posible de acuerdo a los requerimientos del mercado. Las organizaciones de más reciente creación y los productores individuales no siguen patrones estándares de manejo de sus cultivos y lo hacen de acuerdo a sus posibilidades económicas y las prácticas tradicionales que han tenido.

Estas prácticas muy heterogéneas en los cultivos, generan problemas para obtener una fruta inocua y homogénea, principalmente aquella destinada al mercado internacional que debe cumplir con la condición de ser orgánica. Al no haber mecanismos para la estandarización y el control del proceso productivo, los productores aplican insumos no permitidos, lo que ha generado problemas con la calidad de la fruta y la aceptación por parte de los clientes.

Esta situación es mucho más marcada en la fruta convencional, que se destina en su totalidad al mercado interno regional y nacional, que no presenta mayores exigencias y se mueve en un

contexto de total informalidad desde el proceso productivo hasta la venta, pero cuyos precios son más bajos y oscilantes y en consecuencia menos, rentable.

Otro aspecto de suma importancia que se identifica ***con un manejo inadecuado es el riego***, que se realiza mayormente por inundación, lo que genera desperdicios del recurso. Esto es relevante si se tiene en cuenta la alta demanda de agua por hectárea de cultivo de banano que puede ser de alrededor de 17,000 metros cúbicos por hectárea, que lo ubica entre los cultivos con mayor demanda hídrica si lo comparamos con cultivos como la uva o el palto que pueden demandar 10,000 metros cúbicos por hectárea, o incluso el arroz que se podría manejar con dotaciones desde 15,000 m3 por hectárea. El aprovisionamiento del recurso hídrico es gravitante, pues a pesar de encontrarse la zona de estudio en las riberas del río Piura, este recurso tiende a escasear a medida que transcurren los meses, generándose situaciones de mucha restricción. Por ello, es muy frecuente el uso de pozos que se implementan de acuerdo a las posibilidades de los productores, pero que tienden a incrementar los costos promedio de producción.

En los últimos años ***han ido apareciendo y tomando importancia en el escenario local, empresas privadas que también se dedican al cultivo y comercialización de esta fruta***; estas empresas son Agro Pacha, CORAGRO y Agronegocios Los Ángeles, que mueven grandes volúmenes de fruta y que han dado una nueva dinámica al sector bananero local, pues además de producir con estándares mejorados, acopian y canalizan fruta de algunos productores para lo cual les transfieren tecnología de tal manera que produzcan una fruta de acuerdos a los requerimientos del mercado.

2.3.3. Áreas destinadas variedades y rendimiento del banano.

De acuerdo a información proporcionada por la Junta de Usuarios del Sector Hidráulico menor Alto Piura - clase B, el año 2019 se tiene 2001.23 hectáreas de banano instaladas, según el siguiente detalle:

Cuadro N° 16: Hectáreas de banano instaladas zona de estudio

COMISIONES DE USUARIOS	DISTRITO	Nº DE PRODUCTORES	Nº DE HÁS DE BANANO
LA ALBERCA SERRÁN	SALITRAL	146	126.41
BIGOTE	SALITRAL Salitral (Mangamanga y Carrizo)	140	154
MALACASI	SALITRAL	107	95.76
CORRAL DEL MEDIO	BUENOS AIRES	328	415.38
LA GALLEGA	MORROPÓN	212	256.5
PABUR	LA MATANZA	420	601.29
CHARANAL	CHULUCANAS	114	151.75
YAPATERA		66	200.14
TOTAL		**1533**	**2001.23**

Fuente. JUSHMAP-CB

Sin embargo, hay que precisar que la información proporcionada por la Junta de usuarios no refleja el número real de hectáreas instaladas con este cultivo, y esto es debido a que esta entidad maneja solamente aquellas áreas que se riegan por medio de canales, dejando de lado aquellas áreas que

son regadas por bombeo desde el río o por medio de pozos tubulares que son habilitados por los mismos productores ya sea para abastecer a sus propios predios o brindar el servicio a productores vecinos. Esta situación es más recurrente en el distrito de Buenos Aires donde existen alrededor de 175 hectáreas de cultivos regados con agua subterránea; a continuación, se detalla:

Cuadro N° 17: Áreas regadas con aguas subterráneas distrito de Buenos Aires

SECTOR	NÚMERO DE HECTÁREAS
LA PAMPA	40
SAN RAFAEL	50
OLGUIN	50
MONTE ELENA	20
SAN LUIS	15
TOTAL	**175**

Fuente: visitas de campo

Si sumamos las áreas de banano bajo la administración de la –junta de usuarios y estas últimas nos dan 2,176 hectáreas de banano. Y aún se tiene algunas áreas en otros sectores, bajo la modalidad de riego con agua subterránea o bombeo; se calcula en alrededor de 100 hectáreas. Con esto, tendríamos **un total de alrededor de 2276 hectáreas de banano en la zona de estudio.**

Cuadro N° 18
Área aproximada de banano instalado en el área de estudio

Tipo de Riego	Área instalada
Canales administrados por Junta de usuarios a través de comisiones	2001 ha.
Por Pozos con agua subterranea	175 ha
Por bombeo de agua de río o subterránea	100 ha
Total	2276

A continuación, se presenta información desagregada por cada una de las comisiones de Usuarios, con los respectivos canales y el área destinada a banano. Esta información al igual que la anterior, corresponde a aquellas áreas regadas por canales que son regulados por la junta de usuarios, no incluye las que son regadas por bombeo del río o pozos tubulares.

Cuadro N° 19: Comisión de usuarios Charanal – Chulucanas

CANAL DE DERIVACIÓN	CANAL DISTRIBUCIÓN	Nº DE PRODUCTORES	Nº DE HÁS DE BANANO
COSAPI	EL ZETA	1	0.50
	CHECO BAJO	2	3.00
	CARACUCHO BAJO	2	1.25
	SANTA MARIA 2	1	4.00
	SANTA MARIA 3	5	12.50
	CALIFORNIA	2	3.00

CANAL DE DERIVACIÓN	CANAL DISTRIBUCIÓN	Nº DE PRODUCTORES	Nº DE HÁS DE BANANO
	HIGUERON	1	0.50
	SR DE LOS MILAGROS	3	10.00
	ARROYO MIO	8	11.00
	GARABATO	8	6.75
	EL CALLE	8	12.50
	POTRERO	3	2.00
	LAUREL	3	1.50
SUB - TOTAL		**47**	**68.50**
TALANDRACAS	RIO ALTO	1	1.00
	CARRASCO ALBERJA	11	**7.90**
	CARRASCO BAJO	4	4.00
	CARRASCO ALTO	9	5.50
	LA CAÑA	1	1.00
	LA PARRA	3	2.00
	RIO BAJO	4	2.00
SUB - TOTAL		**33**	**23.40**
HUEREQUEQUE	CARRETE	1	4.00
	SAUCE ALTO	1	4.30
	SAUCE BAJO	2	1.50
	DIAMANTE ALTO	1	3.00
	DIAMANTE BAJO	1	0.50
	EL ZAPATA	2	1.00
	CIENAGOS I	2	4.00
	CIENAGOS II	1	1.00
	LA HUERTA	4	1.80
	CASTILLO ALTO	2	2.50
	CASTILLO ALTO	1	0.50
	EL PAZ	1	10.00
	EL TILANO	2	2.50
	OROZCO	5	17.00
	POTRERO ALTO	1	0.50
	TAMARINDO	3	3.50
SUB - TOTAL		**30**	**57.60**
QUEBRADA DE LAS DAMAS	QUEBRADA DE LAS DAMAS	4	**2.25**
		4	**2.25**
TOTAL		**114**	**151.75**

Fuente. JUSHMAP-CB

Cuadro N° 20: Comisión de usuarios Corral del Medio Buenos Aires

CANAL DERIVADOR	CANAL DISTRIBUIDOR	UNIDAD DE RIEGO	Nº DE PRODUCTORES	Nº DE HÁS DE BANANO
EL INGENIO	INGENIOS	TAMARINDO	3	4.00
		BAÑO	9	12.25
		GRINGO	2	3.50
		BAÑO CUHILLA	1	3.00
		SANTA MARÍA	9	13.00
		BEJUCAL I	8	15.25
		BEJUCAL CHACRA	26	34.50
		BEJUCAL II.	9	18.25
		PUEBLO NUEVO	29	30.88
	SUB - TOTAL		**96**	**134.63**
	BUENOS AIRES	PEDREGAL	20	29.25
		SANTA ROSA	17	19.50
		TAMARINDO	16	23.25
		MARAVILLA PREDIO	16	17.50
		MARAVILLA ALTA	30	34.75
		MARAVILLA BAJA	27	43.00
		BUENOS AIRES	34	45.25
		GUAYABO CHICO	30	41.5
		GUAYABO GRANDE	42	26.75
	SUB - TOTAL		232	280.75
TOTAL			**328**	**415.38**

Fuente. JUSHMAP-CB

Cuadro N° 21: Comisión de usuarios La Gallega Morropón

CANAL DERIVADOR	UNIDADES DE RIEGO	Nº DE PRODUCTORES	Nº DE HÁS DE BANANO
PIEDRA DEL TORO	PIEDRA DEL TORO	1	1
	RINCONADA ALTA	1	1.00
	RINCONADA BAJA	7	8.90
	EL CEREZO	5	7.75
	PIEDRA BLANCA ALTA	6	2.75
SUBTOTAL		**20**	**21.40**
	CHILILIQUE	2	1.50
	POLVAZAL	1	0.25
	COCO PASALACUA	1	1
	COCO MAX	2	1.5
	COCO ARRESE	3	2.75
	INVERNA MAX	2	1.50
	GILO LEÓN	2	2.78
	LA CAÑA	5	7.50
	ZAPOTAL VIEJO	4	3.40

CANAL DERIVADOR	UNIDADES DE RIEGO	Nº DE PRODUCTORES	Nº DE HÁS DE BANANO
MORROPÓN Y FRANCO	PIEDRA BLANCA BAJA	8	4.25
	MAMEY	20	26
	SANTA ÁNGELICA III	1	1
	BURNEO	6	3.40
	FRANCO ALTO	24	25.47
	SANTA ANGELICA I	7	15
	SANTA ANGELICA II	7	12.25
	FRANCO BAJO	14	12.83
SUB - TOTAL		**109**	**122.38**
ALVA	ALVA	1	0.12
HUAQUILLA BAJA	HUAQUILLA BAJA	82	112.6
TOTAL		**212**	**256.50**

Fuente. JUSHMAP-CB

Cuadro N° 22: Comisión de usuarios Malacasí – Salitral

SECTORES	AGRICULTORES	Nº DE HÁS DE BANANO
SAN JUAN	49	35.51
ALAMBRES	30	24.25
POLLUCO	13	10.5
ANTUCA	21	25.5
TOTAL	**113**	**95.76**

Fuente. JUSHMAP-CB

Cuadro N° 23: Comisión de usuarios Pabur – La Matanza

CANAL DERIVADOR	CANAL DISTRIBUIDOR	UNIDADES DE RIEGO	N° DE PRODUCTORES	N° DE HAS DE PLATANO
PABUR	CHANCHAPE	CHAMCHAPE	22	51
	CARRASQUILLO	REBOMBERO LOS CARRASQUILLOS	10	27.00
	TOMA DIRECTAS CARASQUILLO	TOMA DIRECTA LOS CARRASQUILLOS	22	38.50
	ROSO LOS ROSOS BAJO	ROSO LOS ROSOS ALTO	14	15
	MANGO ALTO	MANGO ALTO	22	25.00
		CARRASCO I ALTO	27	48.50
		CARRASCO IIALTO	24	28.25
		GARCERO ALTO	7	11.25
		GARCERO ALTO SAAVEDRA	14	10.95
	SANTA MARCELA	LA CANALETA	26	33.25
		CARRASCO LA CANALETA	12	11.25
		PAMPAS I LOTE COLCA	13	17.00

CANAL DERIVADOR	CANAL DISTRIBUIDOR	UNIDADES DE RIEGO	N° DE PRODUCTORES	N° DE HAS DE PLATANO
		PAMPAS I LOTE MANGO	3	4.00
		SAN ILARION	8	11.00
		SANTA MARCELA	41	89.64
		PAMPAS I EXGANADERA	3	4.00
		PRAXEDES SATA MARCELA	6	7.75
		INVERNAS LOTE 5	8	14.50
	MANGO BAJO	MANGO BAJO	33	34.75
	SANTA ÁNGELICA	ASOSIACION SAN MARTIN	4	4.50
		CAU PAMPAS II	4	4.00
		PIMA LOTE 14	6	10.50
		PAMPAS IV ALTO EXGANADERA	10	17.20
		PAMPAS III EXGANADERA	5	4.50
		SAN VICENTE	3	4.00
		EL MICA		0.00
		UNIDAD ANJELICA		0.00
		LOMA NEGRA	8	8.00
	SANTA JULIA	ROSOLOS ROSOS BAJO	41	40.50
		SANTA JULIA	3	5.50
		LA HUERTA PABUR	21	21.00
TOTAL			**420**	**601**

Fuente. JUSHMAP-CB

Cuadro N° 24: Comisión de usuarios Yapatera – Chulucanas.

COMISIÓN DE USUARIOS	CANAL DERIVADOR	UNIDADES DE RIEGO	Nº DE PRODUCTORES	Nº DE HÁS DE BANANO
YAPATERA	CHAPICA CAMPANAS	CARMELO BAJO	1.00	3.42
		COCO Y PAMPAS	2.00	2.00
		EL CORNEJO	2.00	3.71
		CENIZO ALTO	3.00	1.23
		MAMACITA Y ARENA	2.00	5.17
		COMUNIDAD ALTA	6.00	4.84
		HUERTA COMUNIDAD	2.00	4.92
		COMUNIDAD BAJA	4.00	2.66
		ALCOCER	1.00	0.37
		SALITRAL	2.00	3.53
		CUEVA	2.00	1.87
	SUB - TOTAL		**27.00**	**33.72**
	YAPATERA	YAPATERA ALTO I	1.00	0.43
		CHECO FENIX	1.00	3.00
		UNIDAD TRIGO	2.00	0.26
		COMITÉ VIÑA	1.00	0.50

COMISIÓN DE USUARIOS	CANAL DERIVADOR	UNIDADES DE RIEGO	Nº DE PRODUCTORES	Nº DE HÁS DE BANANO
		PREDIO EL TUNO	6.00	3.77
		TUNO BAJO	1.00	0.75
		ARRISCADA BAJA	2.00	1.92
		CALLEJONES	6.00	2.40
		COCO	2.00	103.10
		UNIDAD LAGUNAS	12.00	36.04
		ÑACARA	5.00	14.25
	SUB - TOTAL		**39.00**	**166.42**
TOTAL			**66.00**	**200.14**

Fuente. JUSHMAP-CB

En cuanto a las variedades de banano, encontramos que las variedades predominantes son el William Cavendish y el Cavendish Valery; con rendimientos muy heterogéneos que pueden ir de 1200 a 2600 cajas por hectárea al año, aunque la gran mayoría se encuentra con rendimientos alrededor de 1300 cajas por hectárea año[16]. Los productores que han alcanzado mayores niveles de rendimiento son aquellos que pertenecen a las organizaciones de productores más antiguas y que gestionan de manera conjunta servicios y procesos como siembra, fertilización, manejo de plagas, etc. Entre estas organizaciones podemos mencionar a ASPRAOSRA, ASPROBO, ASPROSOL, Vicús, entre otras.

De acuerdo a la encuesta aplicada a una muestra de productores, el rendimiento promedio del banano que se produce tanto de manera convencional como orgánica, es de 1055 cajas / año; en el análisis realizado en el cuadro N° 25, se ha dividido a los productores en tres rangos: menos de mil cajas año, entre mil y dos mil; y más de dos mil, pudiéndose observar que la mayoría de productores se encuentra con rendimientos por debajo de las mil cajas de banano al año.

En el caso de la producción convencional se tiene un 50% con rendimientos por debajo de mil cajas, y el otro 50% está entre mil y dos mil.
En el caso de la producción orgánica, la mayoría (56%) tiene rendimientos por debajo de las mil cajas por hectárea, quienes producen entre mil y dos mil cajas son un 39% y quienes están por encima de las dos mil cajas son un 6 %.

Cuadro N°25: Rendimiento en cajas según tipo de producción

Tipo	Menos de mil	Entre mil y dos mil	Más de dos mil
	%	%	%
Convencional	50	50	
En transición	100		
Orgánica	56	39	6

Fuente: Encuesta a muestra de productores de banano - agosto 2019

[16] Información proporcionada por las organizaciones de productores de banano orgánico.

2.3.4. Vías de acceso

Las vías de acceso a los principales centros urbanos de la zona de estudio (Chulucanas, Buenos aires, Morropón, La Matanza, Salitral) son carreteras asfaltadas en buen estado de conservación, y garantizan acceso durante todo el año.

Las vías de acceso a las zonas productoras son carreteras afirmadas en regular estado de conservación que pueden verse seriamente afectadas durante los meses de lluvia, dependiendo de la intensidad de éstas. En eventos como el Niño Costero del 2017 alrededor del 80% de las vías de acceso a las zonas de producción se vieron afectadas, dificultando seriamente o incluso imposibilitando el acceso a éstas. Esto ocasionó grandes pérdidas al no poder sacar la fruta hasta los centros de procesamiento y embarque. Esta situación ha durado varios meses, en el caso del año 2017 entre los meses de febrero a junio fueron los meses más críticos, con la consecuente afectación al proceso productivo y comercial de los productores bananeros, haciendo urgente su atención por parte de las autoridades competentes, porque hasta el presente año no hay una rehabilitación de estas vías y mucho menos acciones definitivas de reconstrucción.

En algunos casos, la situación puede tornarse más crítica, como es el caso del distrito de Buenos Aires cuyo territorio se encuentra dividido en dos por el Río Piura, y que al no existir puente entre las dos márgenes, en meses de lluvia y con las crecidas del río, se corta la comunicación directa, siendo necesario utilizar una ruta más larga por el distrito de Morropón que implica cerca de dos horas más de las normalmente utilizadas, aunque la carretera por esa zona tampoco garantiza mantenerse operativa en meses de lluvia.

2.3.5. Empleo generado / impacto en la economía local, regional, nacional.

El cultivo del banano es muy intensivo en mano de obra en cada una de las diferentes fases del proceso productivo, así como en la fase de cosecha y post cosecha. Se estima que cada hectárea de banano en la zona de estudio genera alrededor de 270 jornales al año; por lo tanto, si tenemos 2276 hectáreas, entonces estaríamos hablando de alrededor de 614,520 jornales que se generan cada año en el sector bananero de la zona de estudio.

El costo de jornal en el sector bananero de la zona de estudio está en promedio en 30 soles, un poco por encima del costo promedio para otros cultivos, que puede estar entre 25 y 28 soles. Esto se explica en parte por el dinamismo del mercado del banano, principalmente del banano para exportación; y porque requiere de cierto nivel de especialización de quienes participan en las diferentes fases del proceso productivo y de procesamiento para la venta.

Además, en el caso del banano para exportación, en la fase de post cosecha se necesita personal especializado para las diversas labores orientadas a acondicionar la fruta para la venta, aquí se requiere personal para labores de desmane, lavado, fumigación para purificar corona y limpieza final, colocar plastidol, etiquetar, empacar, pesar y estibar. Por lo general quienes realizan este tipo de actividades son personal contratado por las cooperativas, que ya acceden a un ingreso que se ajusta al sueldo mínimo vital y reciben sus beneficios sociales de acuerdo a ley.

El cultivo del banano tiene mucho impacto positivo en la zona de estudio, pues además de la mano de obra generada directamente en el proceso productivo y de comercialización, dinamiza otras actividades vinculadas como servicios de transporte de personas y de carga, negocios de insumos equipos e implementos agrícolas, entidades financieras, entre otros.

El cultivo del banano se ha convertido en un importante elemento dinamizador de la economía local, por ello las situaciones anómalas que puedan darse como los eventos climáticos o las fluctuaciones en la demanda y los precios, afectan la calidad de vida de las familias que dependen directa o indirectamente de esta actividad. Muchos productores y trabajadores manifiestan por ejemplo que el evento Niño costero del 2017 les afectó severamente, al dañar los campos de cultivos; por lo que tuvieron que incursionar en nuevas actividades temporales o migrar temporalmente en búsqueda de fuentes alternativas de ingresos para el sostenimiento de sus familias.

2.4. Tecnología en torno al cultivo y comercialización de la fruta

2.4.1 Tecnología para la producción y post cosecha

La tecnología que se aplica en la zona de estudio para la producción de banano es baja. Los métodos de producción son muy tradicionales en las diferentes fases del proceso del cultivo. Las organizaciones de mayor nivel evolutivo a lo mucho llegan a una tecnología media y esta se concentra mayormente en la fase de cosecha y post cosecha.

De acuerdo a la encuesta aplicada a una muestra de productores, se ha podido determinar que para la instalación y el manejo productivo con labores culturales, la inversión en ambos es baja, en el caso de la instalación en promedio ascienden a 2093 soles, pero si lo diferenciamos por tipo de producción, observamos que en el caso del banano convencional es ligeramente superior al orgánico, pues asciende a S/.2,335.00 frente a los S/.2,147.00 del orgánico.

Lo mismo pasa con las labores culturales y en el costo de mantenimiento por hectárea / año, en que los costos del cultivo convencional son ligeramente superiores al orgánico. En el siguiente cuadro se muestra el detalle de estos costos, diferenciados por tipo de producción.

Cuadro N° 26: Costos de instalación y manejo productivo del banano

Tipo de Producción	Costos de Instalación	Costos de labores culturales	Costo promedio /Ha/año
convencional	2335	694	7633
orgánico	2147	549	7103

Fuente: Encuesta a muestra de productores de banano - agosto 2019

Las diferentes labores son manuales, es por ello que este cultivo es intensivo en mano de obra aunque requiere de un nivel de especialización adecuado a las diferentes actividades que se desarrolla.

El mayor nivel de tecnología involucra: cables vía para el transporte del banano desde el lugar de cosecha hasta el centro de procesamiento y empaque; balanzas, tinas móviles, codificadoras, unidades móviles como motos lineales, motos furgones, camiones; y los centros de empaque debidamente habilitados (pisos adecuados, techos, cercos de seguridad, tinas fijas, servicios básicos. etc). Condiciones que permiten obtener una fruta de calidad y cumplir con los requerimientos del mercado. De acuerdo al sondeo realizado, se estima que alrededor del 40% del

banano que se produce en la zona de estudio, tiene acceso a esta tecnología medianamente adecuada para su cosecha y procesamiento.

2.4.2. Sistema de riego en el cultivo de banano.-

El sistema de riego es uno de los problemas más álgidos en el cultivo del banano, pues se hace mayormente por inundación, lo que genera desperdicios del recurso hídrico a la vez que facilita la proliferación de las plagas que afectan el banano.

De acuerdo a la Junta de Usuarios del Alto Piura, alrededor del 88% de las plantaciones de banano se riegan con el sistema de canales que administran en el sector hidráulico menor del Alto Piura. La diferencia lo hacen mediante el sistema de pozos tubulares o bombeo desde el río. Pero con cualquier sistema, el agua a las plantaciones llega por inundación o por pozas.

No se identifica la existencia de sistemas de riego tecnificado que permitiría un uso más eficiente del recurso. Esto es importante en un escenario de tendencia creciente de este cultivo que es muy demandante de recurso hídrico, pues se estima que se requiere alrededor de 17,000 metros cúbicos de agua para cultivar una hectárea de banano, por lo que un incremento de las áreas agudizaría los ya existentes problemas de escasez del recurso; requiriéndose por parte de las entidades competentes identificar y planificar estrategias que vayan permitiendo la tecnificación del riego en este cultivo que haga más eficiente el uso del recurso hídrico lo que a su vez haría sostenible esta actividad.

En la encuesta aplicada a la muestra de productores, en lo que respecta al abastecimiento de agua, se ha identificado al menos cuatro formas de hacerlo: de lluvia, con canal de regadío, con pozo y con bombeo.

El agua de lluvia se aprovecha en los meses que se dan las precipitaciones que generalmente van de enero a marzo o abril. Esta forma de abastecimiento es muy irregular, pues las lluvias pueden presentarse con variaciones en intensidad, frecuencia, etc.

Quienes hacen uso solamente de canales de irrigación, son apenas el 3%, quienes usan canal y pozo son el 39%, solo pozo son el 48% y quienes riegan por bombeo son el 10%. En el siguiente cuadro se detallan los diferentes medios empleados para abastecerse del recurso hídrico para los cultivos de banano.

Cuadro N° 27: Medios de abastecimiento de agua

Canal	Canal y pozo	Pozo	Bombeo
%	%	%	%
3	39	48	10

Fuente: Encuesta a muestra de productores de banano - agosto 2019

En lo que respecta a los costos mensuales en que se incurre por cada medio usado, tenemos que para el caso de canal es de 185 soles, en el caso del pozo es de 173 soles y el bombeo es de 330 soles.

Por lo general, estos medios de abastecimiento van cambiando a lo largo del año a medida que se reduce el agua de riego de los canales de irrigación, siendo a partir del mes de agosto aproximadamente que se recurre a los pozos o bombeo cuando estos canales ya no son suficientes para abastecer de agua a las parcelas.

Es necesario precisar que, este cultivo por sus características agronómicas, requiere garantizarle e agua que demanda para una adecuada producción, por ello, no sólo está expuesto a ser impactada por las inundaciones generadas por lluvias intensas, sino también a condiciones de déficit hídrico, que tratan de enfrentar a través del uso del agua subterránea en el Alto Piura, por ello es importante que este tipo de sistemas de riego a través de pozos tubulares estén operativos.

2.4.3. Certificaciones

La obtención de las certificaciones es un verdadero reto para las organizaciones, pues es un requisito indispensable para poder incursionar en el comercio internacional ya que las acredita como productoras de una fruta que reúne los estándares exigidos en el mercado mundial. Las certificaciones que se encuentra en la zona de estudio son, la Global Gap, la certificación orgánica y de comercio justo.

La certificación Globalgap reviste especial relevancia ya que hace hincapié a la salubridad de la fruta producida, especialmente a su trazabilidad. Esto lo realiza sin dejar de lado los temas sociales y ambientales, así como hace referencia al uso de pesticidas y acatamiento de leyes laborales.

La certificación orgánica garantiza que la fruta ha sido producida con insumos naturales o ausencia de insumos químicos que pueden resultar dañinos para la salud; para esto, como condición previa, la tierra de producción deberá pasar por un tiempo de conversión antes de su cosecha correspondiente para así poder llamarse orgánico. Este periodo puede durar entre dos a tres años si el campo de cultivo ha venido siendo usado para la producción bajo el esquema convencional.

La certificación de comercio justo cumple un papel fundamental porque no solo tiene efectos positivos en el productor y/o trabajador y sus familias, sino que activa mecanismos para que estos beneficios lleguen también a la comunidad. El comercio justo constituye una opción adicional a la del comercio convencional y se encuentra basado en la cooperación de los productores y los consumidores. Fairtrade brinda a los productores condiciones comerciales más provechosas, lo cual facilita mejorar sus condiciones de vida y realizar planes a futuro. Por otro lado, para los consumidores, el fairtrade es una manera eficiente de disminuir la pobreza a través de sus compras diarias.

En la zona de estudio se encuentra la empresa Agro Pacha que tiene alrededor de 120 hectáreas de banano orgánico y cuenta con la certificación de comercio justo. Esto es interesante porque esta prima se destina a implementar acciones en beneficio de os trabajadores de la empresa, ampliando el efecto expansivo de los beneficios laborales.

Acceder a estas certificaciones resulta costoso, pues no solo hay que asumir el costo de la certificación por medio de una empresa certificadora, sino que además hay que generar las

condiciones en los campos de cultivo y en la organización en general y una vez obtenida hay un costo anual de mantenimiento de dicha certificación. Por ello, son pocos los productores organizados que poseen estas certificaciones y para poder vender al mercado internacional tienen que acogerse bajo el paraguas de alguna organización que tenga sus certificaciones, aunque por lo general, la prima del comercio justo queda con la organización por medio de la cual venden, en el cuadro N° 28, se presenta el estado situacional de las certificaciones en la organizaciones más representativas que participan en la mesa técnica provincial de Banano.

Cuadro N° 28:
Tipo de certificaciones que cuentan las organizaciones de productores de banano orgánico.

Nombre de la Organización	Certificaciones	Tipo de certificaciones	Proyecciones
Distrito : Chulucanas			
Cooperativa Agraria Vicús Chulucanas	**No**	**Orgánica,** pertenece a la empresa Los Ángeles	A finales del 2019, esperan contar con certificado orgánico y global gap, con financiamiento de un proyecto en ejecución de INNOVATE
Cooperativa Productores Banano Orgánico Piura La Vieja - Batanes	Tienen sólo 01 de 03	**1) FAIRTRADE es propia.** **2) Orgánica y Global Gap pertenece a la cooperativa ASPRAORSA su aliado comercial.**	En proceso están de obtener la certificación Orgánica y Global Gap
Distrito : La Matanza			
Asociación de productores orgánicos solidarios (ASPROSOL).	Tiene las 03 certificaciones	Orgánica Global Gap FAIRTRADE	En proceso levantar el castigo de la certificación Orgánica y Global Gap, por hallazgo de residuos químicos en el producto de exportación. Con los productores sancionados han regresado al año 1 – T1 de la certificación, monitoreo a cargo de certificadora Control Union.
Distrito : Buenos Aires			
Cooperativa Agraria de Productores de Banano, Cacao Orgánico y Otros Cultivos Agrarios del distrito de Buenos Aires, Provincia de Morropón Alto Piura Ltda. (ASPROBO)	02	Orgánico Global Gap	En proceso certificación FAIR TRADE
Cooperativa de productores agropecuarios orgánicos San Rafael - ASPRAOSRA LTDA	03	Orgánico Global Gap FAIRTRADE	En proyección con financiamiento de proyecto INNOVATE obtener la certificación HACCP para la planta (inocuidad alimentaria).

Nombre de la Organización	Certificaciones	Tipo de certificaciones	Proyecciones
Cooperativa Agraria de Productores San Martín de Carrasquillo (CAPROSAM)	02	Orgánico Global Gap	Por problemas financieros que permita sostener las certificaciones adquiridas corren riesgo de perderlas, han paralizado la comercialización.
Cooperativa Agraria Piedra Herrada LTDA	0	No cuenta con certificaciones.	Fortalecer las prácticas orgánicas de sus asociados y a través de proyecto de agro ideas a iniciar su ejecución impulsar la reconversión productiva y la transición orgánica para su certificación.
Asociación de Productores Ecológicos de Salitral - ADIPESA			
Asociación Distrital de Productores Ecológicos de Salitral- ADIPESA	1	Orgánica	Han iniciado desde el mes de agosto alianza comercial con ASPRAOSRA para vender su producción orgánica.

Fuente: Organizaciones de productores de banano orgánico contactadas en el trabajo de campo.

Mantener las certificaciones es otro reto, pues ante situaciones de inestabilidad de precios, problemas en la producción, o simplemente por problemas gerenciales u organizacionales; se corre el riesgo de perderlas. En la zona de estudio se ha identificado una organización que ha perdido sus certificaciones y otra a punto de perderlas. En ambos casos tiene mucho que ver el inadecuado manejo de la organización.

Últimamente, las organizaciones vienen redoblando sus esfuerzos para mantener su certificación orgánica, pues muchos productores se han visto tentados y han usado insumos prohibidos, generando problemas al momento de vender la fruta. Esto es especialmente relevante si se tiene en cuenta el incremento de la rigurosidad en el mercado internacional respecto a estos requisitos de la fruta. Organizaciones como ASPRAOSRA permanentemente monitorean los campos de cultivo de sus asociados para verificar que todo esté en orden; esto genera mayor credibilidad en estas organizaciones.

2.5. Características y aspectos relevantes de la producción orgánica en la zona de estudio

A continuación se presenta una caracterización de la producción orgánica en la zona de estudio, tomando como referencia algunas organizaciones representativas y teniendo en cuenta que la producción orgánica es el objetivo de todos los productores de banano, se incluye además algunas recomendaciones que se ha ido recogiendo de los mismos productores.

Tabla N° 09: Caracterización de la producción orgánica de banano en la zona de estudio.

PRODUCCION ORGANICA		
VANCES	**LIMITANTES**	**PROYECCION O PROPUESTAS**
Organización: Cooperativa Agraria Vicús – Chulucanas		
✓ Son 07 productores asociados a la cooperativa agraria Vicus – Chulucanas que manejan el cultivo de banano orgánicamente, en 45 ha. ✓ Iniciaron poco antes del 2013 el manejo del cultivo de banano. Son varios sectores (Lagunas, Chapica-Campana, La Cruz de Campana, Pampa Quemada, Sol Sol, Huapala, La Encantada) donde han instalado cultivo (mínimo 5 ha tienen en promedio), cada parcela tiene al menos 01 empacadora). ✓ Costo promedio anual es 6100 dólares por ha, para obtener por encima de 2600 cajas por ha al año. ✓ Hay socios que han llegado a sacar hasta 2800 cajas por ha/año. ✓ La variedad William es la que han instalado y reconocen tiene mayor productividad. ✓ Tienen garantizado el recurso hídrico, la mayor parte de los productores cuentan con pozo tubular.	- El factor limitante es el agua, se abastecen en época de estiaje con pozo tubular electrificado, que actualmente es costoso pagar entre los 20 productores porque los recibos de energía salen excesivos: 4000 soles/118 horas.	
Cooperativa agraria de productores de banano orgánico Piura La Vieja – Batanes		
✓ En Piura La Vieja – Batanes, iniciaron la instalación de banano el año 2013, un privado desde Sullana trajo semillas para plantar, financiamiento para arar, plantar y realizar labores culturales. ✓ No todos los productores que instalaron banano aplican prácticas orgánicas, porque se resisten a realizar los cuidados requeridos para garantizar la calidad de la fruta para exportación.		❖ Están buscando adquirir motor petrolero para el pozo tubular que a pesar de ser caro, sería una mejor opción que la electrificación.

PRODUCCION ORGANICA		
VANCES	**LIMITANTES**	**PROYECCION O PROPUESTAS**
✓ Utilizan para el control fitosanitaria un producto permitido ENTROX, que se lo proporcionan a los asociados para aplicarlo. Esto ha permitido que la incidencia sea muy baja de la mancha roja. ✓ En Piura La Vieja- Batanes, hacen el empaque de la fruta en sus propias parcelas, en los casos de aquellos que tienen una hectárea y es continua con otro productor han instalado una empacadora en un lugar central y allí se realiza esta labor		
Asociación de Productores Ecológicos de Salitral - ADIPESA		
✓ En Salitral se ha instalado banano en áreas agrícolas de Salitral, Malacasi, La Alberca, Serrán (sector Merino), en un proceso de reconversión del maíz y arroz por este cultivo que se inició hace tres años aproximadamente. ✓ 26 Ha está certificada y son 208 ha instaladas con banano. ✓ Dos variedades instaladas: Cavendish y Williams. ✓ El banano es un cultivo que tiene plantaciones antiguas de 6 a 8 años, con el boom del banano orgánico fueron reduciéndose las áreas convencionales, por tanto se extendió hacia salitral como opción para la comercialización en el mercado nacional. ✓ Hay productores que son convencionales y solo los que voluntariamente quieren mejorar la producción orgánica con fines de exportación. ✓ En el caso del banano orgánico, se están aplicando prácticas como:	- Salitral, la principal plaga es el Trips de la mancha roja y, también se ven afectados por la sigatoka amarila. - En la actualidad ya los productores no se animan a sembrar banano, existen semillas de variedad Williams, por carencia de agua de riego temen la perdida. - Las lluvias han afectado las bocatomas de los canales de riego. - No se cuenta con un seguimiento de los costos de producir banano orgánico. - Costo de producción de un banano orgánico aproximado solo en mantenimiento anual es 18 mil soles, en la zona está por 9,000 soles aproximadamente, pero porque no hacen abonamientos completos, no enfunda, no encintan, no defloran…	❖ Rehabilitar y reforzar los canales de riego afectados por las lluvias: principalmente los colmatados. ❖ Los pozos tubulares requieren repotenciarse y electrificarse los que faltan, porque hay déficit del recurso hídrico. ❖ Con el proyecto PNIA se tiene previsto en el mes de junio - julio contar con un módulo de empaque: con implementos y una cuadrilla. Iniciar inclusive ya los primeros empaques para comercializar caja blanca con el mercado nacional antes de agosto. ❖ Se considera que el productor de banano orgánico debería invertir un aproximado a 15000 soles por hectárea, que le

PRODUCCION ORGANICA		
VANCES	**LIMITANTES**	**PROYECCION O PROPUESTAS**
colocándole fundas, quitar manillas, sacarle la flor, ponerle daipas para que no se manche, protegerla de las hojas. ✓ Con el proyecto se está actualmente en una labor preventiva de proteger el racimo. ✓ Un 60% de los productores en la actualidad vienen realizando el trabajo de enfundar y encintar el racimo, se hace seguimiento constante a esta práctica porque se ha proyectado contar con fruta de calidad de exportación al mes de agosto. ✓ El producto que se viene aplicando es el ENDROX, que es para tratamiento ecológico aplicado al momento de enfundar el fruto (tratamiento de racima), si bien el producto es caro: 1300 soles aproximadamente, se viene distribuyendo con apoyo del proyecto y en pequeñas cantidades que no sale más allá en el costo de 100 soles por productor. ✓ Las labores agronómicas que se vienen asistiendo con el proyecto, son las prácticas culturales para que mejoren la calidad del banano: enfunde, encintado, deshije, deshoje, deschante… ✓ El productor va entendiendo que la fruta cuidada tiene mejor precio en el mercado: 100 soles vs 50 soles. ✓ Se ha avanzado, con la electrificación de pozos tubulares en Malacasi y Salitral, que favorece contar con agua para regar el cultivo de banano.		permitiría cosechar unas 1500 cajas ha/año. ❖ Debe haber una columna básica del manejo del banano orgánico, que podrían variar por características propias de la zona de cultivo. ❖ En el aspecto fitosanitario, se promueve que el productor aplique prácticas preventivas: a) la sigatoka amarilla, que para prevenir deberían hacer el deshoje. b) Trip de la mancha roja, que igualmente deben manejar y tratar la fruta: deben deshierbar, deshijar, porque si no la plantación se vuelve un bosque y es propensa a incrementarse estas plagas (es estacional).
Cooperativa Agraria ASPRAORSA LTDA.		

PRODUCCION ORGANICA		
VANCES	**LIMITANTES**	**PROYECCION O PROPUESTAS**
✓A los productores de ASPRAOSRA cada seis meses se realizan muestras, con un costo de 450 soles, para detectar residuos y tomar medidas de control. ✓Donde hay hallazgos se toman medidas como entrega de fundas y control fitosanitario con un producto orgánico proporcionado por la propia organización.	En el control de plagas hay una diversidad de oferta de productos para el control de Trips y ello ha generado un descontrol en la aplicación de productos, que como consecuencia ha tenido la pérdida de credibilidad como país en el manejo orgánico porque los hallazgos químicos encontrados en el fruto. - No es uniforme, ni existe un mismo criterio en el manejo del banano orgánico, que genera limitantes para la aplicación de prácticas culturales en los productores y en el control Fito Sanitario. - La producción de banano orgánico en los FUNDOS (privados) se ha incrementado en el Alto Piura, son más competitivos y cuentan con certificación tanto orgánica como FairTrade. - Las áreas de producción se vienen subdividiendo siendo una limitante en ascenso, pues dificulta garantizar volumen para el mercado de certificación.	❖ Fortalecer los servicios de apoyo para la producción orgánica: asistencia técnica, insumos para la producción orgánicos y para el manejo de plagas –enfermedades. ❖ Crear una escuela para profesionalizar al productor orgánico, que permita realizar un trabajo ordenado. ❖ Implementar sistemas de drenaje pluvial en las áreas de banano. ❖ Desarrollar campañas para el manejo de las bolsas plásticas utilizadas en el proceso productivo del banano, que actualmente no tiene un manejado adecuado. ❖ Articular acciones de asistencia técnica con el Instituto tecnológico de Morropón, para fortalecer los procesos productivos integrando a sus estudiantes en el corredor bananero. ❖ Es necesario sincerar información sobre el área de producción bananera, con las organizaciones de regantes se puede elaborar un mapa catastral de la zona productiva; la municipalidad distrital ha hecho un cálculo de 1000 has de banano. ❖ Se propone determinar los costos de la producción orgánica y la comercialización al mercado de exportación (análisis

PRODUCCION ORGANICA		
VANCES	**LIMITANTES**	**PROYECCION O PROPUESTAS**
		costo beneficio), los productores no tienen claro cuánto gastan y cuánto ganan. ❖ Se debería elaborar y difundir prácticas preventivas como un "ABC", de acuerdo a la realidad del cultivo en el Alto Piura y unificando criterios en las recomendaciones técnicas que deben aplicar los productores.
Cooperativa Agraria ASPROBO		
✓ A partir del 2010, hicieron siembra de semilla meristemática cuya producción mejoro significativamente. ✓ Trajeron semillas de Honduras para instalar en 15 ha. Cuya producción vendieron para exportación. ✓ Luego con la Empresa Los Angeles también les proporciono semilla de Israel, instalando 10 ha., posteriormente hicieron semillero y renovaron el área agrícola: 110ha.	- ASPROBO entre los años 2009 a 2010, en 40 ha. Instalaron semilla meristemática de un clon: Williams, adquiridas a Agro génesis (empresa proveedora), que se perdieron porque la semilla estuvo mal clonada. -Limitadas capacidades en los productores para las prácticas culturales orgánicas. -Hay productores que pese a las capacitaciones y la asistencia técnica, se resiste a cumplir con las prácticas culturales orgánicas, principalmente en el control de plagas, en los análisis se les ha detectado químicos. Optando en algunos casos por retirarse de la organización. -El recurso hídrico no es tecnificado a nivel de las parcelas, cada productor compra el agua por horas y es costoso (es por bombeo principalmente).	❖ Implementar riego tecnificado a nivel de parcelas. ❖ Electrificación de pozos tubulares. ❖ Programas de fortalecimientos de capacidades en tecnificación de cultivos y manejo fitosanitario.
Cooperativa Agraria Piedra Errada LTDA.		

PRODUCCION ORGANICA		
VANCES	**LIMITANTES**	**PROYECCION O PROPUESTAS**
En el sector Piedra Errada – Buenos Aires: ✓ El banano es un cultivo antiguo, con plantaciones de hace 15 a 20 años. ✓ Desde el 2010, aproximadamente se empezó a realizar la reconversión a lo orgánico, inclusive se amplió la producción de este cultivo, reemplazando maíz, arroz, cacao. ✓ Hace 5 años comenzaron a manejar los racimos y prácticas laborales. ✓ Se han instalado semilla mejorada de variedad William, que se viene manejando en la zona. ✓ El banano nunca envejece, de acuerdo a las labores culturales realizadas se va renovando.	-De acuerdo a la evaluación del profesional que brindará asistencia técnica, ningún área está preparado aún para la exportación, el calibre de la fruta debe ser 7.5. -El rendimiento productivo actual es regular porque el deshije no está bien hecho, debería ser aproximadamente entre 1800 a 1600 plantas por ha, si hay más es sobrepoblado y afecta el rendimiento. -Para preparar las bases de la producción orgánica en la parcela, se necesita capital para la adquisición de insumos y no todos los productores de la zona no tienen recursos para invertir. -Riegan por gravedad, con pozo a tajo abierto en época de estiaje y tienen problemas fitosanitarios por la presencia del speking y trips de la mancha roja, ha habido rechazo de fruta por eso, deben incorporarse medidas antes de las lluvias a más tardar al mes de diciembre, el speking es temporal por la lluvia y puede ser controlado.	❖ Tienen como proyección alcanzar como producción : ❖ 2200 cajas por hectárea/año en promedio, por cada racimo el ratio promedio es una caja, será bueno si se alcanza en la zona hasta 1.8 cajas por racimo.

2.6. La cadena de valor y los sistemas de comercialización

2.6.1. Cadena de valor del banano

La cadena de valor del banano en la zona de estudio involucra distintos participantes desde la fase de producción hasta su destino final, que es el de los clientes.

Se distingue la cadena de valor del banano orgánico y la de banano convencional. La de banano orgánico se encuentra mucho mejor organizada, estructurada y estable, mientras que la de banano convencional se caracteriza por la informalidad y la inestabilidad de precios, de clientes, de mercados, etc.

Los proveedores de insumos son tiendas ubicadas en Chulucanas, Piura o en la misma zona. Se identifica mucha eficiencia para acercar el insumo requerido al productor, principalmente cuando se hacen compras corporativas como es el caso de las cooperativas de productores que se encuentran mejor organizados. Estas tiendas en algunos casos, aunque no es muy frecuente, ofrecen créditos a los agricultores, por periodos de tiempo cortos.

Los servicios de asistencia técnica son escasos y están supeditados a los que ofrecen las entidades del Estado como Dirección Regional de Agricultura, SENASA, la Municipalidad; que según los agricultores no es regular y no es completa de acuerdo a la diversidad de temas que requieren tratarse. Por lo general, la asistencia técnica de calidad se financia en el marco de los proyectos o planes de negocio que se implementan con recursos que se obtienen mediante concursos o acceso a fondos. En muy pocos casos los productores lo asumen con sus propios recursos.

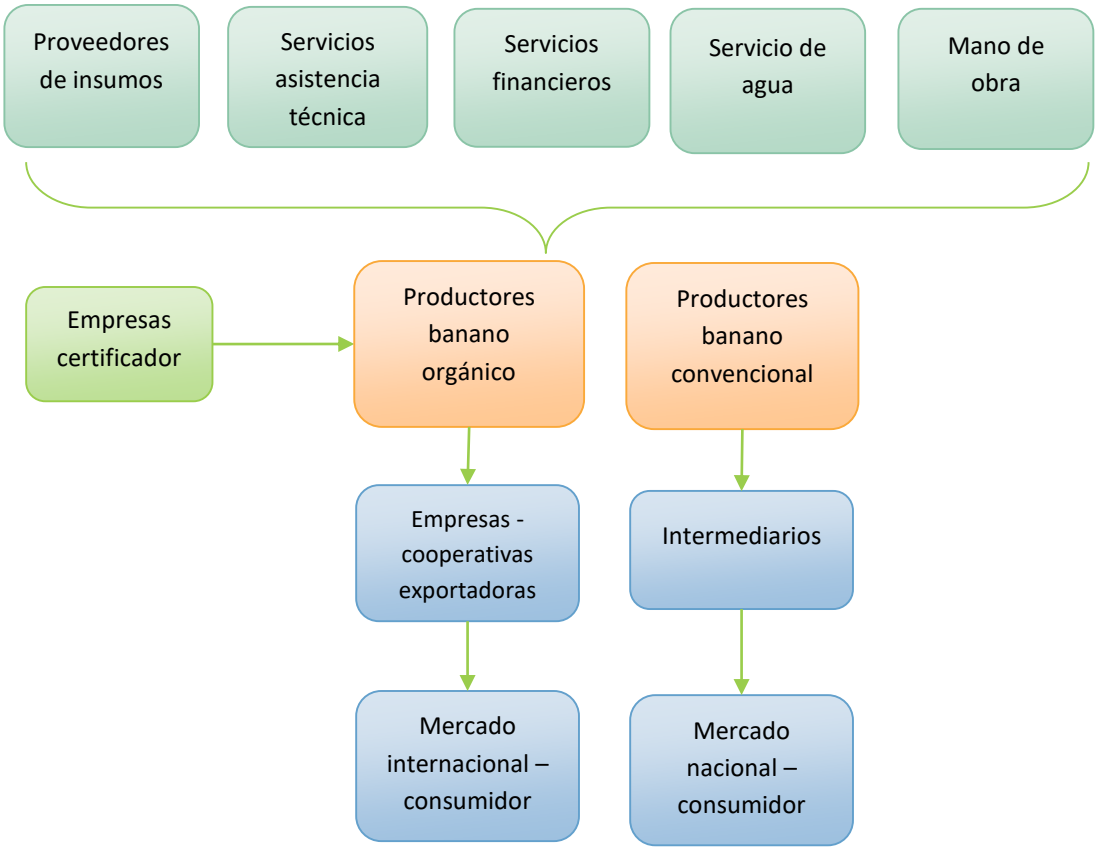
Los servicios financieros lo ofrecen las diversas entidades existentes en la provincia, principalmente cajas municipales y Agrobanco. Existen muchas restricciones para acceder a créditos, por las garantías que se requiere y porque solo en tres casos tienen productos específicos para bananeros, que se adecúen al ciclo productivo.

El servicio de agua es administrado en su mayoría por la Junta de Usuarios del Sector Hidráulico Menor del Alto Piura, quienes garantizan la disponibilidad de los canales en condiciones óptimas para su funcionamiento.

La mano de obra es local y se requiere cierto nivel de especialización, sobre todo en la fase de cosecha y post cosecha, para garantizar una fruta con las cualidades para el mercado. Por lo general, las mismas organizaciones forman sus cuadrillas de trabajadores, que cosechan y procesan la fruta ya sea de sus mismos campos o de los campos de aquellos productores que demandan el servicio.

A continuación, se muestra un gráfico que representa la cadena de valor del banano en la zona de estudio.

Gráfico N° 03: Cadena de valor Banano en la zona de estudio.



2.6.2. Sistemas de comercialización

Los sistemas de comercialización son muy complejos y cambiantes, en función de la dinámica del mercado mundial y de acuerdo a las condiciones que ponen las empresas exportadoras en el caso del banano de exportación. La comercialización del banano convencional, que se destina en su totalidad al mercado nacional es mucho más cambiante e informal, lo que lo hace más riesgoso.

Los precios del banano para exportación guardan cierta estabilidad a lo largo del año. Por ejemplo a este momento, una caja está en alrededor de 5 dólares, luego de haber caído el precio respecto al año pasado.

Los precios del banano convencional van cambiando a lo largo del año, dependiendo de los meses de mayor abundancia o escasez. El último año, los precios que se ha manejado por caja han sido:

Tabla N° 10: Evolución de precio del banano convencional a lo largo del año

mes											
ener	**feb**	**mar**	**abr**	**may**	**jun**	**jul**	**ago**	**set**	**oct**	**nov**	**dic**
5 soles caja de primera	5 soles	6 – 7 soles	8 soles	9 – 10 soles	10 - 11 soles	11 – 12 soles	12 – 13 soles	14 - 15 soles	15 soles	15 soles	15 soles y 8 a fin de mes

Como resultado de la encuesta aplicada a una muestra de productores, se ha identificado que la comercialización tiene marcadas diferencias dependiendo si se trata de banano convencional u orgánico.

El banano orgánico se destina en su totalidad al mercado internacional, excepto el que queda como descarte que se vende en el mercado local, mientras que el banano convencional su destino de comercialización es el mercado nacional.

En cuanto a precios, el banano orgánico tiene una mayor estabilidad, cotizándose en alrededor de 5.3 dólares la caja, mientras que el banano convencional mantiene precios promedio de 98 soles. Este precio es muy fluctuante a lo largo del año, habiendo momentos en que puede alcanzar los 150 o 160 soles y en otros meses puede bajar a 50 o 60 soles (período enero- marzo).

El banano orgánico tiene un mercado mejor organizado y estable, mientras que el convencional es más irregular, no solo en los precios sino también en los compradores, pues se vende al mejor postor sin un compromiso de por medio.

En cuanto a los ingresos por la venta de la fruta, éstos están en promedio en alrededor de S/. 14, 205 soles al año. Diferenciando entre banano orgánico y convencional encontramos que el banano orgánico genera ingresos al año por el valor de S/.16,302.00 soles, mientras que el convencional por S/. 11, 945.00 (cuadro N° 29).

Cuadro N°29: Ingresos generados (soles) por el cultivo según tipo de cultivo

Convencional S/.	Orgánico S/.
11, 945.00	16,302.00

Fuente: Encuesta a muestra de productores de banano - agosto 2019

A continuación se muestra información resumida de la caracterización del proceso de comercialización de algunas organizaciones de productores que son representativas de las diferentes organizaciones existentes en la zona de estudio.

Tabla N° 11: Resumen sistema de comercialización del banano en la zona de estudio

SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EN LA ZONA DE ESTUDIO		
AVANCES	**LIMITANTES**	**PROYECCION O PROPUESTAS**
Organizaciones en general :		
Una organización (ASPRAOSRA) exporta directamente al mercado europeo (empresa FORD), las demás organizaciones venden a exportadores (principalmente a la empresa Los Angeles) no lo hacen directamente. ✓El volumen comercial de banano orgánico de los productores organizados una proporción (de mayor calidad) se vende para el mercado de exportación. Lo que queda lo venden al mercado nacional (por lo general como caja blanca) cuyo precio es menor pero sirve de caja chica y complemento económico para el productor y la organización.	Los volúmenes comerciales de varias organizaciones no supera 01 contenedor semanal, limitando su competitividad para la exportación y generando que las empresas e intermediarios compitan y debiliten la sostenibilidad de su oferta comercial. -Empresa "Los Angeles" como la única empresa exportadora que compite en el acopio de producción con las organizaciones. - En el distrito de La Matanza los competidores directos de los productores organizados son los FUNDOS: AgroPaccha, Anabanana, Coagro. - Las organizaciones nuevas carecen de empacadoras para la comercialización de fruta de calidad. - Son limitadas las infraestructuras viales y de conexión (hay un solo puente de conexión entre las dos márgenes). - Se ha intentado años atrás de establecer alianza comercial con DOLE, exigen que el contenedor en un día (mientras que por la zona se saca en dos), es una empresa bien estricta, exige certificaciones a las organizaciones. - Para Europa es exigente con la certificación, los residuos son rechazados y castigados, por eso hay organizaciones que	

SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EN LA ZONA DE ESTUDIO		
AVANCES	**LIMITANTES**	**PROYECCION O PROPUESTAS**
	monitorean y hacen análisis a una muestra de productores. La muestra de Pack2 cuesta por código 700 soles- - El comportamiento del mercado internacional preocupa a las organizaciones de pequeños productores, porque el precio ha caído, hay países más cercanos que oferta producto orgánico y además, la fama de la calidad del producto peruano ha decaído por los hallazgos de residuos químicos en el banano.	
Organización: Cooperativa Agraria Vicús – Chulucanas		
✓Los productores de la Cooperativa Agraria Vicús, entre el 2013 al 2016, hacían ventas independientes, vendían a privados de Sullana, luego a Agronegocios Los Ángeles que venía con sus cuadrillas la maquilaba y se lo llevaba. ✓Actualmente comercializan con esta empresa, un contenedor y medio, esperan llegar a los dos en el corto plazo.	- La certificación es propiedad de la empresa que la ha ampliado hacia las áreas de los productores de esta cooperativa. - La empresa no tiene constancia en los pedidos, que genera dificultades en mantener regularidad en las ventas. - La empresa no comparte riesgos por el rechazo de calidad de la fruta, no paga lo pactado y encima el productor le debe la diferencia del costo de exportación.	❖ Han proyectado certificarse global gap y orgánico antes de terminar el año 2019, a través del financiamiento de un proyecto que han ganado y que está en ejecución: INNOVATE. ❖La organización espera obtener su certificación para articularse al mercado de manera más competitiva y directa.
Cooperativa agraria de productores de banano orgánico Piura La Vieja – Batanes		
✓ La Cooperativa Piura La Vieja – Batanes, comenzaron a vender fruta a un privado proveniente de Sullana que les trajo los plantones y con quién iniciaron la instalación del cultivo. ✓ Posteriormente, vendieron su fruta a la empresa FELTRASA – PERU, primero a través de ASPROSOL (hasta el 2015) y luego directamente, llevando el producto 300 a 400 cajas diarias hacia Macacará.		

SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EN LA ZONA DE ESTUDIO		
AVANCES	**LIMITANTES**	**PROYECCION O PROPUESTAS**
✓ El 2016, también comercializaban al mercado nacional en caja blanca para el supermercado TOTUS. ✓ Obtuvieron certificación FAIRTRADE. Que les ha permitido que les reconozcan en la comercialización el pago adicional por caja. ✓ Antes del Niño costero llegaron a vender su primer contenedor. ✓ Este año 2019, están vendiendo a ASPRAOSRA entre 700 a 600 cajas semanales, esta organización les hacen análisis cada 6 meses. ✓ En proceso están por obtener la certificación Global GAP y orgánico. ✓ La Organización cubre los costos de transporte (200 soles diarios) hacia el centro de acopio de ASPRAOSRA: Envía esta organización personal a supervisar la calidad del producto en las empacadoras.		
Cooperativa ASPROSOL - Asociación productores orgánicos solidarios – La Matanza		
✓ Tienen certificación FAIR TRAED y en proceso de recuperar el certificaciones orgánica y global gab. ✓ Con los productores sancionados han regresado al año 1 – T1 de la certificación, no han perdido vínculo con la cooperativa. ✓ Hacen monitoreo cada tres meses a los cultivos para verificar que la producción es orgánica. ✓ La Municipalidad distrital promovió este cultivo e Iniciaron 25 productores hace 8 años atrás, con apoyo de un proyecto de	- Han sido sancionados con la certificación por encontrar residuos químicos en el banano, se les hará una auditoria de investigación y recertificación, por parte de Control Unión para retomar la certificación orgánica y global gap. - Están vendiendo al mercado nacional para cubrir costos fijos de la organización. - Los productores ya no le ponen el mismo empuje a las prácticas orgánicas por no	❖ Recuperar las certificaciones, por ello se hace un monitoreo y muestreo estricto a los productores asociados.

SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EN LA ZONA DE ESTUDIO		
AVANCES	**LIMITANTES**	**PROYECCION O PROPUESTAS**
AGROIDEAS y con un préstamo de contrapartida de los productores con AGROBANCO (hipotecaron sus parcelas), impulsaron la producción y certificación orgánica, haciendo transición desde la producción convencional manejando al 2016 : 187 ha. ✓ Con la producción de estas 187 ha. el 2016 exportaban 6 contenedores semanales. ✓ Por recuperación de IGV han logrado tener recursos para retomar el pago de los certificados.	recibir ingresos de la venta al mercado internacional.	
Asociación de Productores Ecológicos de Salitral – ADIPESA		
✓ En Salitral, propietarios de Fundos han llegado a asistir y realizar compras de banano a productores, pero no es constante, solo cuando requieren volumen. ✓ Venden al mercado nacional principalmente o a privados que lo requieren para exportación en el caso del orgánico. ✓ Los 23 productores certificados orgánicamente, han establecido una alianza comercial con ASPRAOSRA, que en tres meses comenzarán a comercializar a través de esta organización: mes de agosto.	- En la zona los productores han estado a exposición de los compradores que llegan por la zona a comprar, pero no con la frecuencia que permita al productor cuidar la calidad de la fruta, porque no hay compromisos de compra asegurada.	
Cooperativa Agraria ASPRAORSA LTDA.		
✓ ASPRAORSA, el 2010 logra certificarse (orgánica-global gap) solo para EEUU y luego obtuvieron el certificado FAIR TRADE (2011). Tuvo su primera venta con 78 cajas con su aliado comercial: FELTRASA. ✓ Febrero del 2016 se termina la relación con FELTRASA, inician su exportación FOB vendiendo 04 contenedores semanales.	- Post FEN el 2017, se redujo la venta a un contenedor por semana, se recuperaron gradualmente. - Enfrentan problemas de baja de precio, en promedio ha bajado casi un dólar el precio mínimo FAIR TRADE, repercutiendo en el precio de los insumos y fruta. En $6.50 que se pagaba el productor ahora se paga $5.55. El precio FOB de	❖ -Es necesario unificar criterios y armar planes que permitan tener un trabajo en conjunto y uniforme entre todas las organizaciones como por ejemplo: Economía de escala para reducir los costos operativos de la producción y comercialización. ❖ -Están por terminar un proyecto PNIA de

SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EN LA ZONA DE ESTUDIO		
AVANCES	**LIMITANTES**	**PROYECCION O PROPUESTAS**
✓ Actualmente en promedio se venden 05 contenedores, su oferta comercial se ha ampliado a 4 distritos: Salitral, Buenos Aires, La Matanza, Chulucanas. ✓ Tienen un solo cliente: FORD	$12.55 y se vendía en $14.48 y $12.30 y se vendía en $13.25. - Por el área instalada se debería vender 10 contenedores semanales, sin embargo hay incidencia de plagas (escama, spleclingk, mancha roja), que limitan garantizar más volumen, conllevando a que no se pueda diversificar la cartera de clientes. - El mercado es inestable que no se puede controlar, en verano europeo	investigación para transformar como derivado la Harina de banano y estableciendo una posible relación comercial con empresa SINERGIA en búsqueda de mercado español. Se está invirtiendo dinero de la cooperativa para atender esta posible demanda. El mercado requiere con complementos como el cacao y chía. ❖ Se está iniciando un proyecto INNOVATE para certificaciones, así como, la certificación HACCP para la planta (inocuidad alimentaria).
Cooperativa Agraria ASPROBO		
✓ ASPROBO, al inicio el banano se comercializaba para Lima de manera directa. ✓ Luego hicieron alianza comercial con CEPIBO y pusieron más énfasis a mejorar la tecnificación orgánica del cultivo. ✓ A partir del 2013, vendieron a la empresa Agronegocios Los Angeles, empezaron con un contenedor. ✓ Su producción promedio actual es 1500 cajas semanales, antes del Niño Costero era 2000 a 2500 cajas semanales. ✓ Venden el banano orgánico a AMPRO, completan con ASPROSOL 2000 cajas semanales. ✓ Cuentan con certificación orgánica y global gap, en proceso está su certificación FAIRTRADE.	- Los caminos productivos están aún deteriorados luego de las lluvias y afecta el traslado de la fruta hacia el centro de acopio y también la calidad de la fruta. - Carecen aún de cable vía .en la mayor parte del área de producción.	
Cooperativa Agraria Piedra Errada LTDA.		

SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN EN LA ZONA DE ESTUDIO		
AVANCES	**LIMITANTES**	**PROYECCION O PROPUESTAS**
✓ En Piedra Errada, el banano convencional y para el mercado nacional tiene un precio de 10 soles el precio de millar. ✓ Venden al mercado nacional a través de comerciantes que llegan en camiones que atienden a Chiclayo, Lima y Arequipa, no cuentan con contratos comerciales. ✓ Se han propuesto que hasta el mes de octubre iniciarían la comercialización nacional "caja blanca" preparando la fruta cumpliendo los estándares que se exigen para este tipo de demandante del mercado nacional: supermercado. ✓ 03 de los 15 asociados venden banano orgánico a la Cooperativa ASPRAORSA, los demás venden a comerciantes locales para el mercado nacional y lo hacen individualmente por endose y se les aplica igualmente análisis o muestras a través de la empresa CNTA, que hacen estudio a la fruta y envían resultados a ASPRAOSRA por correo y ellos informan al productor.	-No se cuenta con certificaciones, están cumpliendo recién dos años. - En el mercado nacional el precio es variante: en enero lo precios son bajos 30 soles el millar, a Chiclayo llega a estar a 20 soles, a Lima 40-50 soles y a Arequipa 50-60 soles. Buen precio en el 2016 alcanzó un precio importante 250 el millar, pagaban mejor que el de exportación. El 2017 y 2018 llego a 180 soles como precio tope. Siempre para Arequipa pagan mejor. Actualmente pagan 130 soles. - La mayor parte de intermediarios que comercializan son de la zona, a veces lo fían y pagan a quince-veinte días, solo cuando el producto está escaso pagan por adelantado.	❖ Mejorar mecanismos de financiamiento para garantizar las certificaciones requeridas para el mercado orgánico (certificado orgánico – global gap) y solidario (FAIRTRADE). ❖ Mejorar las infraestructuras viales para garantizar el acceso a las zonas productoras de banano y reducir las pérdidas de producto por deterioro en su calidad para la exportación. Proyectar inversiones para más puentes que vinculen margen derecha con izquierda en el distrito. ❖ Mientras el productor no es consiente con sus prácticas orgánicas, habrá que gestionar financiamientos o garantizar presupuesto para realizar análisis al 100% del producto antes de exportarlo a Europa, que es el mercado más exigente y que paga mejor.

III. INSTITUCIONALIDAD EN TORNO A LA PRODUCCIÓN DE BANANO

3.1. Las organizaciones de bananeros identificados en la provincia de Morropón.

En la provincia de Morropón, son los productores de banano orgánico tienen mayor actividad organizativa, y por los resultados que vienen obteniendo hasta el momento de exportar directamente o a través de alianzas comerciales con empresas exportadoras, ha generado el incremento en el interés de nuevos productores por la instalación y manejo de banano orgánico en varios sectores agrícolas del ámbito provincial.

De acuerdo a la información proporcionada por las áreas de desarrollo económico local de las municipalidades de la provincia[17] y participantes de la Mesa Técnica del banano Provincial, se presenta en el cuadro N°30 las organizaciones de productores de banano orgánico identificadas dentro del ámbito provincial participando en esta cadena de valor.

Cuadro N° 30:
Organizaciones de productores de banano orgánico identificadas en la provincia de Morropón.

Nombre de la Organización	Ubicación (distrito)	Nro Socios	Has. Con banano orgánico
Cooperativa Agraria Vicús Chulucanas	Chulucanas	07	45 ha.
Cooperativa Productores Banano Orgánico Piura La Vieja - Batanes		27	49 ha
Asociación de productores orgánicos solidarios (ASPROSOL).	La Matanza	65	128 ha.
Cooperativa Agraria de Productores de Banano, Cacao Orgánico y Otros Cultivos Agrarios del distrito de Buenos Aires, Provincia de Morropón Alto Piura Ltda. (ASPROBO)	Buenos Aires	52	110 ha.
Cooperativa de productores agropecuarios orgánicos San Rafael -ASPRAOSRA LTDA		182	254 ha
Cooperativa Agraria de Productores San Martín de Carrasquillo (CAPROSAM)		32	80 ha
Cooperativa Agraria Piedra Herrada LTDA		15	50 ha[18]
Cooperativa El Ala y Anexos LDTA.		20	S/I[19]
Asociación San Lorenzo Olguin		40	S/I
Asociación Pampa 1		37	99 ha[20]
Asociación de productores de Banano – La Finca – Carrasquillo.		50	S/I
Cooperativa Agraria Franco Alto -Morropón	Morropón	S/I	S/I
Cooperativa Agraria de bananeros La Huaquilla	Morropón	60	S/I
Asociación de pequeños productores del distrito de Morropón	Morropón	S/I	S/I
Asociación de productores agrícolas pecuarios de Morropón ASPAPEN.	Morropón	S/I	S/I

[17] Municipalidad Provincial de Morropón, distritales de La Matanza, Morropón, Buenos Aires y Salitral
[18] En transición de convencional hacia orgánico.
[19] S/I: sin información.
[20] En transición de convencional a orgánico y venden en alianza comercial con ASPROBO y ASPRAOSRA el 50% de la producción y la diferencia en el mercado nacional.<

Nombre de la Organización	Ubicación (distrito)	Nro Socios	Has. Con banano orgánico
Asociación Distrital de Productores Ecológicos de Salitral-ADIPESA	Salitral	56	43.50
TOTAL DE AREA APROXIMADA EN PRODUCCIÓN ORGANICA			**858.50**

Fuente: Municipalidades de la provincia de Morropón y Mesa técnica de Banano de la provincia

Son aproximadamente 860 las hectáreas de banano orgánico, las que vienen manejando de manera tecnificada las organizaciones identificadas en este diagnóstico[21], con diferente nivel de avance y consolidación organizacional dentro de la cadena de valor; en la provincia existen diferencias entre ellas, unas están más avanzadas que otras, ante ello, con la finalidad de determinar niveles de avance por sus logros alcanzados, se ha elaborado una matriz de calificación cualitativa donde se ha clasificado a cada una de las organizaciones identificadas (ver cuadro N° 31).

Cuadro N° 31:
Nivel de avance organizacional en la cadena de valor de banano orgánico en la provincia de Morropón

Nivel de Avance	Organización	Caracterización
Alto o avanzado	**Cooperativa de productores agropecuarios orgánicos San Rafael -ASPRAOSRA LTDA**	- Area de producción de banano mayor a 200 ha. - Con más de 150 asociados - Modelo cooperativo afianzado con servicios de apoyo a la producción y comercialización para sus asociados. -Cuenta las 03 certificaciones propias: orgánica, global gap y Fairtraed. - Exporta directamente oferta comercial hacia el mercado internacional. - En transición hacia productos transformados del banano: valor agregado.
Medio o en proceso	Cooperativa Agraria Vicús Chulucanas	-Ärea de producción entre 40 a menos de 200 has. - Con 30 asociados en promedio en la organización. - Modelo cooperativo en proceso de consolidación la prestación de servicios de apoyo a la producción y
	Cooperativa Productores Banano Orgánico Piura La Vieja - Batanes	
	Asociación de productores orgánicos solidarios (ASPROSOL).	
	Cooperativa Agraria de Productores de Banano, Cacao Orgánico y Otros Cultivos Agrarios	

[21] No se descarta la existencia de más organizaciones de productores de banano orgánico, pero no se identificaron fuentes informantes que lo corroboren, se requiere profundizar en esta identificación.

Nivel de Avance	Organización	Caracterización
	del distrito de Buenos Aires, Provincia de Morropón Alto Piura Ltda. (ASPROBO)	comercialización de sus asociados. - Cuenta con al menos una certificación propia: orgánica o en proceso de adquirirla el 2019. - Exporta a través de alianzas comerciales con empresas exportadoras.
	Asociación de productores de Banano – La Finca – Carrasquillo.	
	Cooperativa Agraria de Productores San Martín de Carrasquillo (CAPROSAM)	
	Cooperativa Agraria Franco Alto - Morropón	
	Cooperativa Agraria de bananeros La Huaquilla	
	Asociación de pequeños productores del distrito de Morropón	
	Asociación de productores agrícolas pecuarios de Morropón ASPAPEN.	
Bajo o inicial	Cooperativa Agraria Piedra Herrada LTDA	-Cuenta con área de banano en transición hacia la producción orgánica. - Con participación parcial de los asociados en la producción orgánica. - Organizaciones con no más de dos años de conformadas o en transición del modelo asociación hacia cooperativa. - Están iniciando la experiencia de venta organizada al mercado nacional (caja blanca) o con empresas exportadoras. -No cuentan con certificación propia sino es propiedad del aliado comercial para exportación.
	Cooperativa El Ala y Anexos LDTA.	
	Asociación San Lorenzo Olguin	
	Asociación Pampa 1	
	Asociación Distrital de Productores Ecológicos de Salitral- ADIPESA	

Elaboración: Propia.

Las organizaciones de productores de banano en esta provincia surgen como una respuesta de ellos ante la necesidad de poder comercializar sus productos sea de forma directa o indirecta en el mercado internacional, con la finalidad de lograr mejores condiciones de precio y también para poder acceder a servicios que en forma individualizada les sería difícil o imposible acceder por costos.

La mayoría de las organizaciones que tienen más de 5 años de funcionamiento, optaron por la modalidad jurídica de asociaciones (sin fines de lucro), en la medida que estas han ido creciendo en su oferta comercial para la exportación, esta modalidad ha significado un factor **limitante** para gestión empresarial, porque al comercializar el producto de sus asociados generan lucro contraponiéndose con la persona jurídica con la que se constituyeron.

Frente a esta realidad, en los últimos años el modelo organizacional ha ido cambiando en la mayoría de las organizaciones de productores de banano, optando por constituirse con personería jurídica de Cooperativas Agrarias[22], frente a las ventajas para el crecimiento empresarial que han proyectado estas organizaciones. Por ello, las organizaciones que tienen menos tiempo conformadas han optado por este modelo jurídico.

Las organizaciones vienen implementando servicios de apoyo a la tecnificación del cultivo y la comercialización organizada, uno de los principales servicios que brindan estás organizaciones a sus asociados, es la articulación comercial con mercados internacionales demandantes de este producto, la mayor parte de ellas venden su producción a través de alianzas comerciales con empresas exportadoras, principalmente con Agronegocios Los Angeles; la única organización en el ámbito de estudio que exporta directamente es la cooperativa ASPRAORSA LTDA, que exporta el presente año 5 contenedores semanales con un precio FOB $12.55 por caja exportada.

Intervención de las entidades gubernamentales de nivel local-regional-nacional, en el fomento y desarrollo de la cadena de valor de banano orgánico.

Las entidades gubernamentales que vienen participando como aliados de las organizaciones de banano orgánico en la provincia de Morropón, se ha identificado a las siguientes entidades:

Tabla N° 12: Entidades que intervienen en la promoción del cultivo del banano

Entidad	Nivel de gobierno	Detalles de participación
Agrorural	Central: Ministerio de Agricultura	Brinda asistencia técnica a organizaciones de productos de banano orgánico (distrito de Morropón).
Dirección Regional Agraria- DRA	Regional: Gobierno Regional Piura.	Desarrollo el Proyecto de Inversión Pública: *"MEJORAMIENTO DE LA COMPETIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL BANANO ORGÁNICO PARA MEJORAR LA OFERTA EXPORTABLE EN LA REGIÓN PIURA.",* ejecutado entre los años 2015 al 2018. Priorizo la intervención en tres distritos de la provincia: Chulucanas, La Matanza y Morropón.
Agencia Agraria Alto Piura	Provincia Morropón y 02 provincias de Ayabaca: Frías y Pacaipampa	-El presente año, viene promoviendo el Consejo Técnico Agrario del Alto Piura, con la finalidad de concertar medidas para superar los cuellos de botella en la actividad agraria.
Municipalidad Provincial de Morropón	Provincial	-Brinda acompañamiento al fortalecimiento de la Mesa Técnica Provincial del Banano. - Ha priorizado en la propuesta técnica que sustenta la constitución del PROCOMPITE provincial, la cadena de valor del banano orgánico.
Municipalidades Distritales de La	Distrital	-Ha fomentado y financiado el diseño e implementación de Planes de Negocios para

[22] DS 074/90 TR Texto Único Ordenado de la Ley de Cooperativas.

Entidad	Nivel de gobierno	Detalles de participación
Matanza, Buenos Aires, Morropón y Salitral		Agroideas, PNIA (MD La Matanza, Buenos Aires y Salitral). -Han fortalecido capacidades para el manejo tecnificado del cultivo de banano orgánico. -Gestionan el apalancamiento de inversiones que permita mejorar las infraestructuras de apoyo a la producción, que faciliten la accesibilidad a caminos rurales y zonas de producción, mejoren las infraestructuras de riego y las de protección física en zonas ribereñas cercanas a las áreas de producción. -En el caso de la Municipalidad Distrital de Buenos Aires, está promoviendo una iniciativa técnico normativa, para el control de los residuos plásticos que se generan en la cosecha del banano orgánico, en proyección ordenanza municipal y además ejecución de una actualización del catastro predial de los productores para el adecuado registro y monitoreo al implementar está medida.

Los productores consideran que la intervención de las entidades gubernamentales en torno a la cadena de valor, muestras algunas limitaciones entre las cuales señalan:

-Los productores sienten la ausencia del Estado, Han enfrentado solos a los efectos del Niño Costero 2017 y su recuperación ante su impacto.

-El proyecto de inversión pública ejecutado por la Dirección Regional Agraria, no ha logrado en el Alto Piura contribuir significativamente en el fortalecimiento de la cadena de banano.

-El Estado no regula el contrabando de los agroquímicos y control de la contaminación ambiental por el deshecho de las fundas por parte de los comerciantes locales.

-Muchos fondos del estado han promovido la formación de organizaciones de pocos asociados y que solo son acompañadas mientras dura la inversión, dejándola luego aún débiles y no consolidada su articulación al mercado.

Proponen además, lo siguiente:

- Las municipalidades pueden aprobar ordenanzas para el control de la contaminación ambiental en las áreas productiva.

- Municipalidades debe promover inversiones que fortalezcan la cadena de valor del banano orgánico: economía de escala y volumen comercial.

- Se necesitan políticas públicas que fomenten que promuevan el fortalecimiento de la cadena de banano con lineamientos de promoción productiva y sostenibilidad ambiental.

❖ Promover un espacio de coordinación política liderado por la Municipalidad Provincial e integrada por los gobiernos locales del ámbito de producción de banano. Que sea un aliado de la mesa técnica.

❖ Garantizar en el marco de sus competencias ejecutoras en Gestión de Riesgo de Desastres[23], asistencia técnica y financiamientos, dirigidos a las organizaciones de pequeños productores de banano que impulsen medidas de prevención, reducción de riesgos y adecuada preparación para la respuesta; así como, faciliten el desarrollo de estrategias para la continuidad del negocio durante la ocurrencia de eventos naturales extremos y la temprana recuperación ante posibles impactos.

3.1 Actores y agentes económicos públicos y privados, identificados en torno a la actividad agrícola bananera.

Se han identificado la presencia de los siguientes actores:

Tabla N° 13: Actores en torno a la actividad bananera

Tipo de Actor	Actor	Rol desempeñado
Empresas exportadoras	**-Agronegocios Los Angeles.** **-Agro Paccha SA** **-Ana Banana SAC**	-Realizan alianzas comerciales con organizaciones de pequeños productores de banano orgánico, para comprar su producción y venderla en mercados internacionales de Estados Unidos y Europa principalmente.
Organizaciones no Gubernamental -ONG	**PROGRESO** **CIPCA**	-Vienen desarrollando acciones de asistencia técnica para fortalecer la cadena de valor de banano orgánico en el ámbito provincial. -Participan en la mesa técnica provincial de banano. **-Centro de Investigación y Promoción del Campesinado – CIPCA.** Contribuyó con la consolidación de la cadena de valor de banano orgánico y el fortalecimiento organizacional de ASPRAOSRA en el distrito de Buenos Aires. **-PROGRESO,** ha participado de modo indirecto a la cadena de banano de la provincia de Morropón, en algunos casos han apoyado en la elaboración de planes de negocios para acceder a fondos de financiamiento.
Entidades financieras	**Caja Huancayo.**	Son nuevos en la provincia de Morropón, están desde noviembre 2018. No tienen créditos específicos para bananeros o para agricultores en general. Podrían otorgar créditos a bananeros, pero sería un crédito común, sin tener en cuenta las particularidades como ciclo productivo o periodo de maduración y producción. Si algún agricultor solicita un crédito, debe presentar un sustento de propiedad y se verifica su comportamiento histórico en el sistema. Ven potencial en el sector bananero, tienen proyectado incursionar más en este y tener más presencia en la zona bananera.

[23] Ley 29664: creación del Sistema Nacional de Gestión de Riesgo Desastres – SINAGERD.

Tipo de Actor	Actor	Rol desempeñado
	Caja Raíz.	No tienen productos específicos para bananeros, pero tienen un porcentaje considerable de clientes que se dedican a esa acti vidad, aproximadamente un 15%. Los créditos que se otorga son como capital de trabajo pero no se ajustan al ciclo productivo del banano, por lo que el productor solicitante debe tener una fuente alternativa para cubrir el crédito, o ya encontrarse produciendo banano.
	Caja Sullana	No trabajan con créditos agrícolas por la alta morosidad que se tiene en ese sector. En otras provincias como Sullana sí dan créditos agrícolas a bananeros, pero en Morropón este cultivo es de alto riesgo, por eso mejor se abstienen. Cuando un productor bananero solicita un crédito, se lo otorgan como crédito comercial; aproximadamente un 5% de los créditos que otorgan, son para bananeros, y la tasa de morosidad es de aproximadamente un 3%.
	Mi Banco	Sí tienen un producto específico para agricultores "mi chacra", que es un crédito que se da a agricultores hasta en dos partes, dependiendo del plan de cultivo que se presente. No se financia desde cero por lo que quienes acceden, ya deben tener un cultivo en marcha. Aproximadamente un 10% de sus clientes son bananeros, y tienen una tasa de morosidad de alrededor de 3%, principalmente de los productores que venden en el mercado nacional.
	Agrobanco	Entidad del estado que orienta su atención de manera priorizada al segmento de pequeños y medianos productores agrarios (3-100 hectáreas), asociados y articulados al mercado. Tuvo presencia hasta el 2018 brindando préstamos en el ámbito provincial.
	Caja Piura- CMAC	Tienen un crédito agrícola para diferentes cultivos, ahí está el banano, dependiendo del cultivo se analiza y se evalúa el monto y el plazo. Cubren desde la instalación y dan cronogramas especiales de pago. Aproximadamente un 20% de sus clientes agrícolas son bananeros. Los requisitos para acceder a un crédito son: parcela propia, plan de cultivos, casa propia, experiencia en el cultivo. El monto está en función al área, se da por partes dependiendo de cómo lo vayan requiriendo, desde una a tres entregas, para montos mayores a 10,000 soles se exige garantía hipotecaria. La morosidad es baja, a veces se atrasan unos días por problemas en los pagos de sus clientes. Cuando se dan lluvias intensas como durante el FEN, tienen serias dificultades para pagar sus créditos. Por lo que se reprograma. Tal fue el caso del FEN 2017, tuvieron problemas pero se regularizó, gracias a la ley de emergencia que permitió dar beneficios a los que fueron afectados.

Tipo de Actor	Actor	Rol desempeñado
		Aproximadamente un 4% de clientes son morosos.

3.2 La Mesa Técnica Provincial del Banano.-

El año 2015, por iniciativa de varias organizaciones de bananeros y con el acompañamiento de la Municipalidad Provincial de Morropón, se conformó la mesa técnica provincial, al 2019 lo integran 10 cooperativas de pequeños productores de banano, entidades del estado (gobiernos locales, dirección regional agraria- Gobierno Regional Piura), ONGs (Progreso y CIPCA).

La principal motivación para participar en la mesa técnica de las organizaciones participantes es enfrentar en conjunto la solución de problemas comunes o cuellos de botella que actualmente no superan en esta cadena de valor.
Entre sus principales avances se destaca:

- Haber realizado la difusión de la cadena para su expansión.,
- Impulsar espacios para dar a conocer la realidad del banano como: Foros, talleres.

Por el momento no se ha previsto que esta instancia cuente con un reglamento para su funcionamiento, por acuerdo de sus integrantes lo preside un dirigente de las cooperativas que lo conforman y definieron las funciones básicas de sus integrantes.

Existe mucha expectativa entre sus integrantes, en el rol que debe desempeñar la mesa técnica en el ámbito provincial, entre las que destacan:

EXPECTATIVAS
❖ Debe promover la **formación de una central de cooperativas**, que comercializa un banano orgánico con **una marca como: banano Alto Piura (reto es posicionarla)**. Qué concentre volumen y negocie un precio competitivo para el productor, en el mercado de exportación. Permitiría hacer economía de escala y facilitaría el acceso de manera ventajosa a insumos para la producción orgánica, asistencia técnica especializada para mejorar la producción y calidad del producto, así como los problemas fitosanitarios. ❖ **Deben realizar una buena incidencia técnica- política.** ❖ Planificación estratégica para abordar y reaccionar rápidamente en los problemas y oportunidades comunes. ❖ Podría solucionar problemas comunes a nivel macro. ❖ Gestionar proyectos como PROCOMPITE. ❖ Incentivar la investigación en el control de plagas ❖ Asistencia técnica y capacitación, por ejemplo negociar cursos a las certificadoras como en el Chira ❖ Fomentar articulación al mercado competitivamente ❖ Articular alianzas con las entidades del Estado de igual a igual: por ejemplo reglas claras para la ejecución de inversiones como por el ejemplo el PIP de banano, con la selección de bananos. ❖ Liderazgo técnico dentro de la mesa. ❖ El trabajo fuerte debe recaer en el área de investigación y asistencia técnica, que permita abordar los problemas técnicos del banano. ❖ Fortalecer a las organizaciones más débiles y en crecimiento, articulando a las organizaciones de productores del valle.

EXPECTATIVAS
❖ Gestionar proyectos y establecer relaciones comerciales que permitan articular al mercado de exportación a los productores. ❖ La mesa técnica no solo debe tener un rol gremial, sino también puede gestionar la competitividad la cadena productiva de la cadena de banano orgánico: economía de escala e incremento de oferta comercial del banano del Alto Piura. ❖ Certificar y comercializar en conjunto, para lograr mejores precios ❖ Participar en ferias nacionales e internacionales ❖ Contar con un programa de capacitación. ❖ Concertar propuestas o medidas entre las organizaciones de pequeños productores y los gobiernos locales para implementar medidas o estrategias que permitan reducir las condiciones de vulnerabilidad y riesgo de desastres.

IV. PRINCIPALES PROBLEMAS O CUELLOS DE BOTELLA, NECESIDADES Y DEMANDAS, EN LA ACTIVIDAD AGRÍCOLA BANANERA.

Tomando en cuenta los principales eslabones en la cadena de valor del banano orgánico, se presenta a continuación los principales problemas o cuellos de botella identificados por los actores que participan en esta:

Gráfico N° 04: Eslabones – Cadena Productiva del Banano

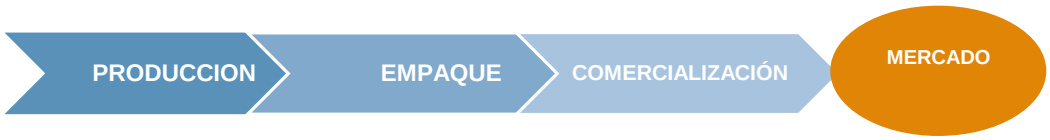


Tabla N° 14: Principales cuellos de botella y necesidades en la cadena productiva de banano

Eslabones de cadena	Cuellos de botella	Necesidades-demandas
Producción	❖ El recurso hídrico no es tecnificado a nivel de las parcelas, cada productor compra el agua por horas y es costoso (es por bombeo principalmente). ❖ Insuficiente infraestructura o tecnificación de riego y drenaje. ❖ La escasez del recurso hídrico o la abundancia del mismo (inundaciones) ocasiona efectos negativos por la ocurrencia de emergencias y desastres.	❖ Implementar riego tecnificado a nivel de parcelas. ❖ Repotenciación y electrificación de pozos tubulares. ❖ Implementación de infraestructuras de protección física ribereñas y sistema de drenaje pluvial. ❖ Programas de fortalecimientos de capacidades en tecnificación de cultivos y manejo fitosanitario.

Eslabones de cadena	Cuellos de botella	Necesidades-demandas
	❖ Limitadas capacidades en los productores para las prácticas culturales orgánicas. ❖ Ha bajado en un 30%, la producción por las plagas y enfermedades, que ha desanimado a los productores: trips de la mancha roja (es la plaga más fuerte), escamas, speaking(enfermedad). ❖ En el control de plagas hay una diversidad de oferta de productos para el control de Trips y ello ha generado un descontrol en la aplicación de productos, que como consecuencia ha tenido la pérdida de credibilidad como país en el manejo orgánico porque los hallazgos químicos encontrados en el fruto. ❖ Hay productores que pese a las capacitaciones y la asistencia técnica, se resiste a cumplir con las prácticas culturales orgánicas, principalmente en el control de plagas. en los análisis se les ha detectado uso de insumos químicos que ha generado sanciones para las organizaciones. ❖ Las áreas de producción se vienen subdividiendo siendo una limitante en ascenso, pues dificulta garantizar volumen para el mercado de certificación.	❖ Desarrollar campañas para el manejo de desperdicios: bolsas que es un residuo que es mal manejado en este momento. ❖ Articular acciones de asistencia técnica con el Instituto tecnológico de Morropón, para fortalecer los procesos productivos integrando a sus estudiantes en el corredor bananero. ❖ Es necesario sincerar información sobre el área de producción bananera, con las organizaciones de regantes se puede elaborar un mapa catastral de la zona productiva; la municipalidad distrital ha hecho un cálculo de 1000 has de banano. ❖ Se propone determinar los costos de la producción orgánica y la comercialización al mercado de exportación (análisis costo beneficio), los productores no tienen claro cuánto gastan y cuánto ganan. ❖ Se debería elaborar y difundir prácticas preventivas como un “ABC”, de acuerdo a la realidad del cultivo en el Alto Piura y unificando criterios en las recomendaciones técnicas que deben aplicar los productores. ❖ Impulsar campañas de sensibilización para la mejora de prácticas agrícolas que incremente su resiliencia a la ocurrencia de eventos de origen natural: lluvias, inundaciones o sequías. ❖ Identificar e implementar mecanismos de recuperación temprana de manera coordinadas entre las organizaciones de productores y los gobiernos locales.

Eslabones de cadena	Cuellos de botella	Necesidades-demandas
		❖ Fortalecer capacidades en materia de Gestión de Riesgo de Desastres dirigido a los productores, directivos de las organizaciones e integrantes de la mesa técnica provincial. ❖ Desarrollar informes o estudios de análisis de riesgo de desastres de manera participativa con los actores principales de la cadena de valor del banano orgánico, considerando todos los eslabones de esta cadena. ❖ Garantizar la asistencia técnica para el desarrollo e implementación de medidas de gestión de riesgo de desastres, basados en el análisis de riesgo realizado. ❖ Determinar los costos relacionados a la probabilidad de daños y pérdidas, así como los beneficios de implementar medidas orientadas a mejorar las condiciones de seguridad para la producción, incluyendo estrategias para, en caso de desastres, posibilite la pronta y progresiva recuperación de los medios de vida de los productores afectados.
Empaque	❖ Existe aún un déficit en el equipamiento para la cosecha, que incrementa costos y reduce rendimientos de las cuadrillas y horas efectivas en empaque y acopio. ❖ Infraestructura vial de empacadora a centros de acopio en malas condiciones que deteriora la calidad de la fruta, lo que empeora en época de lluvias. ❖ Incremento de la merma de fruta para exportación en temporadas de lluvia intensas, por limitaciones en el empaque y traslado para su comercialización.	❖ Incrementar la instalación de cable vía en cosecha para aumentar rendimiento de cuadrilla y mejorar calidad de traslado a empacadora. ❖ Gestión de inversiones para instalación y equipamiento de empacadoras en los sectores de producción bananera.

Eslabones de cadena	Cuellos de botella	Necesidades-demandas
Comercialización	❖ Limitada capacidad de negociación de los productores. ❖ La producción de banano orgánico en los FUNDOS (privados) se ha incrementado en el Alto Piura, son más competitivos y cuentan con certificación tanto orgánica como FairTrade. ❖ Limitado acceso a información de carácter comercial por parte de las organizaciones de los pequeños productores de banano. ❖ Sistema vial interno deficiente e intransitable en épocas de lluvias influye en calidad del producto para exportación. ❖ Los volúmenes comerciales de varias organizaciones no supera 01 contenedor semanal, limitando su competitividad para la exportación y generando que las empresas e intermediarios compitan y debiliten la sostenibilidad de su oferta comercial. ❖ Empresa "Los Ángeles" como la única empresa exportadora que compite en el acopio de producción con las organizaciones. ❖ La certificación es propiedad de la empresa que la ampliado hacia las áreas de los productores de esta cooperativa. ❖ La empresa no tiene constancia en los pedidos, que genera dificultades en mantener regularidad en las ventas. ❖ La empresa no comparte riesgos por el rechazo de calidad de la fruta, no paga lo pactado y encima el productor le debe la diferencia del costo de exportación.	❖ Mejorar mecanismos de financiamiento para garantizar las certificaciones requeridas por las organizaciones, para el mercado orgánico (certificado orgánico – global gap) y solidario (FAIRTRADE) ❖ Mejorar las infraestructuras viales para garantizar el acceso a las zonas productoras de banano y reducir las pérdidas de producto por deterioro en su calidad para la exportación. ❖ Proyectar inversiones para más puentes que vinculen margen derecha con izquierda en el distrito. ❖ Mientras el productor no sea consiente con sus prácticas orgánicas, habrá que gestionar financiamientos o garantizar presupuesto para realizar análisis al 100% del producto antes de exportarlo a Europa, que es el mercado más exigente y que paga mejor. ❖ Unificar criterios y armar planes que permitan tener un trabajo en conjunto y uniforme entre todas las organizaciones: **Economía de escala** para reducir los costos operativos de la producción y comercialización. ❖ Gestionar inversiones para impulsar la investigación en transformación o dar valor agregado al banano: Harina de banano.

Eslabones de cadena	Cuellos de botella	Necesidades-demandas
	❖ Significativa reducción de volumen comercial durante las temporadas de lluvias intensas, originado por la afectación del producto en su cantidad, calidad y continuidad.	

En la encuesta aplicada a una muestra de productores, se han identificado al menos 04 aspectos relevantes de los cuellos de botella, que se exponen a continuación:

a) **PLAGAS QUE AFECTAN LOS CULTIVOS.-** En cuanto a las principales plagas o enfermedades que atacan los cultivos de banano, los productores manifiestan que son la mancha roja, escamas y mosaico.

El 94% de los agricultores manifiesta que sus cultivos, vienen siendo afectados por la mancha roja y en promedio el porcentaje de cultivos afectados es del 24%. Aquí encontramos diferencias sustanciales, pues para algunos productores el nivel de afectación puede estar por el 1 o 2 %, mientras que para otros puede llegar a un 50 u 85%. Entre las medidas que se toma para tratar de controlar la plaga, está la aplicación del Entrust y mayor limpieza de los cultivos.
Quienes ven sus cultivos afectados por las escamas son también el 94% de productores, y el porcentaje de cultivos afectados por esta plaga es del 15%. Al igual que en el caso anterior, se encuentra marcadas diferencias en los niveles de afectación, que en unos casos puede ser del 2% y en otros puede llegar a un 75%. La medida que se aplica comúnmente es el baño del tallo con detergente.

El mosaico es reconocido por el 71% de los agricultores y el nivel de afectación de sus cultivos es del 9%. En este caso, una medida muy común es la erradicación y reemplazo de la planta.

Otras plagas que se identifica, pero en menor medida son: cochinilla, pudrición de la raíz, virosis, nematodos.

Es importante mencionar que buen porcentaje de productores manifiestan que no toman ninguna medida frente a estas plagas, principalmente el mosaico y las escamas.

b) **USO DE PLÁSTICOS EN LOS CULTIVOS.-** El 90% de los productores manifiesta que usa plásticos, refiriéndose a las bolsas que utilizan para proteger y manejar la fruta, quienes hacen uso de estas bolsas son en su totalidad productores orgánicos, y también incluye algunos convencionales.

No se identifica el reciclaje de estas bolsas, aunque hay un porcentaje considerable que las reúsa, pero luego son desechadas en condiciones poco amigables con el medio ambiente.

Respecto al destino final de las bolsas, éstas se queman o son arrojadas a botaderos cerca de las zonas de cultivo.

El 53% de quienes usan bolsas, manifiestan que las queman, un 10% que las entregan al recolector de basura municipal para su disposición adecuada, el 25% lo arrojan directamente a algún botadero; el resto le dan diversos usos como: combustible en sus casas o las venden.

Cuadro N°32: Destino de las bolsas usadas en los cultivos de banano

Usos:	Las queman	Entregan a recolector municipal	Las botan cerca de las zonas de cultivos	Otro destino
%	53	10	25	12

Fuente: Encuesta a muestra de productores de banano - agosto 2019

c) **PÉRDIDAS Y DESPERDICIO DE FRUTA.-** El promedio de pérdidas de fruta es del 11%, aunque esto es bastante cambiante a lo largo del año. Por ejemplo entre los meses de enero a marzo que se presentan las lluvias y malogran las vías de comunicación, la fruta se malogra por lo difícil que resulta acceder a las zonas de cultivo, periodo que coincide con la baja de precios a sus niveles mínimos, lo que no hace rentable cosechar y acarrear hasta las zonas de embarque, por lo que es preferible dejarla en la planta. Esta situación es más notoria en el banano convencional.

La fruta que es rechazada para el mercado de exportación es principalmente por el calibre, así como por la afectación que sufre por las plagas como la mancha roja; también está la fruta que es rechazada por los daños que sufre como consecuencia de malas prácticas de cosecha y acopio.

Alrededor de 20% de productores de banano orgánico manifiestan que la fruta que es rechazada para el mercado internacional, luego la colocan en el mercado nacional, lo que ayuda a amortiguar las pérdidas que se generarían por el rechazo de la fruta.

d) **PARTICIPACION DEL PRODUCTOR EN ORGANIZACIONES DE BANANO.-** De las personas encuestadas, el 58% pertenecen a una organización, y el 42% restante trabajan de manera independiente.

Las personas que trabajan de manera independiente sin pertenecer a una organización, producen su fruta de manera convencional y la destinan para el mercado nacional, mientras que quienes pertenecen a una organización producen bajo el esquema de producción orgánica y se destina al mercado internacional, salvo la fruta de descarte que se destina al mercado nacional.

En cuanto a los beneficios que reciben de la organización a la que pertenecen, un 22% manifiestan que no perciben ningún beneficio, el resto mencionan como beneficio: acceder a un precio estable y rentable para su fruta; un mercado estable; asistencia técnica y en menor medida están quienes identifican como beneficio la posibilidad de participar en proyectos y acceder a fondos de fuentes cooperantes.

Entre los principales problemas que enfrentan las organizaciones, se identifica los problemas técnicos que se generan cuando los productores no estandarizan las labores de cultivo, las dificultades para atender los pedidos de manera constante, incumplimiento de fechas de contrato, demora en cosecha al productor, etc.

En ningún caso mencionan debilidades organizativas, relacionadas al funcionamiento de la organización como tal, aun cuando es sabido que éstas presentan grandes dificultades o problemas de gestión.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- La cadena de valor del banano orgánico está aún en proceso de consolidación en la provincia de Morropón, tiene aún retos que cumplir como es: el fortalecimiento de las organizaciones de pequeños productores para garantizar una oferta comercial en cantidad, calidad y continuidad, posicionando una sola marca del producto "**Banano orgánico Alto Piura".**

- El banano orgánico es un cultivo altamente vulnerable o susceptible de ser afectada su producción y productividad por la ocurrencia de eventos de origen natural de tipo hidrometeorológico: lluvias intensas, inundaciones y déficit hídrico.

- El rendimiento promedio del banano que se produce tanto de manera convencional como orgánica, es de 1055 cajas / año; esto puede tener su explicación por el tamaño de la parcela, que para todos los encuestados es de 1 hectárea, lo que no permite mayor nivel de diferenciación entre la producción orgánica y convencional. Podemos observar que la mayoría de productores se encuentra con rendimientos por debajo de las mil cajas de banano al año.

  En el caso de la producción convencional se tiene un 50% con rendimientos por debajo de mil cajas, y el otro 50% está entre mil y dos mil. En el caso de la producción orgánica, la mayoría (56%) tiene rendimientos por debajo de las mil cajas por hectárea, quienes producen entre mil y dos mil cajas son un 39% y quienes están por encima de las dos mil cajas son un 6 %.

- Existen diferentes niveles de avance en las organizaciones de pequeños productores de banano orgánico, influyendo principalmente su evolución y consolidación en las limitadas capacidades de sus socios y dirigentes para gestionar la oferta comercial con enfoque empresarial.

- La participación de las entidades del Estado en el fortalecimiento de la cadena de valor de banano orgánico, es aún limitada a nivel técnico y financiero. Consultados por el apoyo técnico que reciben de alguna entidad, el 55% manifiesta que si reciben apoyo técnico, aunque buen porcentaje se refieren a las cajas municipales que les otorgan créditos y a la asistencia técnica que les ofrecen las mismas organizaciones. Solo 6% han mencionado a AGROIDEAS y un 3% a la dirección Regional de Agricultura.
  En cuanto al tipo de apoyo que reciben, es asistencia técnica para el manejo de sus cultivos y el control de plagas, así como el uso adecuado de los insumos orgánicos en el campo de cultivo.

- La Mesa técnica provincial del banano orgánico, es una instancia con mucho potencial para fortalecer esta cadena de valor, las organizaciones de productores tienen mucha expectativa de consolidar a través de ella una oferta comercial para la exportación conjunta a través de una central de cooperativas y posicionar la marca del producto **"banano orgánico Alto Piura".**

- El cultivo del banano y principalmente el banano orgánico, viene convirtiéndose en una importante actividad dinamizadora de la economía local, por lo que requiere especial atención de las entidades competentes para lograr su adecuado desarrollo y posicionamiento, que contribuiría a mejorar las condiciones de vida de la población de la zona de estudio.

- El 90% de los productores usa plásticos (bolsas que utilizan para proteger la fruta). Quienes hacen uso de estas bolsas son en su totalidad productores orgánicos, y también incluye algunos convencionales. Quienes no usan (10%) son productores convencionales. No se identifica el reciclaje de estas bolsas, aunque hay un porcentaje considerable que las reúsa, pero luego son desechadas en condiciones poco amigables con el medio ambiente. Respecto al destino final de las bolsas, éstas se queman o son arrojadas a botaderos cerca de las zonas de cultivo.

- Los sistemas de riego son factor estratégico y gravitante en el proceso productivo del banano. A lo largo del año los productores hacen uso de diversos sistemas de riego a medida que el recurso hídrico se reduce, lo que influye considerablemente en los costos que tiene que asumir.

  Quienes hacen uso solamente de canales de irrigación, son apenas el 3%, quienes usan canal y pozo son el 39%, solo pozo son el 48% y quienes riegan por bombeo son el 10%. En cuanto a los costos promedio mensuales dependiendo de la modalidad o sistema empleado, son: para el caso de canal 185 soles, en el caso del pozo 173 soles y el bombeo 330 soles.

- En cuanto a precios, el banano orgánico tiene una mayor estabilidad, cotizándose en alrededor de 5.3 dólares la caja, mientras que el banano convencional mantiene precios promedio de 98 soles el millar. Este precio es muy fluctuante a lo largo del año, habiendo momentos en que puede alcanzar los 150 o 160 soles y en otros meses puede bajar a 50 o 60 soles.

- El banano orgánico tiene un mercado mejor organizado y estable, mientras que el convencional es más irregular, no solo en los precios sino también en los compradores, pues se vende al mejor postor sin un compromiso de por medio.

- Respecto a los ingresos por la venta de la fruta, éstos están en promedio en alrededor de 14, 205 soles al año. Diferenciando entre banano orgánico y convencional encontramos que el banano orgánico genera ingresos al año por el valor de 16,302 soles, mientras que el convencional por 11, 945.

- El promedio de pérdidas de fruta es del 11%, aunque esto es bastante cambiante a lo largo del año. Por ejemplo entre los meses de enero a marzo que se presentan las lluvias y malogran las vías de comunicación, la fruta se malogra por lo difícil que resulta acceder a las zonas de cultivo, periodo que coincide con la baja de precios a sus niveles mínimos, lo que no hace rentable cosechar y acarrear hasta las zonas de embarque, por lo que es preferible dejarla en la planta. Esta situación es más notoria en el banano convencional.

  Alrededor de 20% de productores de banano orgánico manifiestan que la fruta que es rechazada para el mercado internacional, luego la colocan en el mercado nacional, lo que ayuda a amortiguar las pérdidas que se generarían por el rechazo de la fruta.

- Las organizaciones de productores se generan y funcionan en torno a la producción de banano para la exportación. Las personas que trabajan de manera independiente sin pertenecer a una organización, producen su fruta de manera convencional y la destinan para el mercado nacional, mientras que quienes pertenecen a una organización producen

bajo el esquema de producción orgánica y se destina al mercado internacional, salvo la fruta de descarte que se destina al mercado nacional.

- En cuanto a los beneficios que reciben de la organización a la que pertenecen, un 22% manifiestan que no perciben ningún beneficio, el resto mencionan como beneficio: acceder a un precio estable y rentable para su fruta; un mercado estable; asistencia técnica y en menor medida están quienes identifican como beneficio la posibilidad de participar en proyectos y acceder a fondos de fuentes cooperantes.

- Entre los principales problemas que enfrentan las organizaciones, se identifica los problemas técnicos que se generan cuando los productores no estandarizan las labores de cultivo, las dificultades para atender los pedidos de manera constante, incumplimiento de fechas de contrato, demora en cosecha al productor, etc. En ningún caso mencionan debilidades organizativas, relacionadas al funcionamiento de la organización como tal, aun cuando es sabido que éstas presentan grandes dificultades o problemas de gestión.

- Las organizaciones de pequeños productores de banano orgánico, el año 2017 por efecto de los impactos del Niño Costero en las áreas de producción del banano, redujeron en más del 60% su oferta comercial para exportación; que afectó los ingresos de sus asociados que sostienen sus medios de vida en estos. Determinándose que no existen estrategias definidas para una adecuada preparación, respuesta y recuperación post desastres al interior de las mismas; ni tampoco instrumentos de gestión, tales como planes de continuidad operativa del negocio.

- Es limitada la información sobre la evaluación de daños que ha ocasionado el Niño Costero 2017 en el sector bananero del Alto Piura, las entidades competentes como son los Gobiernos Locales dentro del SINAGERD, no han realizado un real y adecuado balance de los efectos de ha dejado este evento o eventos anteriores como fue el déficit hídrico(2016-2017).

- Se ha determinado que las Organizaciones de pequeños productores de banano, carecen de mecanismos orientados a la recuperación temprana y sostenible, ante la posible ocurrencia de eventos de origen natural que exponen al cultivo y cadena de valor de banano orgánico., pese que este cultivo está altamente expuesto al déficit hídrico e inundación y que, históricamente lo han afectado negativamente.

5.2. RECOMENDACIONES

a) Es preciso que desde de la Mesa Técnica provincial y con apoyo de los gobiernos locales se promueva un estudio técnico, que permita determinar quiénes son los productores y el área de banano orgánico y convencional manejado en todos los sectores de riego por gravedad y pozos tubulares, que pueda establecer las principales características productivas y comerciales de toda la población que desarrolla esta actividad productiva: censo o mapeo productivo.

b) Las organizaciones de pequeños productores que participan en la mesa técnica, tienen expectativa en el fortalecimiento de esta instancia, para consolidar la producción y comercialización de banano orgánico, habiendo propuesto en este proceso de diagnóstico diversas medidas para superar los cuellos de botella y que se ponen a consideración como un importante insumo para el diseño del plan de acción conjunto:

i. Eslabón de la cadena: Producción		
Acciones	**Cuello botella /Potencial**	**Con participación de:**
i.1. Concientizar al productor y población a realizar labores agronómicas de manera oportuna, abonamientos oportunos y balanceados	-Deficiente manejo técnico del cultivo -falta análisis de suelo -presencia de productores independientes.	• Productores • Organizaciones • MINAGRI • Municipalidad distrital • Municipalidad Provincial
i.2.- Acompañamiento técnico permanente		
i.3.- Generación de convenios interinstitucionales		
i.4.-Perforación y equipamiento de pozos de agua para riego	Deficiente recursos hídrico para riesgo oportuno del cultivo	• ENOSA • PSI • Gobierno Regional • PEHIAP
i.5.-Revestimiento de canales y sistemas de riegos		
i.6.- Impulsar las Escuelas de campo - ECAs	Presencia de plagas y enfermedades causan daños económicos: trips de la mancha roja del fruto, escamas, pudrición blanda del psedu tallo y BSV.	• SENASA • MINAGRI • INIA • Municipalidades • UNP
i.7. Implementación de un programa para el manejo Integrado de Plagas- MIP		

ii.- Eslabón de la cadena : Cosecha		
Acciones	**Cuello botella /Potencial**	**Con participación de :**
ii.1. Ejecución de proyectos de inversión para el mejoramiento de la transitabilidad vial a las zonas de producción.	Vías de acceso en mal estado	• Gobiernos locales, Gobierno Regional y Gobierno Central
ii.2. Ejecución de talleres de capacitación a productores y personal post cosecha.	Alto porcentaje de descarte en planta de proceso	• Cooperativa, AS. • Instituciones públicas
ii.3. Formular y gestionar proyectos o planes de negocios.	Falta de infraestructuras adecuada para el proceso de empaque de la fruta que garantice la no contaminación del producto.: cable vía	• Cooperativa, • Gobiernos locales, Gobierno Regional y Gobierno Central
	Implementación inadecuada, herramientas para la cosecha.	
ii.4. Fomento de buenas prácticas laborales con la contratación de personal entrenado en las plantas de maquila y manejo post cosecha: profesionales, técnicos y mano de obra calificada.	No se cuenta con cuadrillas de cosecha estables, para mantener uniformidad de trabajo	• Cooperativas
	No se cumple la programación de cosecha en los plazos programados	
	Limitado control de calidad en planta de cosecha.	

ii.- Eslabón de la cadena : Cosecha		
Acciones	**Cuello botella /Potencial**	**Con participación de :**
ii.5. Fortalecer la implementación del sistema de trazabilidad.	Inadecuado control de la trazabilidad	• Cooperativas

ii. Eslabón: Comercialización – Mercado Nacional - Internacional		
Acciones	**Cuello botella /Potencial**	**Con participación de:**
iii.1. Sensibilización a los productores en la identificación con sus organizaciones.	Comercialización individual del banano en condiciones desventajosas para el pequeño productor de banano.	• DRAP- Agencia Agraria • MTBO- AP • Gobierno Local
iii.2. Implementar el SGP (Sistema de Garantía Participativa)	Ausencia de un sello que garantice el proceso productivo orgánico del banano	• SENASA MTBO AP • Gobiernos locales • Organizaciones Productores
iii.3. Fomento de la búsqueda de nuevos mercados internacionales para la producción de banano orgánico.	Más oferta productiva y menos demandantes o compradores	• Organizaciones de productores
iii.4. Fortalecimiento de capacidades en gestión comercial y empresarial	Desconocimiento de los costos de producción y comercialización. Débil manejo contable y financiero	• DIRCETUR • DRAP – Agencia Agraria • Sierra exportadora • ONGs
iii.5. Promoción de la marca colectiva de banano orgánico Alto Piura y creación de central de organizaciones bananeras.	Desorganización de la oferta comercial	• DIRCETUR • DRAP – Agencia Agraria • Gobiernos locales • Organizaciones productores
iii.6. Formular e implementar un plan de contingencia (distrital y provincial) frente a la ocurrencia de fenómenos de origen natural: Lluvias intensas, inundaciones y déficit hídrico.	Reducción significativa de la oferta comercial (entre 30 al 80% de reducción de la producción de fruta) para atender demanda del mercado internacional. Inaccesibilidad de los caminos a las zonas de producción y acopio (FEN o lluvias intensas).	• Gobiernos locales • Agrorural • ONGs

iv. Eslabón: Gestión Organizacional		
Acciones	**Cuello botella /Potencial**	**Con participación de:**
iv.1.- Desarrollo de un programa de fortalecimiento de capacidades dirigenciales y de liderazgo.	Limitadas capacidades de liderazgo y gestión comercial	

	de los directivos de las organizaciones.	• Cooperativas que integran la Mesa técnica. • Gobierno Locales de la provincial • Dirección Regional Agraria • MINAGRI • ONGs.
iv.2.- Promoción de la asociatividad comercial entre las organizaciones de pequeños productores del valle.	Falta de seguridad de mercado	
iv.3.- Fortalecimiento organizacional de las organizaciones que integran la mesa técnica provincial.	Limitada participación en la mesa técnica de organizaciones de pequeños productores del área productiva de banano	
iv. 4.- Fortalecer la capacidad técnica y operativa de la mesa técnica provincial.	Escasa disponibilidad técnico operativa al interior de la mesa.	
	Nula capacidad logística propia para el desarrollo de sus roles como instancia.	

c) Los productores de banano y los representantes de sus organizaciones, propusieron algunas medidas que no se han implementado hasta el momento y que les permitiría incrementar su capacidad de resiliencia en sus medios de vida, ante el posible impacto de eventos asociados a lluvias intensas o inundaciones futuras y ,que inclusive podrían tomarse en cuenta en el marco del actual proceso de reconstrucción[24] post Niño Costero 2017, cuestionado por haber priorizado los aspectos estructurales y no necesariamente la recuperación de los medios de vida de la población damnificada y afectada por este evento (reconstrucción con rostro humano). Entre las medidas recomendadas tenemos:

i. Implementación de sistemas de drenaje en las áreas bananeras expuestos a la inundación pluvial, así como, construcción de defensas ribereñas o estructuras de protección física, ante el incremento de avenidas del río Piura y quebradas secas que erosionan las áreas cercanas a sus cauces.

ii. Identificación de las áreas de producción y productores altamente expuestos a ser susceptibles a daños de las lluvias e inundaciones, realizando un análisis de los factores que ponen en riesgo la producción del banano orgánico: *mapeo de las zonas de riesgo del área de banano orgánico en la provincia de Morropón*.

iii. Incorporación de medidas de gestión de riesgo de desastres, en el paquete tecnológico para la producción de banano orgánico: *adaptación del cultivo y productor a los cambios del clima.*

iv. Diseño y gestión de planes de negocios que incorporen medidas de reducción de factores de vulnerabilidad ante eventos de origen natural en la cadena de valor y privilegien la continuidad del negocio, tal como se menciona en el siguiente ítem.

[24] Podrían ser medidas que asuman los gobiernos locales responsables de implementar las medidas de este proceso de acuerdo a la ley del SINAGERD.

v. Diseño y ejecución de 01 plan de continuidad del negocio durante la ocurrencia de eventos asociados a lluvias intensas e inundaciones[25].

vi. Diseño y ejecución de estrategias y medidas de contingencia: planes y organización de fondos auto gestionados por las organizaciones para su respuesta y recuperación temprana.

vii. Diseño de medidas y/o estrategias orientadas a la planificación y preparación para la recuperación, tras la ocurrencia de emergencias y desastres.

viii. Gestión organizacional para adquisición de un seguro agraria para el área bananera, como una estrategia de transferencia del riesgo.

ix. Fortalecer el servicio de asistencia técnica en las prácticas agronómicas que reduzcan la incidencia de plagas y enfermedades en el banano.

x. Implementación de prácticas e instrumentos para mejorar la cosecha y empaque del banano en época de lluvias.

xi. Diseño y gestión de propuesta técnica orientada a recuperar los terrenos inundados en el área de banano, con fuerza laboral temporal pagada a los productores de banano.

[25] Podría ser incorporado también un evento asociado a déficit hídrico que afecta también la producción del banano en estos territorios.

ANEXOS

Anexo N° 01: Herramientas de Recolección de Información

Herramienta N° 01: Guía de preguntas para grupos focales.

Tema	Preguntas
Actividad productiva del banano	-¿Cuántas hectáreas de banano manejan? -¿Qué variedades producen de banano? -¿Qué área es manejado orgánicamente o de manera convencional? -¿Cuáles son las prácticas de manejo agronómico del banano que realizan? - ¿Qué problemas o dificultades enfrentan en el manejo agronómico de este cultivo? - ¿Qué infraestructuras o tecnología han incorporado en la actividad productiva para mejorar rendimiento y calidad del producto? -¿Qué innovaciones han incorporado en los últimos tres años en esta actividad? - ¿Cuáles son los rendimientos promedios del banano orgánico y convencional? - ¿Cuáles son los períodos en el año de mayor producción? -¿Con qué certificaciones cuentan y que ha implicado en sus prácticas desarrolladas en el cultivo? - ¿Hacen uso de alguna certificación que no es propia y a quién pertenece? -¿Cuántos jornales emplean en la actividad bananera por hectárea? ¿En qué actividades y época del año se emplea o necesita más mano de obra o jornaleros? -¿Qué prácticas desarrollan para cuidar el medio ambiente de contaminación con su actividad bananera? Y ¿qué prácticas consideran que aún no aplican y son necesarias?
Experiencia asociativa	- ¿Hace cuántos años están organizados? - ¿Cuál es el modelo asociativo que tienen? - ¿Qué ventajas identifican de pertenecer a esta organización? - ¿Qué desventajas o dificultades enfrentan como asociados? - ¿Qué acciones conjuntas realizan en la siembra, cosecha, comercialización del banano? - ¿Cuántos asociados son varones y mujeres? y ¿cómo participan? - ¿Cómo funciona actualmente su organización? - ¿Cómo se desarrollan las reuniones de su asociación? : frecuencia, convocatoria-participación, asuntos tratados y acordados, rendición de cuentas, informes de gestión de los dirigentes. - ¿Cuentan con equipo gerencial y técnico para el manejo de la asociación? - ¿Qué oportunidades y amenazas presenta el contexto internacional y cuáles son las capacidades instaladas en la organización para enfrentarlas?

Tema	Preguntas
Su relación con el mercado	-¿Cuál es el mecanismo para la venta de la producción de banano? (diferencias entre orgánico y convencional). -¿Cuál es el precio promedio del banano? ¿cómo se fija y consideran si es un precio adecuado para la producción? -Estacionalidad del precio en el año: hay temporadas de precio más alto y otras más bajo? - ¿Cuál es su experiencia de comercialización hacia el mercado internacional y nacional? -¿Cuentan con clientes fijos para la comercialización, quiénes son y cuánto tiempo tienen esta relación comercial? (individual y asociado)
Su relación con el sistema financiero	- ¿Qué entidades financieras existen en la zona? - ¿Con cuales entidades se han vinculado financieramente a nivel organizativo o individual? - ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de este tipo de servicios financieros? - ¿Cuáles son las condiciones bajo las que otorgan créditos estas entidades a los productores o a la asociación?
Su relación con entidades públicas y privadas para el fortalecimiento de la cadena de valor.	- ¿Qué entidades o instituciones en los últimos tres años han prestado servicios a los productores y asociación para apoyarlos en las actividades de producción y/o comercialización? - ¿En qué acciones concretan han sido apoyados? - ¿En qué aspectos cree usted que aún hay déficit de atención por parte de estas entidades? - ¿Cuál es la permanencia de estas entidades en la zona? - ¿Qué tipo de acciones ejecutan los gobiernos locales para impulsar la actividad bananera? - ¿Qué mecanismos o gestiones han utilizado para acceder a los servicios o atención de este tipo de entidades?
Su relación con las entidades o empresas de apoyo a la producción y comercialización.	- ¿Qué tipo de servicios o productos requieren a lo largo de las diferentes etapas de la producción y comercialización del banano? - ¿Quiénes son las entidades o empresas que les proveen servicios durante el desarrollo de estas etapas? - ¿Qué facilidades tienen para acceder a estas entidades o empresas? - ¿Cómo califican la calidad y costo de los servicios que les prestan? - ¿Cuáles son los servicios o productos que tienen mayor limitación o dificultad de acceder oportunamente?
Capacidades y experiencia para enfrentar eventos naturales que impactan en la zona.	- ¿Qué eventos climáticos en los últimos tres años, han afectado la producción bananera y sus comunidades? - ¿Cómo los ha afectado? - ¿Qué actividades como productores y asociaciones realizaron ante esta afectación? - ¿Qué actividades o prácticas vienen implementando para reducir la probabilidad de daños por la ocurrencia de eventos climáticos? - ¿Qué actividades o prácticas son importantes y tienen limitaciones aún de implementar para estar protegidos?

Tema	Preguntas
	- ¿Quiénes consideran son las entidades aliadas para implementar este tipo de medidas? - ¿Qué limitaciones o dificultades a nivel productivo, comercial o asociativo tienen en la actualidad que limitaría implementar medidas de protección ante la ocurrencia de eventos climáticos? - Qué medidas han identificado como productores, asociaciones o comunidades para actuar y responden durante la ocurrencia de un evento climático que los ponga en riesgo? - ¿Qué cambios significativos vienen observando en el comportamiento del clima que esté influyendo en la actividad bananera? - ¿Qué medidas o prácticas de adaptación ha aplicado o considera debe aplicarse ante estos cambios?.

Herramienta N° 02: Guía de preguntas para entrevistas semi – estructuradas

2.1 Guía de Entrevista a: funcionarios y técnicos municipales de 04 distritos

Preguntas
a) ¿Qué tipo de acciones o intervenciones vienen impulsando o promoviendo para el desarrollo de la actividad bananera? b) ¿Cuánto es el presupuesto municipal que ha sido destinado a la promoción de esta actividad productiva? c) ¿Cuál es su soporte técnico y logístico que han puesto al servicio de los productores de banano? d) ¿Qué avances observa usted en el desarrollo de esta actividad? e) ¿Cuáles son los cuellos de botella que usted considera aún tiene la actividad bananera: producción-comercialización y asociatividad? f) ¿Cuál es la relación actual de la gestión municipal con los productores y asociaciones de bananeros? g) ¿Qué tipo de intervenciones son necesarias en la actividad bananera y que no está en capacidad el gobierno local de brindar atención o cooperación? h) ¿Cómo viene afectando o afecto a los productores de banano la ocurrencia del niño costero o los eventos climáticos? i) ¿Qué acciones ha desarrollado el gobierno local para apoyar en la recuperación de los productores afectados (2017) o para intervenciones de preparación por peligro inminente (2019)?

2.2. Guía de Entrevista a: Promotores de créditos de entidades financieras presentes en la zona.

Preguntas
a) ¿Hace cuánto tiempo prestan este tipo de servicio financiero en la zona?

Preguntas
b) ¿Cuentan con algún producto específico para la actividad y productores de banano? c) ¿Qué porcentaje de clientes son productores bananeros? d) ¿Qué requisitos solicitan a estos clientes para facilitar un crédito? e) ¿Qué porcentaje de este tipo de clientes son morosos? Y ¿cuáles son los principales riesgos de trabajar con este tipo de productores? f) ¿Qué potencialidad observan en esta cartera de clientes dedicados a esta actividad?

2.3. Guía de Entrevista a: gerentes de asociaciones productoras.

Preguntas
a) ¿Qué líneas o tipos de servicios presta la organización a sus asociados? b) ¿Cuáles son los avances de la organización y los cuellos de botella que enfrentan para su consolidación? c) ¿Qué desafíos tienen las organizaciones para hacer frente a un mercado cada vez más exigente? d) ¿Cómo califica la relación e identificación del productor asociado con la organización? e) ¿Por qué cree usted aún existen productores de banano que prefieren trabajar individualmente y no asociados? f) ¿Cuál es actualmente la capacidad técnica y logística de la organización para prestar servicios hacia sus asociados? g) ¿Qué oportunidades y amenazas presenta el contexto internacional y cuáles son las capacidades instaladas en la organización para enfrentarlas?

2.4. Guía de Entrevista a: representantes de empresas de servicios de apoyo a la producción y comercialización.

Preguntas
a) ¿Qué tipo de productos o servicios oferta y brinda a los productores de banano? b) ¿Cuál es el mecanismo de transacción que utiliza para el desarrollo de estos servicios o productos con los productores o la asociación? c) ¿Considera que existe un nivel de fidelidad de este tipo de clientes?. d) ¿Cuál es la modalidad de venta más común? (contado, crédito u otro) e) ¿Existe algún tipo de servicio o producto demandado por los productores bananeros que tienen dificultad o limitación para atenderlo u ofertarlo?

2.5. Guía de entrevista a: representantes de empresas comercializadoras de banano orgánico.

Preguntas
a) ¿Qué tipo de relación comercial tienen con los productores? ¿hace cuánto tiempo la han establecido? b) ¿Cuál es el mecanismo para la compra del producto? c) ¿Cuáles son las condiciones para la compra al productor de banano? d) ¿Cuál es el comportamiento del productor en este proceso de comercialización con ustedes? (formalidad o informalidad, seriedad en el cumplimiento de compromisos) e) ¿Cuál es el mercado o mercados a los cuales usted dirige el producto?

Preguntas
f) ¿Cuáles son los principales cuellos de botella o dificultades en el proceso de comercialización? g) ¿Cuáles son las épocas o temporadas del año que son más beneficiosas o menos beneficiosas para la comercialización del banano?

Herramienta N° 03: Encuesta a productores de banano

I.- Datos Generales

Nombre y Apellidos:

Edad: Sexo: (F) (M) Grado de instrucción: _____

Centro poblado: Distrito:

Organización:

II. Características de producción del cultivo

1.1. ¿Cuál es el volumen de producción de su cultivo banano?

Tipo de producción	Volumen
Convencional:	
En Transición:	
Orgánica:	

1.2. ¿Qué productos o insumos utiliza en su cultivo de banano?

Tipo de producción	Convencional ( ) En transición ( ) Orgánica ( )	
Cantidad/Insumo por Ha	**Frecuencia de aplicación**	**Proveedor de insumos**

1.3- Qué prácticas aplica para producir banano?

Momento	Prácticas aplicadas	Cuánto le cuesta aprox
Instalación del cultivo (por hectárea)		
Labores culturales en proceso de producción		
¿Cuánto le cuesta producir una hectárea de banano al año aproximadamente?:		

Momento	Prácticas aplicadas	Cuánto le cuesta aprox

1.4. ¿Qué plagas o enfermedades tiene su cultivo y como lo controla?

Tipo de Plaga /enfermedad	Área afectada	Acciones de control

No tiene plagas /enfermedades ( )

1.5· ¿Utiliza plásticos en su cultivo? a. Si ( ) b. No ( )
En caso la respuesta sea SI:
· ¿Recicla usted el plástico utilizado en el cultivo?
a. Si ( ) b. No ( )
· ¿Qué hace con el plástico utilizado? _____

1.6. Qué tipo de agua utiliza en su cultivo. Qué cantidad y con qué frecuencia lo hace?
a. Agua lluvia ( ) b. Agua de canal de regadío ( )
c. Agua de pozos ( ) d. Reservorios ( )

1.7. ¿Cómo comercializa su producción?

Tipo de comercialización	Volumen vendido /ha (1)	Precio promedio (2)	Comprador principal
Mercado local o nacional			
Mercado de exportación			

(1) Racimos/millar/caja
(2) Indicar precio promedio más bajo y más alto del año.

1.8 - ¿Aproximadamente a cuánto ascienden sus ingresos por las ventas anuales de su cultivo?

_____
_____

1.9· ¿Ha accedido a algún apoyo técnico o financiero de alguna entidad para el desarrollo del cultivo?
a. Si ( ) Detalles: _____
b. No ( )

Anexo N° 02: Testimonio fotográfico

Ilustración 1: Planta post cosecha en sector Franco – Distrito Morropón- Julio 2019

Ilustración 2: Manejo de los residuos plásticos en la zona de producción de banano Orgánico

Ilustración 3: Áreas de banano inundadas durante NIÑO costero 2017

Ilustración 4: Desarrollo de Grupos Focales - Fase Campo del Diagnóstico