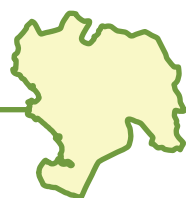




RETOS Y PERSPECTIVAS DE LA AGRICULTURA FAMILIAR EN DISTRITOS DEL CORREDOR DEL ALTO PIURA

María Luisa Burneo
Abdul Trelles





RETOS Y PERSPECTIVAS DE LA AGRICULTURA FAMILIAR EN DISTRITOS DEL CORREDOR DEL ALTO PIURA

María Luisa Burneo
Abdul Trelles



RETOS Y PERSPECTIVAS DE LA AGRICULTURA FAMILIAR EN DISTRITOS DEL CORREDOR DEL ALTO PIURA

Editor:

Elaboración de contenidos:

María Luisa Burneo
Abdul Trelles
Magaly Maza
Miguel Pintado
Rosa Prieto
Walter Abramonte
Manuel Alburqueque
José Luis Juarez

Corrección:

Diagramación:

Sonimágenes del Perú S.C.R.L
Av. Gral. Santa Cruz 653, Ofic. 102 Jesús María, Lima 11 – Perú.
Teléfonos: (511) 277-3629
E-mail: adm@sonimágenes.com
Sitio web: www.sonimágenes.com

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° xxxxxxxxxxx

Primera edición: xxxxxx, consta de xxxxxx ejemplares.
Se terminó de imprimir en xxxxxx.

Hecho e impreso en el Perú.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	17
PRIMERA PARTE	20
1.1. Ámbito del estudio	20
1.2. Metodología	27
SEGUNDA PARTE	30
2.1. Características socioeconómicas de los hogares de los productores del Alto Piura	30
2.2. Características socioeconómicas de las productoras y productores del Alto Piura y percepciones sobre la situación hogar	36
2.3. Orientación de la producción y estrategias de las familias	44
2.4. Conectividad, acceso a información y movilidad en el territorio.....	51
2.5. Institucionalidad local, participación ciudadana y percepciones sobre la situación familiar.....	60
2.6. La situación de las mujeres	64
2.7. Percepciones frente al cambio climático	66
2.8. Características de las unidades agropecuarias del CAP	72
2.9. El manejo de la parcela familiar	78
2.10. El trabajo en la parcela	80
2.11. Acceso a servicios de extensión rural y a préstamos.....	83
TERCERA PARTE	88
3.1. Agricultura Familiar: una aproximación conceptual y metodológica	88
3.2. Construcción de una tipología de la agricultura familiar del Alto Piura: criterios metodológicos.....	91
3.2.1. Tipología de la agricultura familiar	91
3.3. Situación de la tierra de las unidades agropecuarias en el Alto Piura	97
3.3.1. Procedencia y extensión de la tierra de la agricultura familiar	97
3.3.2. Situación legal de las unidades agropecuarias y problemas con la tenencia	103

3.4.	Los cultivos, las campañas agrícolas y el acceso a riego de la AF	108
3.4.1.	Tendencias y cambios en los cultivos de las y los agricultores	108
3.4.2.	La campaña agrícola: insumos, tecnología y acceso a riego en la AF . . .	111
3.4.3.	Acceso a crédito, financiamiento de la campaña y capacitaciones en la AF	123
3.5.	Asociatividad y articulación al mercado de las y los agricultores del alto Piura	129
3.5.1.	Vínculos institucionales: comunidades campesinas, organizaciones locales y asociatividad	129
3.5.2.	Destino de la producción agrícola y comercialización de los productos.	133

CONCLUSIONES140

PROPUESTAS Y RECOMENDACIONES PARA LA PROMOCIÓN DE LA AGRICULTURA FAMILIAR DEL CAP145

BIBLIOGRAFÍA.150

ANEXOS.151

Anexo 1.	152
Marco muestral	152
Tipo de muestra	153
Tamaño de la muestra (EX ANTE).	153
Selección y localización de la muestra	155
Conglomerados seleccionados	155
Localización distrital de los conglomerados seleccionados.	158

TABLA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Población urbano y rural por distrito del Corredor del Alto Piura. Fuente: INEI (2017). Elaboración propia.	21
Gráfico 2. Logro educativo por distrito en el Corredor del Alto Piura. Fuente: INEI (2017). Elaboración propia.	22
Gráfico 3. Porcentaje de superficie agrícola por método de cultivo en los distritos del Corredor del Alto Piura. Fuente: CENAGRO (2012), CIPCA (2017). Elaboración propia.	22
Gráfico 4. Número total de ganado por zona en el Alto Piura. Fuente: CENAGRO (2012). Elaboración propia.	23
Gráfico 5. Pobreza monetaria por distrito en el Corredor del Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración Propia.....	24
Gráfico 6. Ingreso per cápita por mes en los distritos del Corredor del Alto Piura. Fuente: PNUD (2019). Elaboración propia.	25
Gráfico 7. IDH por distrito en el Corredor del Alto Piura. Fuente: PNUD (2019). Elaboración propia.....	25
Gráfico 8. Productores según sexo del/de la jefa/a de hogar. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	31
Gráfico 9. Edades de los productores y productoras, según zonas. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	31
Gráfico 10. Logro educativo en los distritos del Corredor del Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	32
Gráfico 11. Material predominante en paredes de las viviendas. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	33
Gráfico 12. Abastecimiento de agua en el hogar por zona en el corredor por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	33
Gráfico 13. Tipo de combustible usado para la cocina. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	34
Gráfico 14. Electrodomésticos con los que se cuenta en el hogar, parte 1. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	35
Gráfico 15. Electrodomésticos con los que se cuenta en el hogar, parte 2. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	35
Gráfico 16. Ámbito de la principal actividad agropecuaria por zona. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	36
Gráfico 17. Rubros de dedicación en la actividad secundaria. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	37

Gráfico 18. Ámbito de la segunda actividad agropecuaria por zona. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	37
Gráfico 19. Tiempo de dedicación por meses al año a la segunda actividad. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	38
Gráfico 20. Situación económica del hogar según ingresos y por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	39
Gráfico 21. Ingreso familiar anual total por zonas en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	40
Gráfico 22. Forma de acceso de alimentos en los últimos 30 días. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	41
Gráfico 23. Situación alimentaria en los últimos 30 días. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	41
Gráfico 24. Expectativas de inversión. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	42
Gráfico 25. Percepción sobre situación de la calidad de vida en los últimos cinco años. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	43
Gráfico 26. Uso y destino de la producción por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	44
Gráfico 27. Destino y distribución de las ventas de la producción por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	45
Gráfico 28. Ingresos promedios por cultivo. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	46
Gráfico 29. Uso y destino del primer cultivo. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	47
Gráfico 30. Distribución de los ingresos generados por la venta de ganado y aves. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	47
Gráfico 31. Ingresos anuales promedios por actividad pecuaria. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	48
Gráfico 32. Destino y uso de la producción pecuaria (porcinos). Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	49
Gráfico 33. Destino de la actividad pecuaria (vacunos). Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	49
Gráfico 34. Nivel de conectividad (celular e internet) en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	51
Gráfico 35. Tiempo en llegar a la capital distrital en horas según medio de transporte. Fuente: Encuestas. Elaboración propia. Nota: 1 décimo de hora = 6 minutos. . . .	52
Gráfico 36. Tiempo en llegar a la carretera más cercana en horas según medio de transporte. Fuente: Encuestas. Elaboración propia. Nota: 1 décimo de hora = 6 minutos.	53
Gráfico 37. Frecuencia de visitas a capital de la provincia por zonas en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	54

Gráfico 38. Frecuencia de visitas a capital del distrito por zonas en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	54
Gráfico 39. Actividades por las que se movilizan a las capitales de distrito. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	55
Gráfico 40. Frecuencia de viaje a la capital del departamento por zonas en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	56
Gráfico 41. Asistencia a ferias agropecuarias en el Alto Piura por zonas. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	56
Gráfico 42. Permanencia por temporadas en otros distritos de su provincia en el Alto Piura, por zonas. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	57
Gráfico 43. Tiempo de permanencia en otros distritos de la provincia de residencia. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	57
Gráfico 44. Tiempo de permanencia en otros distritos fuera de la provincia de residencia. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	58
Gráfico 45. Migración temporal fuera del departamento de Piura por zona. Fuente: encuesta. Elaboración propia.	58
Gráfico 46. Tiempo total de permanencia fuera del departamento de Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	59
Gráfico 47. Pertenencia a organizaciones en el Alto Piura por zonas, parte 1. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	60
Gráfico 48. Pertenencia a organizaciones en el Alto Piura por zonas, parte 2. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	61
Gráfico 49. Pertenencia de mujeres del hogar a organización de mujeres. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	61
Gráfico 50. Tipo de organización a la que pertenecen las mujeres del Alto Piura. Fuente: encuesta. Elaboración propia.	62
Gráfico 51. Nivel de participación en espacios de coordinación en el Alto Piura. Fuente: encuesta. Elaboración propia.	62
Gráfico 52. Agentes considerados más importantes para el desarrollo local en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	63
Gráfico 53. Porcentaje de mujeres que conducen o no parcelas. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	64
Gráfico 54. Porcentaje de mujeres que aparece con titulares de proyectos productivos privados o públicos. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	65
Gráfico 55. Percepciones de efectos del cambio climático. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	66
Gráfico 56. Cambios asociados a lluvias por efectos del cambio climático. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.....	67
Gráfico 57. Percepción sobre eventos climáticos y efectos del cambio climático. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	68

Gráfico 58. Impactos del cambio climático en la actividad pecuaria.	69
Gráfico 59. Impactos del cambio climático en la actividad agrícola, parte 1. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	69
Gráfico 60. Impactos del cambio climático en la actividad agrícola, parte 2. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	70
Gráfico 61. Nivel de incertidumbre frente a las ocurrencias climáticas. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	71
Gráfico 62. Extensión de tierras por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	72
Gráfico 63. Situación de las áreas cultivadas. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	73
Gráfico 64. Sector en donde se ubica la parcela. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	73
Gráfico 65. Tipo de riego por zonas en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	74
Gráfico 66. Fuente de agua para riego. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	75
Gráfico 67. Régimen de tenencia de las tierras por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	76
Gráfico 68. Régimen de tenencia de la tercera parcela. Fuente: Encuestas. Elaboración propia	77
Gráfico 69. Porcentaje de entrevistados/as que realiza un pago anual por agua para riego. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	78
Gráfico 70. Equipos con los que cuentan las y los agricultores. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	79
Gráfico 71. Mano de obra familiar en el trabajo agropecuario por zonas en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	80
Gráfico 72. Promedio de jornales contratados al año por zonas en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	81
Gráfico 73. Distribución de los gastos por campaña agrícola. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	81
Gráfico 74. Gasto promedio por campaña agrícola por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	82
Gráfico 75. Principales temas en capacitaciones recibidas por las y los agricultores. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	83
Gráfico 76. Porcentaje de agricultores que recibió asistencia técnica por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	84
Gráfico 77. Porcentaje de agricultores que realizó gestiones para acceder a crédito. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	85
Gráfico 78. Instituciones que otorgaron crédito a agricultores en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	86

Gráfico 79. Actividades en las que se utilizó el crédito al que se accedió. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	86
Gráfico 80. Sexo de jefe de hogar según tipo de AF. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	97
Gráfico 81. Mujeres que conducen una o más parcelas por tipo de Agricultura Familiar en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	98
Gráfico 82. Grupo etario por tipo de AF. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	99
Gráfico 83. Número de parcelas por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	100
Gráfico 84. Régimen de tenencia de las unidades agropecuarias en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	104
Gráfico 85. Cantidad de equipos por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	113
Gráfico 86. Presencia de equipo de riego por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	113
Gráfico 87. Tipo de riego para el total de las tierras por tipo de AF. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	117
Gráfico 88. Fuente principal de riego por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	118
Gráfico 89. Infraestructura de riego utilizada por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	118
Gráfico 90. Porcentaje de agricultores que realizaron gestiones para acceder a crédito en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	123
Gráfico 91. Uso del crédito otorgado por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	124
Gráfico 92. Recepción de capacitación por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	126
Gráfico 93. Recepción de capacitación en temas de manejo, procesamiento y conservación por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	126
Gráfico 94. Recepción de capacitaciones en temas de asociatividad por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	127
Gráfico 95. Focalización de capacitaciones brindadas por ONG e instituciones públicas por AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	127
Gráfico 96. Nivel de asociatividad por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	131
Gráfico 97. Destino de la producción por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.	133
Gráfico 98. Balance en los estratos de modelos seleccionados. Fuente: CENAGRO (2012). Elaboración propia.	157

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Mapa distrital del departamento de Piura y ámbito de estudio. Elaboración propia.	20
Ilustración 2. Mecanismos de acceso a tierra en el Alto Piura. Fuente: trabajo de campo. Elaboración propia.	103
Ilustración 3. Documentos que acreditan la posesión o titularidad de las tierras de las y los agricultores en el Alto Piura.	105
Ilustración 4. Proceso de comercialización de cultivos orgánicos a cooperativas en el Alto Piura. Fuente: entrevistas. Elaboración propia.	135
Ilustración 5. Proceso de comercialización de cultivos en el Alto Piura. Fuente: entrevistas. Elaboración propia.	138

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Extensión y situación legal de las CC. CC. en el Corredor del Alto Piura. Fuente: CEPES, IBC (2016). Elaboración propia.	26
Tabla 2. Técnica de recojo y cantidad de participantes por tipo de actor en la sección cualitativa. Elaboración propia.	28
Tabla 3. Clasificación preliminar de la tipología de la AF. Elaboración propia. Nota: Las unidades contabilizadas en las celdas son referenciales, puesto que no están excluidas las unidades no familiares.	94
Tabla 4. Clasificación final de la tipología de la AF. Elaboración propia. * Finalmente se aplicaron 542 encuestas, esto no altera los datos, porque a mayor información hay mayor precisión en los resultados.	96
Tabla 5. Marco muestral del territorio de estudio (unidades agropecuarias). Fuente: CENAGRO (2012). Nota: * Unidades finales de análisis del CENAGRO, las cuales excluyen unidades agropecuarias vacías. ** Unidades finales que además son personas naturales.	152
Tabla 6. Parámetros muestrales y determinación de muestra mínima. Fuente: CENAGRO (2012). Elaboración: Propia. Nota: el tamaño muestral fue ajustado (formula = 533) a partir del redondeo de las muestras por conglomerados resultantes en la primera etapa.	155
Tabla 7. Determinación de unidades georreferenciadas que entran al sorteo aleatorio. Fuente: CENAGRO (2012). Elaboración propia.	156
Tabla 8. Distribución de la muestra según estratificación de primer nivel. Fuente: CENAGRO (2012).	157
Tabla 9. Distribución de la muestra según estratificación de segundo nivel. Fuente: CENAGRO (2012)	158

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Adopción de tecnología

Es el resultado de la decisión de los productores agrarios de incorporar o usar una tecnología determinada en sus sistemas de producción. Las tecnologías adoptadas por los productores pueden provenir de fuentes externas (p.e. centros de investigación, ONG), locales (organizaciones, asociaciones) o por iniciativa propia de los productores.

Agricultura familiar

La agricultura familiar es una forma de organizar la producción agrícola, forestal, pesquera, ganadera y acuícola que es gestionada y administrada por una familia y depende principalmente de la mano de obra de sus miembros, tanto mujeres como hombres. La familia y la finca están relacionadas entre sí, evolucionan conjuntamente y combinan funciones económicas, ambientales, reproductivas, sociales y culturales.

Asistencia técnica

Son servicios que presta una institución (pública, privada o de la sociedad civil) a favor de los productores agrarios que tiene como objetivo mejorar su producción y productividad.

Asociación o comité de regantes

La Comisión de Regantes es la organización representativa de los usuarios de agua con fines agrarios de un Sector o Subsector de Riego. Estructuralmente, en cada sector o subsector de riego se conforman las comisiones de regantes y en cada distrito o subdistrito de riego se compone una Junta de Usuarios. Los comités de regantes persiguen un fin no lucrativo, son de duración indefinida y tendrán domicilio legal en la circunscripción.

Cambio climático

Es un proceso de largo plazo atribuido directa o indirectamente a la actividad humana que altera la composición de la atmósfera y que se suma a la variabilidad natural del clima observada durante períodos de tiempo comparables.

Corredor del Alto Piura (CAP)

El Corredor del Alto Piura (CAP) está conformado por seis distritos: tres de la provincia de Morropón – Buenos Aires, Salitral y San Juan de Bigote – y tres de la provincia de Huancabamba – Canchaque, Lalaquiz y San Miguel de El Faique –. Estos distritos tienen como eje transversal la carretera que conecta la ciudad de Piura con el distrito de Canchaque y que atraviesa y conecta los seis distritos.

Derechos de propiedad

Los derechos de propiedad son las reglas bajo las que se definen de qué manera se asignan los derechos sobre la tierra que se trabaja. El derecho de propiedad define el acceso a utilizar, controlar y, en algunos casos, transferir las tierras. El derecho a la propiedad no necesariamente se define con el título de propiedad.

Explotación agraria

Una explotación agraria es una unidad económica de producción agrícola sometida a una única administración. Comprende todo el ganado contenido en ella y toda la tierra dedicada total o parcialmente a la producción agropecuaria, independientemente del tamaño, título o situación jurídica. La gerencia única puede ser ejercida por una persona; por un hogar; por dos o más personas u hogares conjuntamente; por una persona jurídica, como una empresa o una colectividad agropecuaria; una comunidad, cooperativa o un organismo oficial. Las tierras de la explotación pueden constar de una o más parcelas situadas en una o más áreas separadas, en una o más divisiones territoriales o administrativas. Forman parte de una misma explotación todas las parcelas que comparten los mismos medios de producción, como mano de obra, edificios, maquinarias o animales de tiro.

Hogar

Hogar "es la persona o conjunto de personas que unidas o no por relaciones de parentesco comparten la misma vivienda y se asocian para atender las necesidades de supervivencia de sus miembros: los que comparten la misma cocina" (INEI, 2017).

Infraestructura de riego

El riego puede ser definido como la aplicación oportuna y uniforme de agua a la zona, para reponer el agua consumida por los cultivos entre dos aplicaciones sucesivas. Para asegurar ello, se pone a disposición del suelo instalaciones, estructuras, equipos y servicios asociados que facilitan el flujo agua.

Medianos y pequeños productores

Personas naturales cuya principal actividad económica es la agricultura, la ganadería, y/o la actividad agroforestal, incluyendo las actividades de procesamiento primario y de transformación de los productos que producen.

Seguridad alimentaria

La seguridad alimentaria se da cuando todas las personas tienen, en todo momento, acceso físico, social y económico a alimentos suficientes, inocuos y nutritivos que satisfacen sus necesidades energéticas diarias y preferencias alimentarias para llevar una vida activa y sana.

Tierras

La tierra es uno de los factores más importantes para la producción agraria. El concepto constitucional "tierras" en el régimen agrario, comprende a todo predio susceptible de tener uso agrario. Entre otras, están comprendidas las tierras de uso agrícola, de pastoreo, las tierras con recursos forestales y de fauna, las tierras eriazas, así como, las riberas y márgenes de álveos y cauces de ríos; y en general, cualquier otra denominación legal que reciba el suelo del territorio peruano.

Trabajador(a) agrícola

Son considerados trabajadores agrícolas los que laboran en granjas y plantaciones y en el procesamiento de materiales primas para la producción de fibras y alimentos. Trabajan a cambio de dinero en efectivo o de pago en especies y no poseen ni alquilan tierras ni los instrumentos que usan en su trabajo. Pueden ser trabajadores permanentes o a tiempo completo, estacionales, temporales, casuales, migrantes, indígenas o a destajo (es decir, pagados por unidad de trabajo), así como pequeños agricultores que suelen realizar labores agrícolas pagadas a fin de complementar sus propios ingresos.

Tenencia de la tierra

Tenencia de la tierra es la relación, definida en forma jurídica o consuetudinaria, entre personas naturales o jurídicas con respecto a la tierra. La tenencia de la tierra (y sus regímenes) es un conjunto de normas y reglas, acordadas por las sociedades, que definen de qué manera pueden asignarse y/u otorgarse los derechos de propiedad de la tierra; como también la forma de uso, control y transferencia, responsabilidades y limitaciones. En resumen, determina quién puede utilizar qué recursos, durante cuánto tiempo y bajo qué circunstancias.

Unidad agropecuaria

Unidad agropecuaria es "terreno o conjunto de terrenos utilizados, total o parcialmente, para la producción agropecuaria incluyendo el ganado, conducidos como una unidad económica, por un productor/a agropecuario/a" (INEI, 2012)

Zona Alta y Zona Baja del Corredor del Alto Piura

Dentro del Corredor del Alto Piura se identifican dos ámbitos geográficos, la zona baja, que corresponde a la zona de costa y se encuentran a una altura promedio de 157 msnm, integrada por los distritos de Buenos Aires, Salitral y San Juan de Bigote, y la zona alta, que corresponde a la sierra y cuenta con una altitud variada en cada distrito. Lalaquiz se encuentra entre los 500 y 3000 msnm, Canchaque a 1135 msnm y San Miguel de El Faique entre los 1242 msnm y 3000 msnm.

INTRODUCCIÓN

La agricultura familiar provee el 70% de los alimentos totales en el mundo (COECCI, 2014)¹ y según la Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la agricultura (FAO), en América Latina y el Caribe, el 80% de todas las unidades agropecuarias pertenecen a la agricultura familiar; ello equivale aproximadamente a 60 millones de personas, por lo que su contribución al empleo rural es de una importancia crítica (FAO, 2014).² Asimismo, esta actividad es fundamental para el abastecimiento de alimentos frescos en todos los países de la región y para la seguridad alimentaria nacional, local y familiar. En el Perú, el 97% de las unidades agropecuarias a nivel nacional son agricultura familiar, y en ellas laboran el 83% de los trabajadores agrícolas del país, lo cual representa más de 3 millones de personas (Estrategia Nacional de Agricultura Familiar-ENAF, 2015). Pero además de su importancia para la alimentación mundial y para la economía de las familias rurales, la agricultura familiar es una actividad que va de la mano con la conservación de la biodiversidad y es potencialmente más resiliente frente a los efectos del cambio climático que el modelo del monocultivo a gran escala.

Sin embargo, a pesar de su gran importancia, al igual que en otros países de la región, en el Perú esta ha sido poco valorada tanto por el sector público como por el privado. De hecho, como han señalado expertos en el tema, en el Perú no existió por muchos años ninguna política para la agricultura familiar, sino que las políticas agrarias estuvieron centradas en la promoción de la gran agricultura de exportación. Es a partir de las declaraciones de Naciones Unidas en el año 2011 sobre la vital importancia de la agricultura familiar para la seguridad alimentaria mundial y con la designación del año 2014 como el “Año Internacional de la Agricultura Familiar”, que diversos países empiezan a acatar acuerdos para elaborar políticas destinadas a la preservación y desarrollo de esta actividad. Por estos mismos años, se publicaron una serie de informes de alcance global que evidenciaron la importancia de esta actividad en el mundo por su peso en las economías familiares, su contribución clave a la seguridad alimentaria del planeta y por su adaptabilidad a los ecosistemas. En el caso del Perú, se aprobó la ENAF en el año 2015, pero esta estrategia no se tradujo en programas con presupuestos asignados ni en la implementación de políticas concretas en los territorios. De esta manera, la agricultura familiar continuó siendo marginal dentro de las políticas del Estado peruano. En parte por ello, la reciente propuesta de la Segunda Reforma Agraria lanzada por el gobierno de Pedro Castillo en el año 2021, apuntaba a reorientar la prioridad en el agro nacional y atender la situación de las familias de agricultores familiares. Lamentablemente, con los constantes cambios en el gabinete ministerial, esta reforma ha quedado en la incertidumbre respecto de su implementación.

1 COECCI (2014). Agricultura Familiar en el Perú, garante de la seguridad alimentaria y la agrobiodiversidad.

2 http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/AGRO_Noticias/docs/RecomendacionesPolAgriFAMLAC.pdf

Es importante señalar que cuando hablamos de agricultura familiar, nos estamos refiriendo a realidades heterogéneas que comparten un conjunto de características comunes –como, por ejemplo, la dependencia principal de la mano de obra familiar–. La definición genérica de la agricultura familiar según la *Comisión por el Año Internacional de la Agricultura Familiar de las Naciones Unidas* propuesta en el año 2014, la concibe como “El modo de vida y de producción que practican hombres y mujeres de un mismo núcleo familiar en un territorio rural en el que están a cargo de sistemas productivos diversificados, desarrollados dentro de la unidad productiva familiar, como son la producción agrícola, pecuaria, manejo forestal, industrial rural, pesquera artesanal, acuícola y apícola, entre otros, siendo esta heterogénea debido a sus características socioeconómicas, tecnológicas y por su ubicación territorial. La familia y la unidad productiva familiar están vinculadas y combinan funciones económicas, ambientales, productivas, sociales y culturales”.

Por su parte, la FAO entiende a la agricultura familiar como “aquella en la que la familia posee directamente un predio y sus miembros son la principal fuerza laboral, aunque pueda emplear ocasionalmente mano de obra contratada. Suele tener un acceso muy limitado al suelo –por lo que el término ‘pequeña agricultura’ se traslapa en buena medida con el de agricultura familiar- y a otros recursos naturales, como el agua, y a servicios financieros y no financieros necesarios para optimizar la producción” (definición citada por Eguren y Pintado, 2015: 6).

Ambos abordajes, de manera complementaria, permiten acercarnos a los elementos centrales que comparten las familias de agricultoras y agricultores familiares. En la práctica, sin embargo, las diversas realidades geográficas, históricas, sociales y culturales, hacen que la agricultura familiar tome formas distintas en sus dinámicas internas. Asimismo, es importante señalar que dentro del amplio universo de la agricultura familiar, esta puede tener características distintas en cuanto al acceso a activos productivos, la orientación de su producción y el nivel de articulación a mercados, el acceso y uso de tecnologías, entre otras. En el Perú, debido a la diversidad de zonas ecológicas y formas de organización en el marco de las cuales esta se desarrolla, el estudio de la agricultura familiar y el diseño de políticas públicas, nos reta a tener una mirada territorial de los pequeños agricultores. Sin embargo, existe poco conocimiento actualizado y de primera mano que recoja la situación de los más de dos millones de productores y productoras que la practican.

Considerando lo anterior, el presente estudio busca ser una contribución al conocimiento territorializado de la agricultura familiar en el país, en particular, en el Corredor del Alto Piura (CAP). Para ello, el objetivo general planteado es realizar una caracterización de las pequeñas productoras y productores de la agricultura familiar en el territorio del CAP, identificando sus condiciones productivas, sus potencialidades, limitaciones y posibilidades de participación en la construcción de un sistema agroalimentario y de seguridad alimentaria regional. Asimismo, formular una tipología de los agricultores y agricultoras familiares del CAP, como base para la elaboración de propuestas de políticas regionales, que partan del conocimiento concreto de la misma en este territorio. Para ello, la investigación utilizó una metodología mixta que combina herramientas cuantitativas y cualitativas. Así, se realizó una encuesta a hogares en el CAP cuyo universo fueron las productoras agropecuarias y productores agropecuarios (personas naturales) encuestadas en los seis distritos del ámbito del estudio. Los distritos que se abordaron en la muestra fueron Buenos Aires, Salitral y San Juan de Bigote, en la provincia de Morropón y San Miguel el Faique, Lalaquiz y Canchaque en la provincia de Huancabamba. Como parte del componente cualitativo, se realizaron 45 entrevistas en profundidad y semi-estructuradas a productores, líderes y funcionarias y funcionarios

locales (ver detalle en la sección de metodología). El trabajo de campo se realizó entre los meses de julio a setiembre del año 2021.

Tanto a partir de la información estadística como de las entrevistas realizadas, formulamos la tipología de productores del CAP que los subdivide en tres tipos: 1) agricultura familiar de subsistencia; 2) agricultura familiar intermedia y 3) agricultura familiar parcialmente consolidada. Esta tipología, toma como base las variables críticas consideradas en estudios previos –como los de FAO y el de Eguren y Pintado (2016)– así como en la propia ENAF. Sin embargo, la definición de los “cortes” en las variables priorizadas (por ejemplo, la cantidad de tierras), ha sido adaptada a las características de las unidades agropecuarias del CAP (ver el detalle en la sección correspondiente a la construcción de la tipología). Finalmente, es importante resaltar que, a diferencia de otros estudios, esta tipología ha sido alimentada, también, con la información cualitativa recogida en las entrevistas individuales y grupales realizadas a productores, de modo que esta aterriza en casos concretos que ayudan a comprender las lógicas, estrategias familiares y problemas que se vinculan a estos tipos de productoras y productores.

El texto está organizado en tres grandes partes: la primera parte, presenta la metodología y el marco conceptual utilizados para el desarrollo del estudio; esta incluye, también, una breve descripción del contexto socio-espacial del mismo. La segunda parte presenta la caracterización de las agricultoras y agricultores del CAP. Contiene una amplia descripción de su perfil socioeconómico, las dinámicas económicas/laborales, las características de la unidad agropecuaria, así como de la movilidad en el territorio, su vinculación con organizaciones, sus expectativas futuras y, finalmente, las percepciones que tienen las productoras y productores respecto de los efectos del cambio climático sobre el territorio y sobre la actividad agropecuaria. La tercera y última parte presenta el desarrollo de la tipología de productoras y productores de la agricultura familiar del CAP; en esta se presentan los tres grandes tipos en un diálogo con casos de análisis que se desprenden de las entrevistas en profundidad y semi-estructuradas. Esta tercera parte contiene, también, las principales limitaciones que afronta la agricultura familiar en el territorio e identifica los principales “cuellos de botella” que dificultan su desarrollo, así como las potencialidades de esta actividad, considerando su peso en la economía del CAP, los ingresos familiares de las productoras y productores, y su contribución a la seguridad alimentaria familiar. Finalmente, se presentan las conclusiones del estudio que buscan alimentar la discusión para la elaboración de políticas públicas orientadas a la Agricultura Familiar en el CAP.

Foto: Siembra de Huertos familiares- Alto Piura 2021



PRIMERA PARTE

1.1. **Ámbito del estudio**

El presente estudio se ha desarrollado en el Corredor del Alto Piura (CAP), ámbito de intervención de CIPCA.³ Esta unidad territorial tiene como eje principal la carretera que conecta la ciudad de Piura con el distrito de Canchaque y que atraviesa y conecta los seis distritos. Cinco distritos del CAP integran, además, la Mancomunidad del Alto Piura, que fue creada por la Secretaría de Descentralización de la Presidencia de Consejo de Ministros (PCM) en el año 2013 mediante resolución de la Secretaría de Descentralización N° 020-2013-PCM/SD; pero no ha tenido mayor accionar.

Dentro del Corredor del Alto Piura se identifican dos ámbitos geográficos: la zona baja, que corresponde a la zona de costa y se encuentran a una altura promedio de 157 msnm, integrada por los distritos de Buenos Aires, Salitral y San Juan de Bigote, y la zona alta, que corresponde a la sierra y cuenta con una altitud variada en cada distrito. Lalaquíz se encuentra entre los 500 y 3000 msnm, Canchaque a 1135 msnm y San Miguel de El Faique entre los 1242 msnm y 3000 msnm.

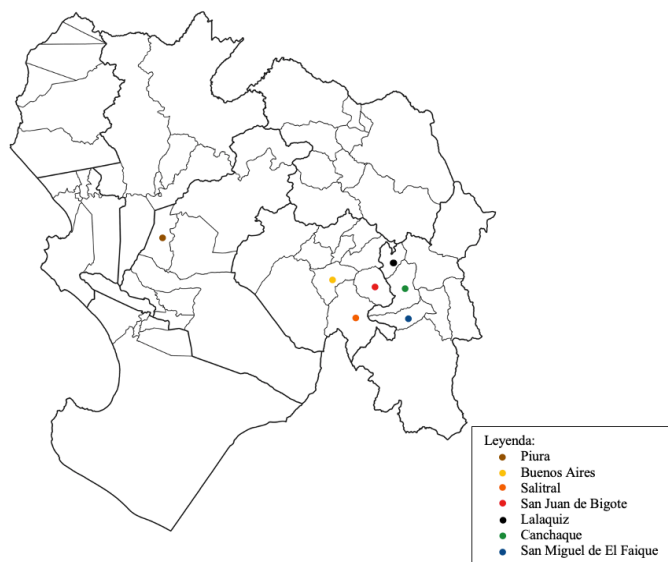


Ilustración 1. Mapa distrital del departamento de Piura y ámbito de estudio. Elaboración propia.

³ Para mayores referencias sobre la conceptualización de este territorio ver: Sotomayor, Mercedes; Larrea, Nelson; Pacheco, Jennifer (2017). Potencialidades económico – productivas y retos del corredor Alto Piura. Piura: CIPCA, EGOAIZIA, Agencia Vasca de Cooperación para el Desarrollo.

En cuanto a la cantidad de población total, según el INEI (2017), los seis distritos cuentan en total con 31814 habitantes. De estos, Buenos Aires es el distrito más poblado con 7032 habitantes y, en el extremo opuesto, se encuentra Lalaquiz que cuenta con 2812 habitantes. Cabe señalar las diferencias en la cantidad de población en los ámbitos rurales y urbanos entre la zona baja y alta. En promedio, en los distritos de la zona baja el 73% de los ciudadanos habita en los ámbitos urbanos, siendo San Juan de Bigote el distrito con la mayor cantidad de ciudadanas y ciudadanos que habita en zonas urbanas (83%). Por el otro lado, en la zona alta, en promedio, el 20% de las y los ciudadanos habita en los ámbitos rurales, aunque aquí resalta el distrito de Lalaquiz, que es enteramente rural y el 100% de sus habitantes vive en ese ámbito.

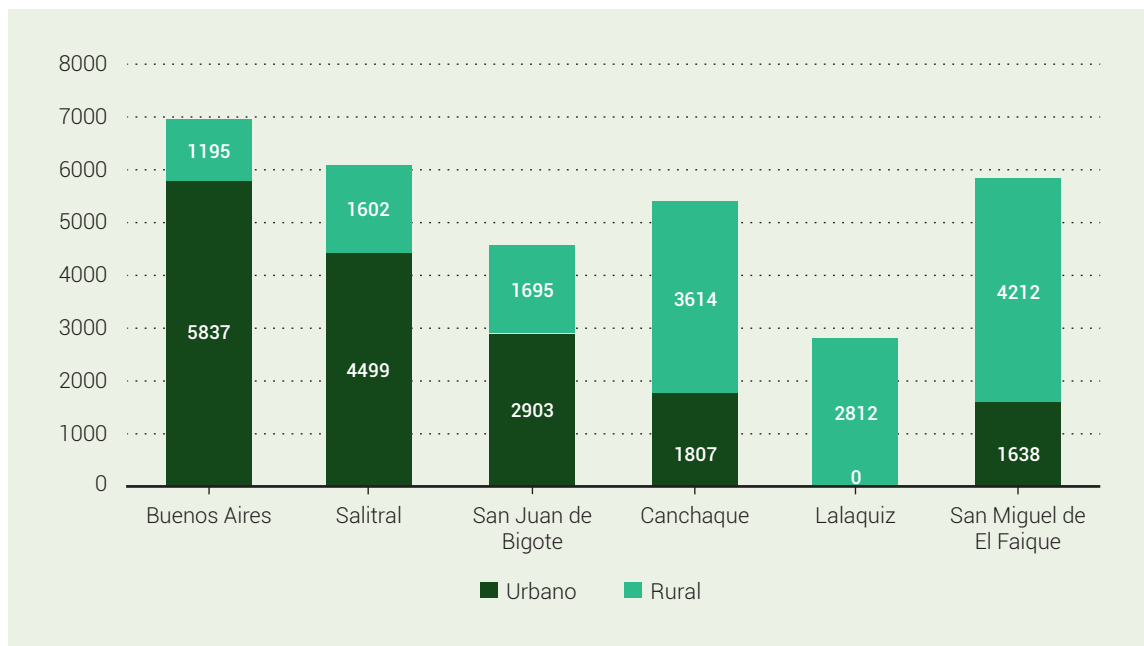


Gráfico 1. Población urbano y rural por distrito del Corredor del Alto Piura. Fuente: INEI (2017). Elaboración propia.

Las cifras sobre el logro educativo guardan similitud en los seis distritos. Aquí se puede resaltar que más del 70% de la población ha tenido educación primaria y/o secundaria, aunque, en promedio, cerca del 36% de ciudadanas y ciudadanos solo cuenta con estudios primarios y el 37.5% con estudio secundarios. Es importante resaltar que los distritos de Salitral, San Juan de Bigote y Lalaquiz cerca del 40% de sus habitantes cuenta solo con educación primaria. En cuanto al acceso a educación superior, las cifras revelan que en los distritos de Buenos Aires, Canchaque y San Miguel de El Faique cerca del 10% de sus habitantes ha cursado o concluido estudios superiores, mientras que los distritos de Salitral, San Juan de Bigote y Lalaquiz la cifra disminuye hasta el 5%. Esto, da cuenta de que el acceso a educación superior aún sigue siendo una limitación para las y los ciudadanos del Corredor del Alto Piura.

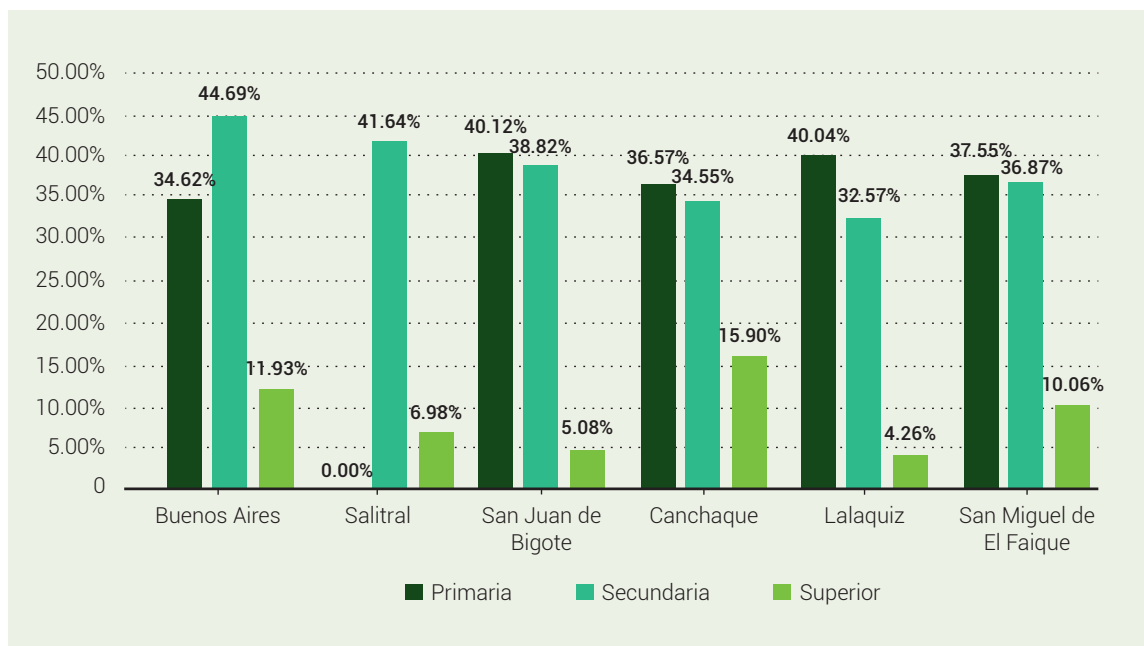


Gráfico 2. Logro educativo por distrito en el Corredor del Alto Piura. Fuente: INEI (2017). Elaboración propia.

Por otro lado, el estudio realizado por CIPCA (2017) y el CENAGRO (2012) dan cuenta de que la superficie agrícola en el Corredor del Alto Piura tiene un total de 21 160 ha. De ellas, el 62% se ubica en la zona alta y el restante 38% en la zona baja. Además, en la zona alta hay una mayor cantidad de tierra en seco, a diferencia de la parte baja en donde las tierras bajo riego frente a las de seco son mayoritarias (ver gráfico 3). De los distritos ubicados dentro del corredor resalta Canchaque como el de mayor superficie agrícola y, en el otro extremo, el distrito de Lalaquiz con la menor.

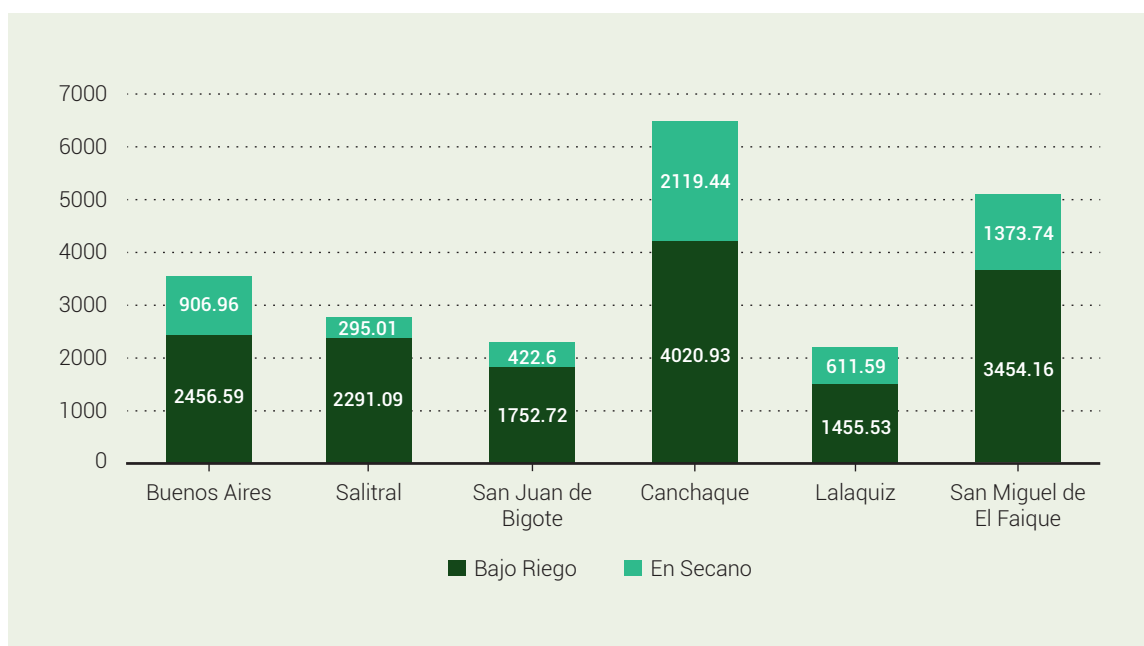


Gráfico 3. Porcentaje de superficie agrícola por método de cultivo en los distritos del Corredor del Alto Piura. Fuente: CENAGRO (2012), CIPCA (2017). Elaboración propia.

En cuanto a los cultivos presentes en la zona, se tiene una diferencia marcada entre la zona baja y alta. En la zona baja cultivos temporales como el maíz, arroz y frejol y cultivos permanentes como frutales son los que tienen mayor presencia. De ellos, resalta el limón que se cultiva para el mercado convencional, mientras otros como el mango y banano han cobrado mayor protagonismo en los últimos años y se destinan a mercados de cultivos orgánicos certificados, pero también a mercados convencionales. En la zona alta resaltan, sobre todo, cultivos permanentes de café y cacao que son tradicionales y, en menor medida, frutales como el banano y de pan llevar para el autoconsumo. De ellos, se debe de resaltar el café y cacao, que aunque se encuentran con mayor intensidad en la zona alta, también tienen presencia en la zona baja y se destinan tanto a mercados internacionales de cultivos orgánicos certificados, como al mercado nacional convencional.

La actividad pecuaria se desarrolla en menor medida y complementa la actividad agrícola. Aquí, según el CENAGRO (2012) la crianza de ganado vacuno y porcino se da en similar intensidad en ambas zonas, en tanto el ganado caprino en la zona baja y los ovinos en la zona alta (ver gráfico 4). Además, la crianza de aves de corral se realiza en ambas zonas, aunque con mayor intensidad en la zona baja y la crianza de animales menores (cuyes y conejos) tiene mayor relevancia en la zona alta.

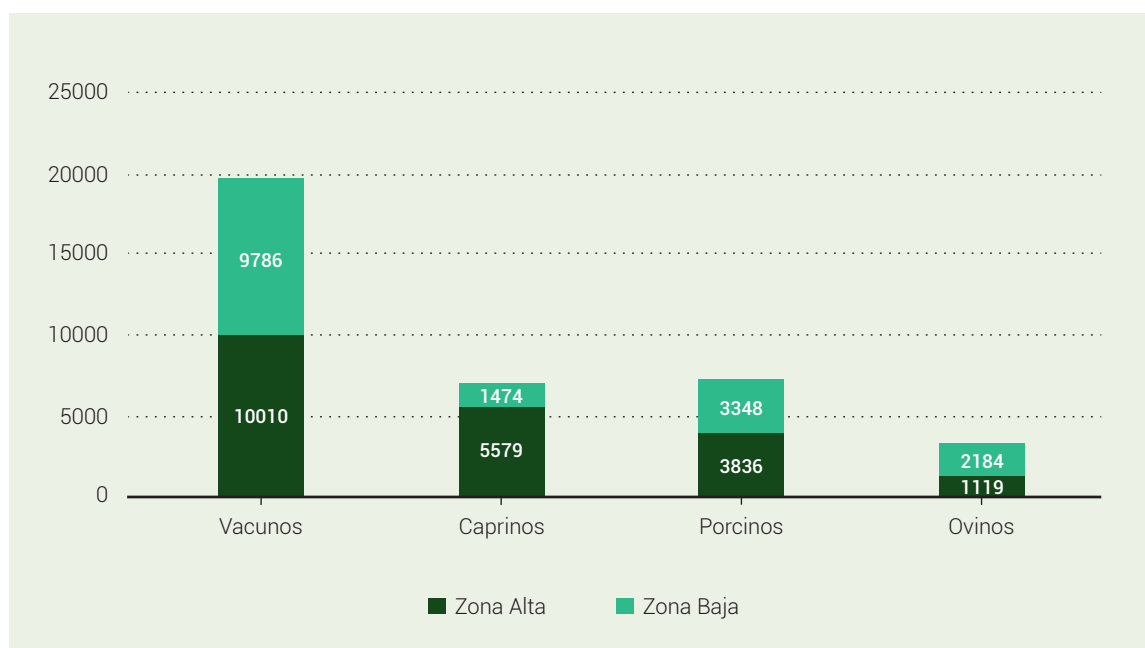


Gráfico 4. Número total de ganado por zona en el Alto Piura. Fuente: CENAGRO (2012). Elaboración propia.

En cuanto al nivel de pobreza monetaria de los hogares del Corredor del Alto Piura, los hallazgos de este estudio dan cuenta de que en los distritos de Lalaquiz, San Juan de Bigote y San Miguel de El Faique la pobreza supera el 80%, mientras que en Salitral alcanza el 55.68%, Buenos Aires el 67.41% y Canchaque el 78.78%. Aunque los niveles de pobreza extrema llegan al 63.63% en Lalaquiz, 56% en el distrito de San Juan de Bigote, 53.53% en Buenos Aires y 50% en San Miguel del Faique. Haciendo la diferencia entre las zonas baja y alta, se tiene que los niveles de pobreza monetaria en la zona alta alcanzan el 78.80% y en la zona baja el 68.95%.

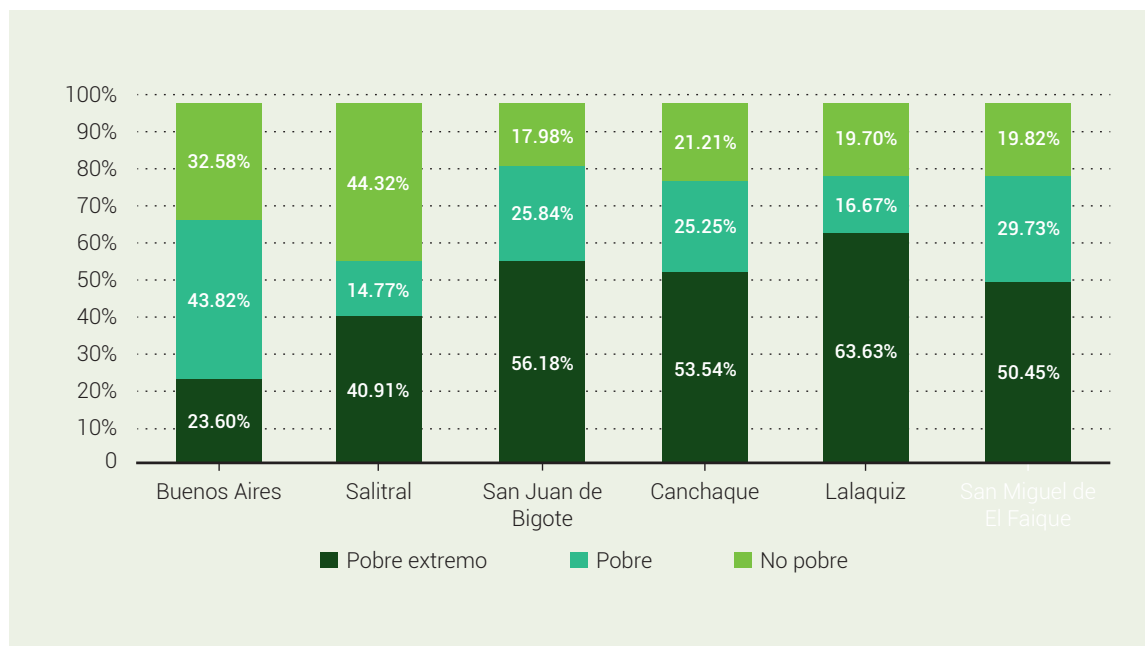


Gráfico 5. Pobreza monetaria por distrito en el Corredor del Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración Propia.

Estas cifras pueden complementarse con los datos sobre el Índice de Desarrollo Humano (IDH) elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) para el año 2019. El IDH muestra una diferencia en los ingresos familiares per cápita mensuales en la zona alta y baja. Así, en los distritos de la zona baja del Corredor del Alto Piura los ingresos familiares per cápita son, en promedio, S/ 530.51 soles al mes, siendo Buenos Aires el distrito con mayores ingresos con S/ 701.66 soles. Mientras que en los distritos de la zona alta del corredor los ingresos disminuyen a S/ 266.80 soles al mes, en promedio, siendo Lalaquiz el distrito con menores ingresos familiares per cápita de los seis distritos, con S/ 134.40 soles. En otras palabras, las familias de los distritos de la zona baja generan, en promedio, ingresos que duplican a los de la zona alta y una familia de Buenos Aires genera 5.2 veces ingresos que una de Lalaquiz.



Foto: Cosecha de banana Alto Piura

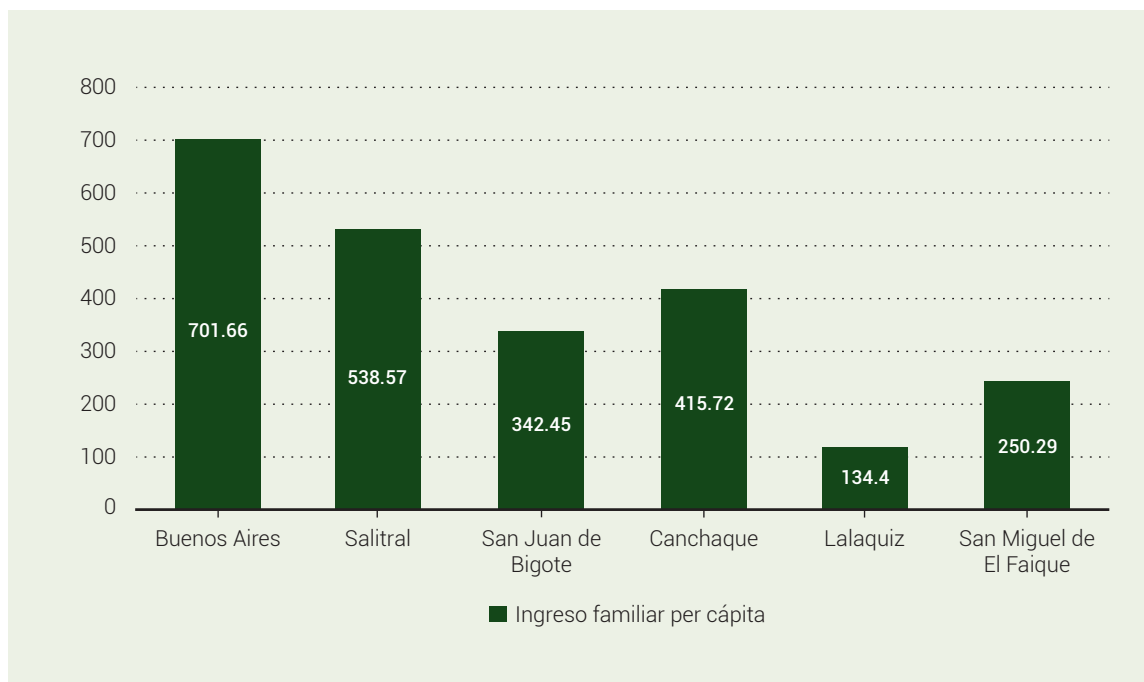


Gráfico 6. Ingreso per cápita por mes en los distritos del Corredor del Alto Piura. Fuente: PNUD (2019). Elaboración propia.

De otro lado, los resultados de IDH dan cuenta que los seis distritos del corredor se encuentran en el nivel más bajo de IDH. De los seis distritos, Buenos Aires es el que cuenta con el mayor IDH, con 0.4612, mientras que Lalaquiz cuenta con un IDH de 0.1960, seguido de San Miguel de El Faique con un IDH de 0.2812.

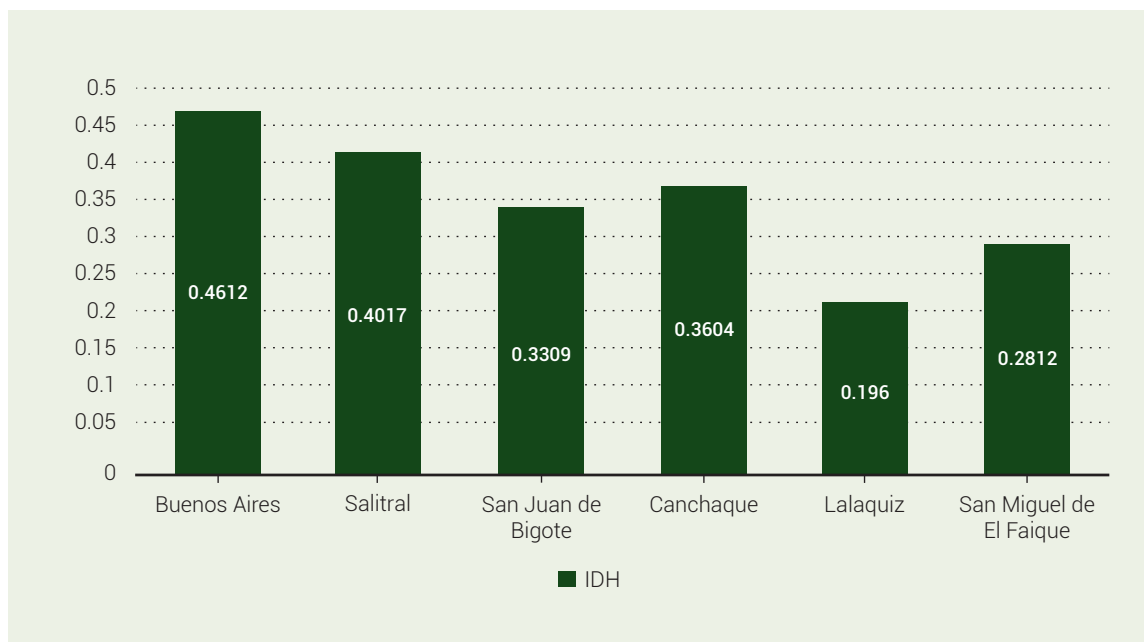


Gráfico 7. IDH por distrito en el Corredor del Alto Piura. Fuente: PNUD (2019). Elaboración propia.

Finalmente, el directorio de Comunidades Campesinas elaborado por Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES) e Instituto del Bien Común (IBC) (2016) menciona que en cuatro de los seis distritos del corredor – tres de la zona alta y uno de la zona baja –, hay presencia de comunidades campesinas. Aquí resalta Canchaque que cuenta con cuatro comunidades, mientras que Lalaquiz y San Miguel de El Faique cuentan con una comunidad cada uno. Y en Salitral, existen dos de estas organizaciones.

Nombre de CC. CC.	Distrito	Extensión (ha)	Situación legal
Andanjo	Canchaque	33 310.00	Reconocida y titulada
San Francisco Bajo		139.62	
San Martín de Pajonal		632.18	
San Ramón de las Vegas y El Tutumo y El Mango		168.39	
San Juan de los Guayaquiles	Lalaquiz	835.00	Reconocida por titular
San José de Hualcas	Salitral	7 908.30	
San Juan de Mamayaco		5010.00	
Virgen del Rosario de Huasimal	San Miguel de El Faique	–	Reconocida por titular

Tabla 1. Extensión y situación legal de las CC. CC. en el Corredor del Alto Piura. Fuente: CEPES, IBC (2016). Elaboración propia.

Tal y como se observa en la tabla 1, de las ocho comunidades campesinas presentes en el CAP, resalta la extensión de Andanjo, la más grande del corredor, con 32 310 hectáreas, mientras que la comunidad de San José de Hualcas tiene 7 908.30 hectáreas. La comunidad más pequeña es San Francisco Bajo con apenas 139.62 hectáreas. Como se detalla más adelante en el documento, solo alrededor de un 14% de las encuestadas y encuestados responde que pertenece a una comunidad campesina.

Como se desprende de las cifras presentadas en los párrafos previos, se trata de un ámbito con altos niveles de pobreza y pobreza extrema. De acuerdo a los datos censales, solo alrededor de un 20% de la población es rural; sin embargo, debemos recordar que, en términos censales, en el Perú se establece que o bien más de cien viviendas contiguas implican que un centro poblado se considere como ámbito urbano (INEI) o bien un ámbito con más de dos mil habitantes (ENAHU). Al respecto, es necesario señalar que estas definiciones no consideran otras variables importantes como la cercanía a una ciudad de más de cien mil habitantes, la existencia de cierto tipo de servicios y comercios, entre otras, que sí son tomadas en cuenta en otras latitudes o en trabajos de corte académico. Así, si bien las estadísticas oficiales nacionales consideran pequeños distritos y centros pobladores como urbanos, en realidad, estos mantienen dinámicas económicas y sociales fuertemente vinculadas al territorio y a los recursos naturales. La encuesta realizada en el marco del presente estudio, arroja que el 98% de los hogares encuestados tienen como principal fuente de ingreso económico a la actividad agropecuaria.



1.2. Metodología

El presente estudio utiliza una metodología mixta que combina un enfoque cuantitativo y uno cualitativo. La mirada cuantitativa tiene como objetivo caracterizar a las y los agricultores del Corredor del Alto Piura. Para ello, se elaboró y aplicó una encuesta a partir de la cual se recogió información sobre las condiciones socioeconómicas de las y los productores, ingresos y empleo, características de la unidad agropecuaria, movilidad en el territorio, percepciones sobre el cambio climático, entre otros temas. A partir de la información de la encuesta y de los datos de campo cualitativos se construyó una tipología de las y los agricultores familiares del Alto Piura, que explicaremos en detalle más adelante. La discusión de los tipos de agricultores familiares se enriquece con las trayectorias personales, lo cual aporta profundidad y detalle descriptivo a la investigación. Para el recojo de esta información se realizaron entrevistas en profundidad a productoras y productores, tanto individuales como grupales, así como entrevistas semi-estructuradas a autoridades y funcionariado local y regional (la lista de entrevistados puede encontrarse en los anexos del documento). La información recogida en las entrevistas nos permite complementar los hallazgos cuantitativos y realizar una lectura matizada de las cifras, aportando elementos explicativos a ciertas tendencias y patrones encontrados.

Respecto al componente cualitativo del estudio, nos centramos en entrevistas en profundidad (individuales y grupales) y semi-estructuradas realizadas a los siguientes tipos de actor:

- **Productoras y productores.** Pequeños productoras y productores de la agricultura familiar en el CAP, que fueron seleccionados al azar a partir de una base de datos que el CIPCA mantiene. Dado que el trabajo de campo se realizó durante la segunda ola por el Covid-19, se establecieron medidas de bioseguridad; como parte de ellas, las entrevistas grupales se realizaron con un aforo de tres personas.
- **Autoridades y funcionariado de los gobiernos locales.** Alcaldes, regidoras y regidores y gerentes de desarrollo de las municipalidades distritales y provinciales del CAP.
- **Representantes de organizaciones.** Directivas y directivos de las asociaciones de productoras y productores y cooperativas agrícolas presentes en el Corredor del Alto Piura.

Tipo de Actor	Técnica de recojo	Total de participantes	
		Hombres	Mujeres
Productoras y productores de la agricultura familiar	Entrevista semi-estructurada	12	3
	Entrevistas grupales en grupos de tres personas	6	6
Productores representantes de organizaciones/ asociaciones	Entrevistas semi-estructurada	7	0
Total productoras y productores	Entrevistados/as	34	
Autoridades locales	Entrevistas abiertas	3	1
Funcionarios y funcionaria regionales y de sectores competentes	Entrevistas abiertas	4	1
Total		43	

Tabla 2. Técnica de recojo y cantidad de participantes por tipo de actor en la sección cualitativa. Elaboración propia.

La información cualitativa fue procesada en matrices de excel organizadas por categorías analíticas y utilizada, centralmente, para la tercera parte de este documento –referida a la tipología de agricultoras y agricultores familiares– y para la discusión sobre los principales hallazgos (problemas y retos de las y los productores y sus organizaciones).

Encuesta y muestra⁴

La unidad de análisis del estudio es el hogar dedicado a la actividad agropecuaria, y la unidad de observación (referente empírico del cual se obtiene la información) es el productor agropecuario (jefe de la unidad agropecuaria). Para efectos del análisis de la información, los distritos seleccionados se agruparon en las dos zonas –alta y baja– a las que nos referimos anteriormente.

El cuestionario de la encuesta fue diseñado por un equipo interdisciplinario de antropólogos, economistas, estadística, e ingenieros, y aplicado entre los meses de julio y agosto de 2021 en seis distritos del Alto Piura. El universo de la misma registra 10 905 hogares. La muestra es, por tanto, un subconjunto de la población objetivo, la cual fue identificada y georreferenciada a partir del Censo Agropecuario (marco muestral).

4 El Anexo metodológico nº 1 fue elaborado por el economista y especialista en estadística, Miguel Pintado, investigador del Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES).
Referencias utilizadas: Pérez, César (2005). *Muestreo Estadístico*. Madrid: Pearson Educación.
Pulido, A. (1976). *Estadística y técnicas de investigación social*. Madrid, Ediciones Pirámide, p.184.
Wonnacott, Thomas y R. Wonnacott (1979). *Introducción a la estadística*. México: Limusa, p.143.

La muestra alcanzó a 539 hogares (Zona alta: 275; Zona baja: 264). Los distritos que se abordaron en la muestra fueron Buenos Aires, Salitral y San Juan de Bigote, en la provincia de Morropón, considerados como parte de la “zona baja” (ZB) y San Miguel el Faique, Lalaquiz y Canchaque en la provincia de Huancabamba, considerados como parte de la “zona alta” (ZA). El procesamiento de datos de la encuesta ha sido organizado considerando estas dos zonas, ya que tienen diferencias territoriales importantes.

El detalle de la metodología empleada para la muestra puede encontrarse en el anexo 1 del presente informe. En síntesis, la muestra tiene las siguientes características:

Parámetros	Tamaño de la muestra
Nivel de confianza: 95%	n= 539 (Zona alta:275 Zona baja: 264)
Nivel basal: 0.5	
Margen de error muestral: 7%	
Tamaño población (UA): 10,905	
Efecto del diseño: 1.2	
Tasa de respuesta: 85%	

Es importante precisar que el 98% de los hogares del CAP se dedica a la actividad agropecuaria como principal rubro de actividad. Para el trabajo de la caracterización que presentamos a continuación, se ha trabajado exclusivamente con estos hogares de productoras y productores, que pasan así a constituir el cien por ciento del total de hogares analizados.

Foto: Emprendedores/ras de la agricultura familiar en proceso formativo “modelo de negocio Canvas”-Lalaquiz- junio 2021



SEGUNDA PARTE

Esta sección se basa en los resultados de la encuesta aplicada en el marco del presente estudio y contiene una amplia caracterización de los hogares de agricultores familiares (HAF) en el Corredor del Alto Piura. Es importante resaltar que, tal y como se ha desarrollado en la sección correspondiente la metodología y la encuesta, las características de nuestro diseño solo permiten obtener resultados estadísticamente confiables y robustos a nivel de toda el área del corredor y por zonas (alta y baja), pero no a nivel de distritos, ni otro nivel territorial inferior. Por tal motivo, para organizar y presentar el análisis siguiente, hemos tomado en cuenta la división entre zona alta y zona baja, las cuales agrupan a tres distritos del CAP, cada una. Se trata de dos ámbitos o dos subespacios geoeconómicos con características geográficas y productivas diferenciadas, tal y como se ha explicado en la descripción del ámbito de estudio. Cabe precisar que en esta segunda parte, aún no se aborda la tipología de los productores y las productoras, sino que se describen las características socioeconómicas e institucionales de los hogares del CAP.

2.1. Características socioeconómicas de los hogares de los productores del Alto Piura

Dentro de las y los agricultores del Alto Piura, encontramos que cerca de tres de cada cuatro jefes de hogar son hombres. En la zona alta encontramos una mayor proporción de jefas de hogar mujeres (30%), frente a un 18% en la zona baja. De acuerdo a las entrevistas cualitativas realizadas en ambas zonas, esta mayor proporción de mujeres jefas de hogar en la zona alta, puede deberse a la mayor migración estacional que se da en este ámbito. De esta forma, son las mujeres quienes quedan a cargo de la conducción del hogar y, por ende, de las parcelas familiares.



Foto: Sensibilización a estudiantes en el cultivo de Banano -Alto Piura 2015

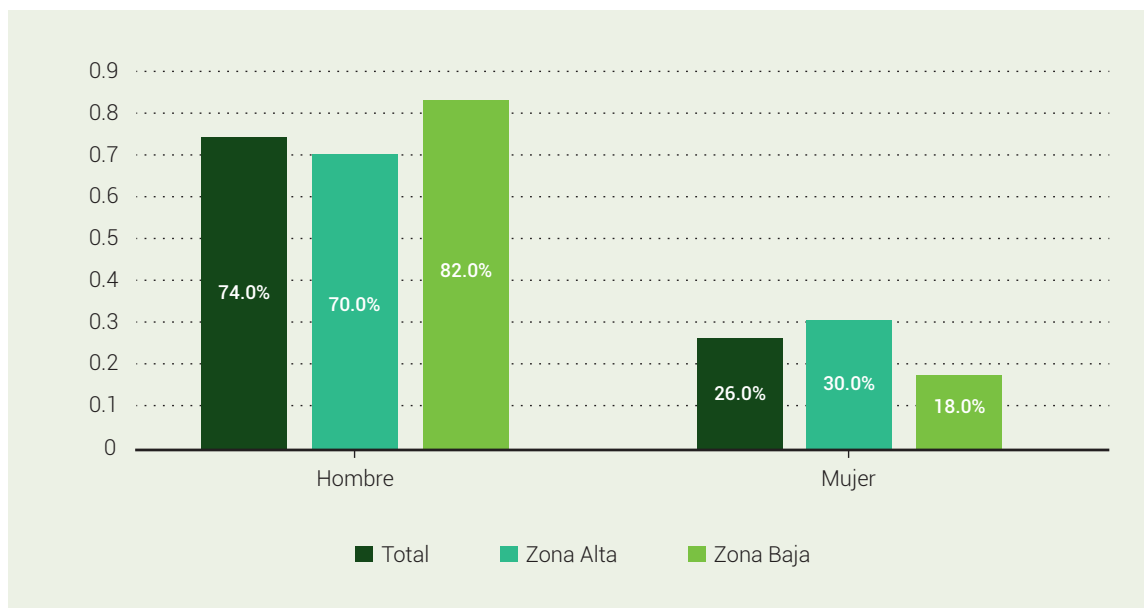


Gráfico 8. Productores según sexo del/de la jefa/a de hogar. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En cuanto a la composición etárea (gráfico 9) de los hogares de las y los productores, observamos que 6 de cada 10 del total de jefes de hogar tiene entre 35 y 64 años de edad. Esto arroja luces sobre el hecho de que los jóvenes rurales menores de 30 años, tienen menos acceso a la conducción de las parcelas familiares –que deben esperar a la herencia de los padres– y les es más difícil independizarse. Si contrastamos estas cifras con las entrevistas en profundidad realizadas, encontramos una correlación con los hallazgos de la encuesta, ya que en ellas aparece claramente un problema de acceso a tierras para las generaciones más jóvenes: tanto mujeres como hombres jóvenes señalan que ante la falta de acceso a tierras, o bien se dedican a trabajar las parcelas familiares de padres o de terceros, o bien migran – permanentemente o por temporadas – a buscar trabajo fuera de sus localidades.

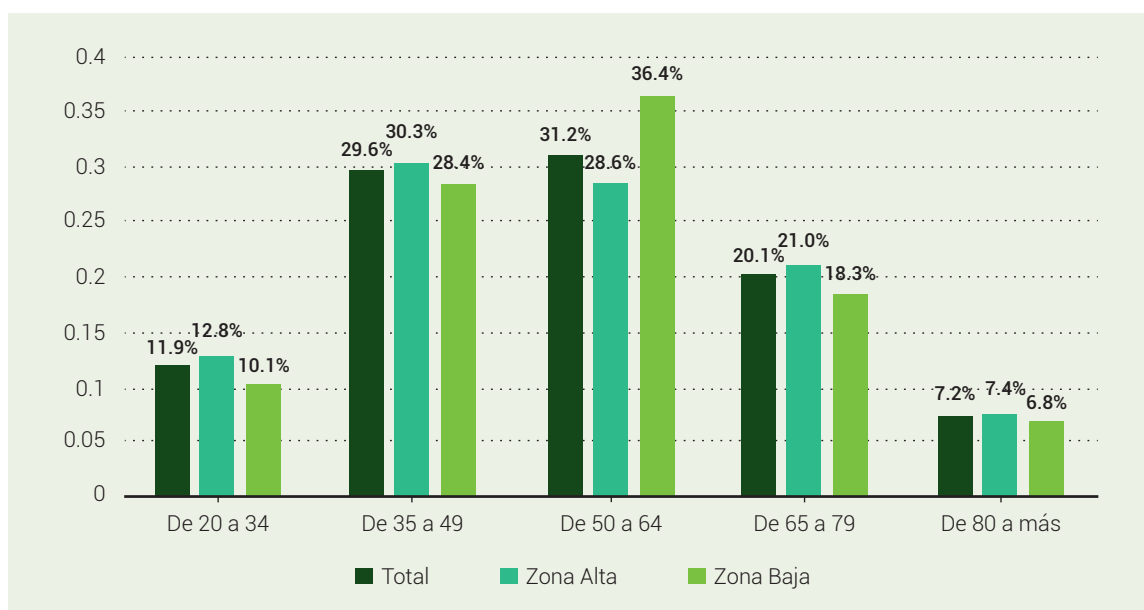


Gráfico 9. Edades de los productores y productoras, según zonas. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En cuanto al nivel educativo de las y los productores (Gráfico 10), si bien 9 de cada 10 saben leer y escribir, no todos han culminado los estudios escolares. Así, observamos una mayor relevancia de los casos que cuentan con estudios de primaria incompleta (29.1%), seguidos de los casos de primaria completa (25,6%). Solo alcanza la secundaria completa un 16,9% de los casos. Por otro lado, cabe llamar la atención sobre el 11,3% de los encuestados que no cuenta con ningún nivel educativo; esto se explica, en parte, por las y los mayores de 50 años, que pertenecen a una generación en la que el acceso a la educación en los ámbitos rurales no estaba tan extendido como desde los años noventa en adelante. Por otro lado, notamos que el acumulado de estudios universitarios y superiores es menor al 4%. En el estudio realizado por Burneo y Trelles (2020) se da cuenta que las y los jóvenes del Alto Piura señalan como una de las razones para migrar las dificultades de acceso a centros de educación superior, ya sean estos técnicos o universitarios. Esta es otra de las razones por las cuales las y los jóvenes rurales migran hacia las ciudades cercanas o, incluso, a Lima. Quienes se quedan, en su gran mayoría, solo alcanzan la secundaria.

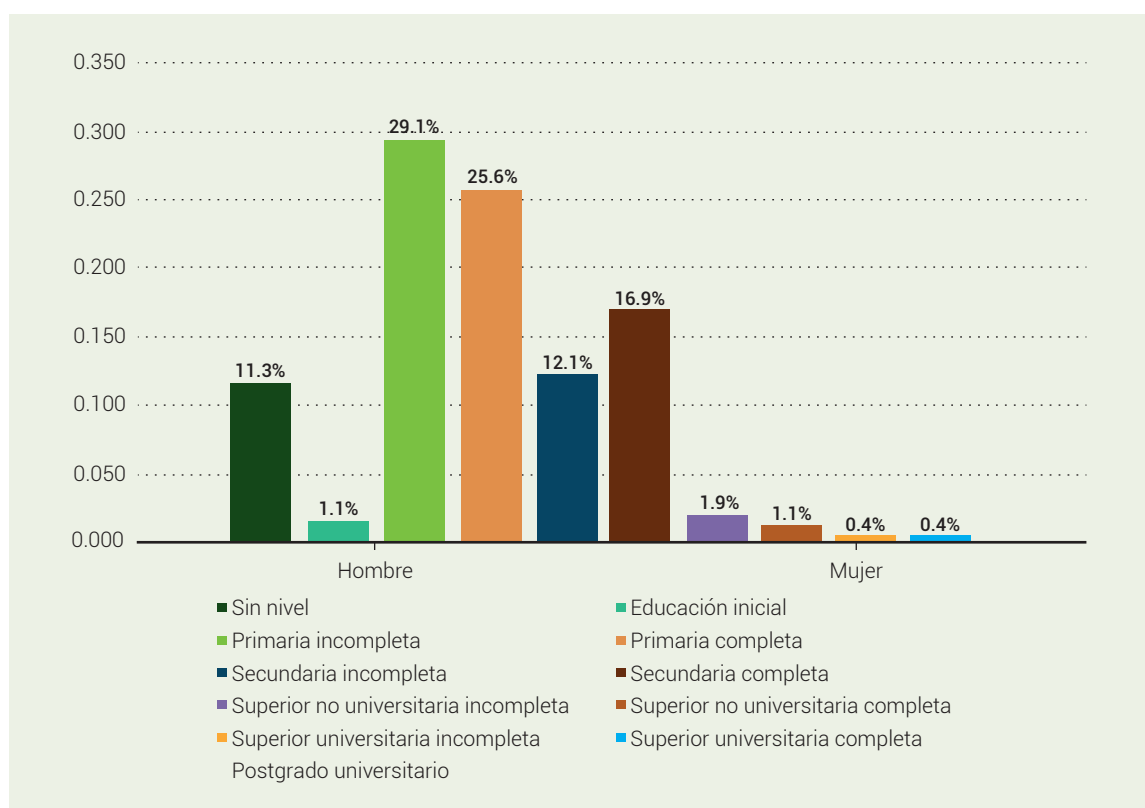


Gráfico 10. Logro educativo en los distritos del Corredor del Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En cuanto a las características de las viviendas las y los productores, casi la totalidad de estas (96%) son propias y la gran mayoría (74%) tiene pisos predominantemente de tierra, mientras que el 77% tiene los techos de calamina o fibra de cemento, el 15% de tejas y solo el 1% de cemento armado. Las paredes son en su mayoría adobe (87%), y en muy pocos casos de bloque de cemento. Esto resulta relevante en el contexto del cambio climático, ya que tanto las abundantes lluvias fuera de temporada como los fuertes vientos, se han intensificado en los últimos años. Tal y como se ha recogido en las entrevistas cualitativas, los fuertes vientos afectan muchas veces los techos de calamina, incluso llegando a levantarlos, lo cual significa una mayor inversión en tiempo de reparación y gasto en materiales, capital del cual no se dispone en la mayoría de casos.

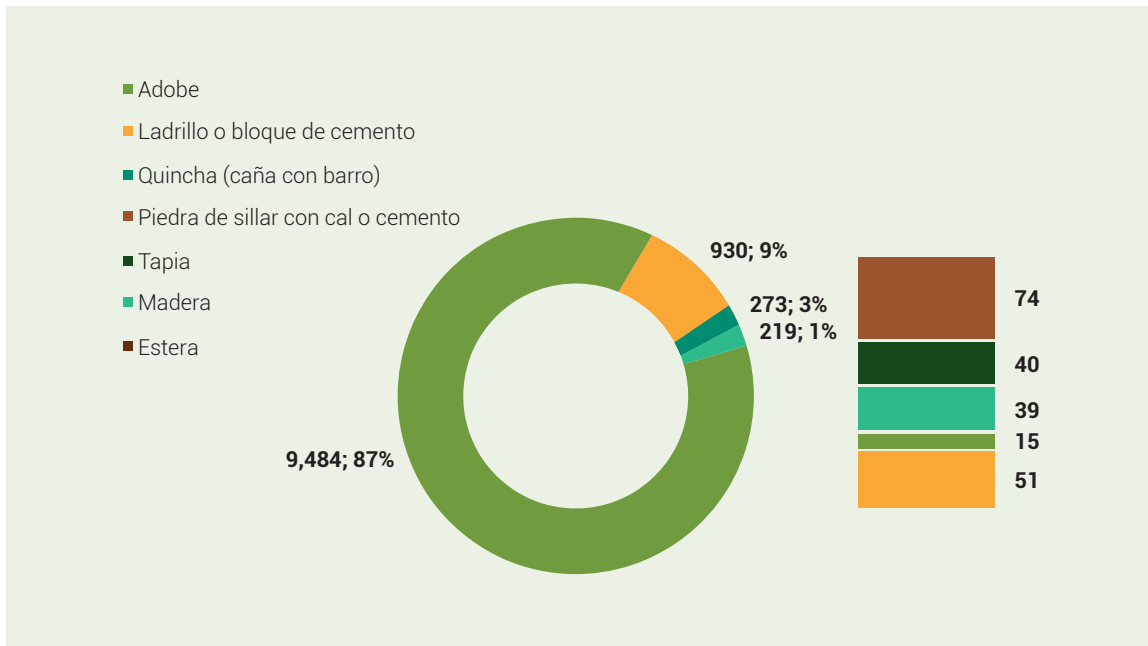


Gráfico 11. Material predominante en paredes de las viviendas. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Respecto del abastecimiento de agua en el hogar, las diferencias entre la zona alta y baja son significativas (Gráfico 12). Mientras que en la ZB 8 de 10 viviendas tienen red pública dentro de la misma, en en la ZA, apenas poco más de un tercio de estas dispone de este servicio. En el caso del agua potable, la brecha es sustancial: el 96.9% de hogares de la ZB cuenta con este servicio, mientras que en la ZA apenas la mitad de los hogares acceden al mismo. Estos datos nos muestran importantes brechas entre las dos zonas que conforman el corredor del CAP, encontrándose la ZA en una situación de mayor precariedad en lo que a servicios básicos se refiere.

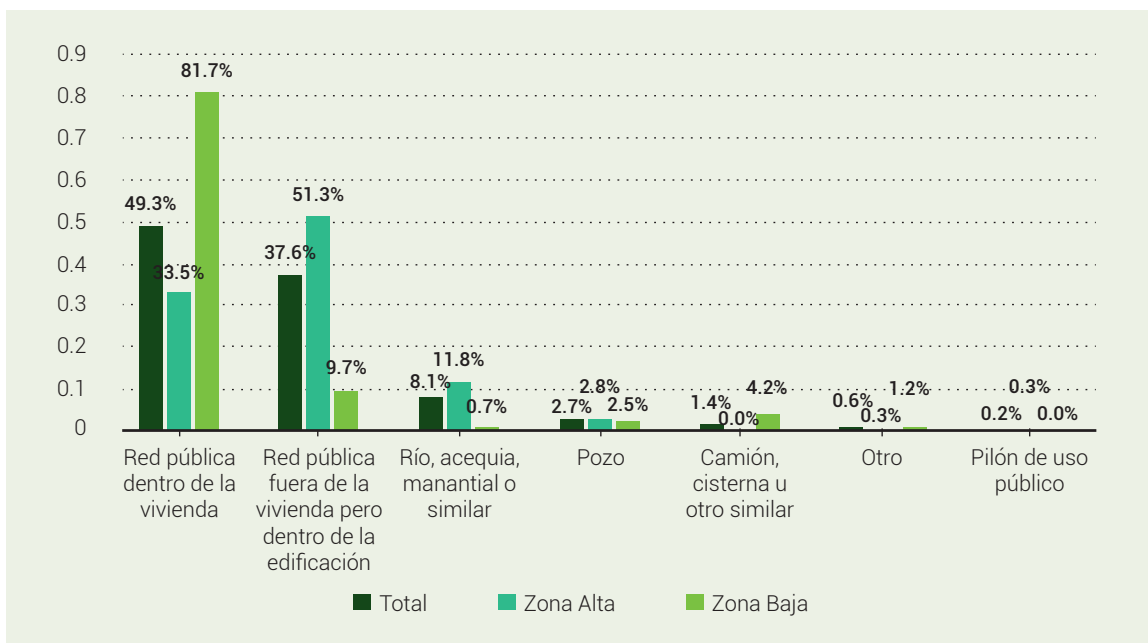


Gráfico 12. Abastecimiento de agua en el hogar por zona en el corredor por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

De otra parte, el combustible predominante que se utiliza para cocinar es la leña: cerca de 7 de cada 10 hogares del total utiliza leña, con mayor prevalencia en la zona alta (77% ZA; 53,1% ZB). Un cuarto del total de hogares utiliza GLP, con mayor concentración en la zona baja (ZA 17,8%, ZB 37,7%). El tipo de combustible utilizado en el hogar es un dato importante pues da cuenta del tipo de relación que existe de recursos en el territorio, así como del peso que tienen la tala de madera para uso doméstico. Buena parte de la leña que se utiliza para cocinar no se obtiene en el mercado sino que son los mismos miembros del hogar que se encargan del abastecimiento. A su vez, ello implica que estos cuentan con acceso a zonas boscosas en el territorio, ya sean estas de libre uso o reguladas comunalmente, dependiendo del lugar. El uso de la leña altamente preponderante, principalmente en la zona alta, implica que este acceso es vital para la reproducción de las familias que cocinan en fogón. Finalmente, existe un uso mayoritario y simétrico en las dos zonas que tienen a la electricidad como fuente de alumbrado en el hogar (94,1% del total). Una cantidad pequeña de hogares menciona no tener alumbrado (2,1%) y el 4% restante se distribuye entre otros tipos de alumbrado, incluyendo velas, kerosene y generadores eléctricos.

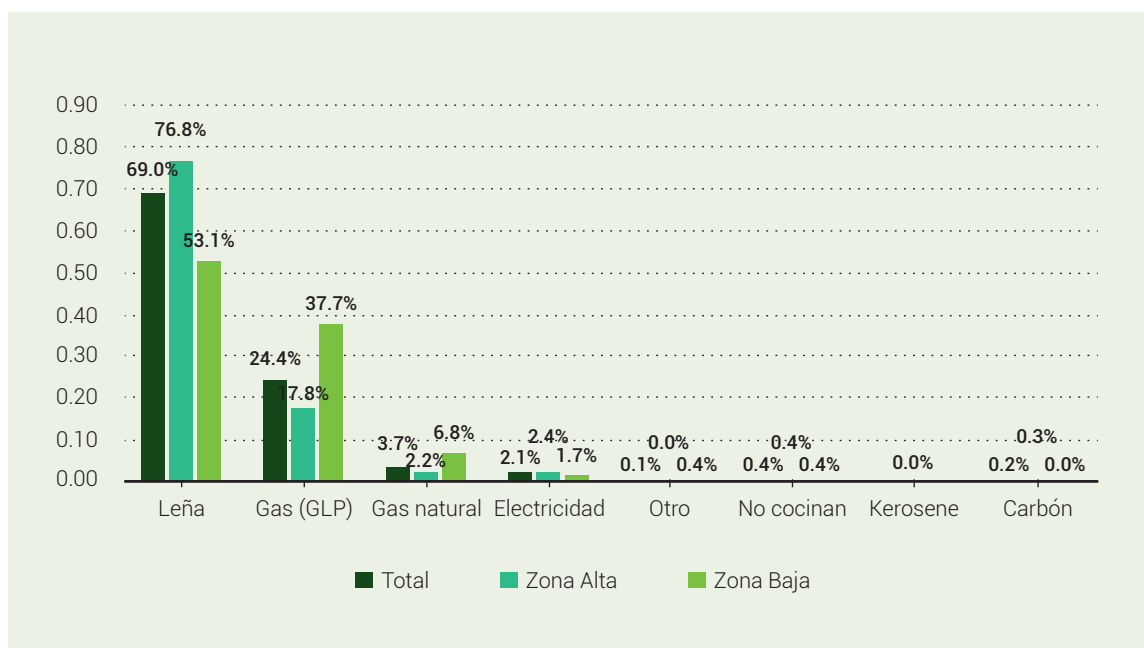


Gráfico 13. Tipo de combustible usado para la cocina. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Sobre los objetos con que cuenta el hogar, como se observa en los gráficos 14 y 15, los hogares de los productores y productoras del Alto Piura cuentan mayoritariamente con radio y en una buena proporción con televisor a color. Sin embargo, solo un 2% de los hogares señala tener una computadora en casa (1.4% en la ZA y 2.8% en la ZB). Menos del 10% de los hogares cuenta con refrigeradora y otros electrodomésticos, con notorias diferencias entre ámbitos geográficos: 3.5% en la ZA y 13.5% en la ZB. En cuanto a los medios de transporte, en promedio, un 8.2% de los hogares tiene una motocicleta y el 4.5% cuenta con una mototaxi. Esto último adquiere mayor relevancia en la zona baja, en donde casi un 10% de los hogares tiene una; tal como se deduce de las entrevistas cualitativas, las mototaxis son parte importante del sustento económico de las familias que han logrado adquirir una y, por lo general, son los hijos varones quienes se dedican a esta actividad para generar ingresos complementarios.

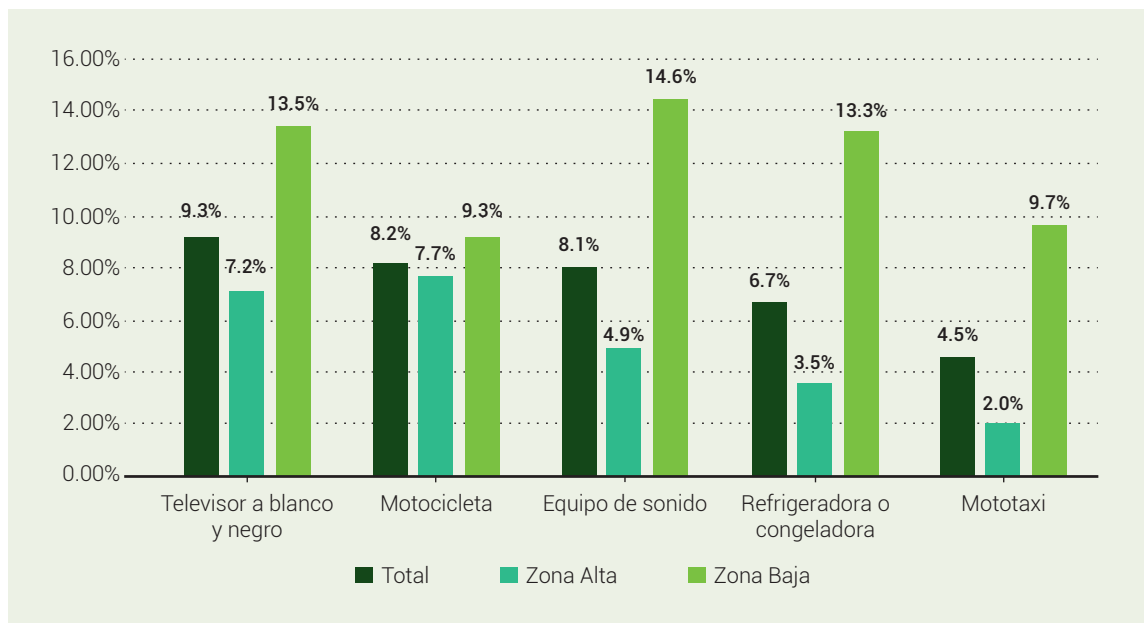


Gráfico 14. Electrodomésticos con los que se cuenta en el hogar, parte 1. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

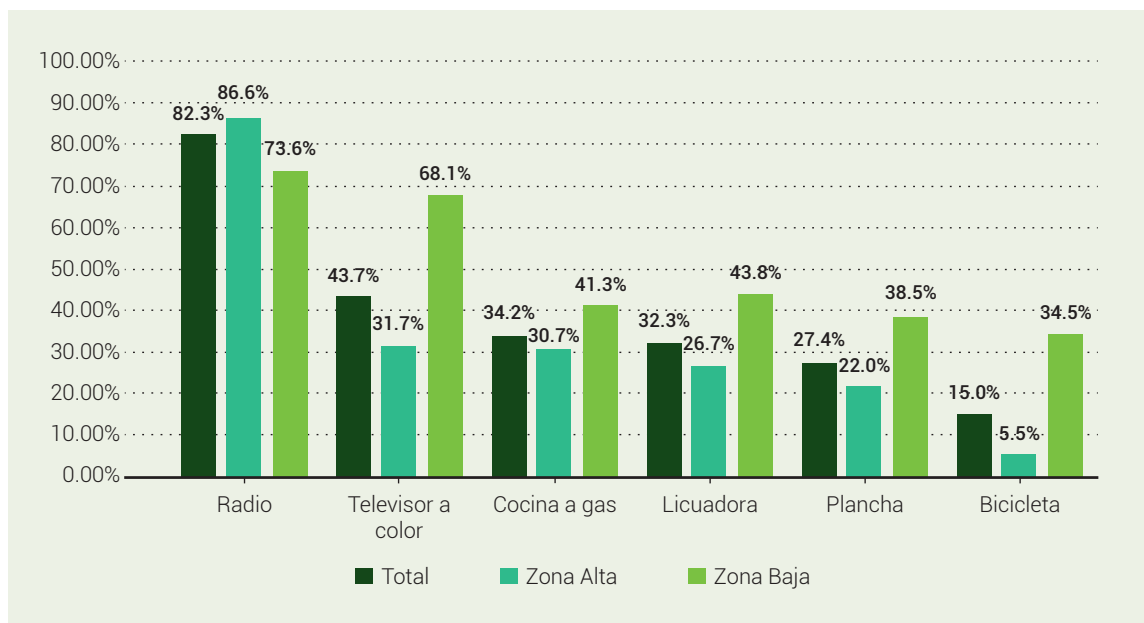


Gráfico 15. Electrodomésticos con los que se cuenta en el hogar, parte 2. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En suma, tenemos que los hogares de las y los productores del CAP tienen condiciones materiales, por lo general, rústicas (piso de tierra, techo de calamina), en su gran mayoría utilizan combustible extraído del territorio (leña), y un porcentaje importante de ellos no accede a servicios de desagüe ni alcantarillado. Asimismo, se trata de hogares en los que la mayoría de los jefes y jefas de hogar no cuentan con secundaria completa y menos del 2% tiene educación superior. Cabe resaltar que existe una diferencia significativa entre las condiciones materiales de hogares de la zona baja y la zona alta, mostrando esta última una condición más rústica de las viviendas, así como menor acceso a servicios y menor disposición de electrodomésticos en el hogar.

2.2. Características socioeconómicas de las productoras y productores del Alto Piura y percepciones sobre la situación hogar

La gran mayoría de los agricultores y agricultoras del CAP se dedica al trabajo agrícola en sus propias parcelas (93.5% del total); es decir que se trata fundamentalmente de hogares de productoras y productores. Sin embargo, se observa una diferencia entre zonas: en la zona alta el 97.4% de agricultoras y agricultores trabaja su propia tierra, mientras que en la zona baja lo hace un 85.5%, y el resto, en parcelas de terceros. No encontramos jefas o jefes del hogar que laboren como trabajadoras o trabajadores agroindustriales en zonas de costa, pero de las entrevistas cualitativas se desprende que otros miembros del hogar, como los hijos, en algún momento trabajan en estas empresas, por lo general, de manera temporal.

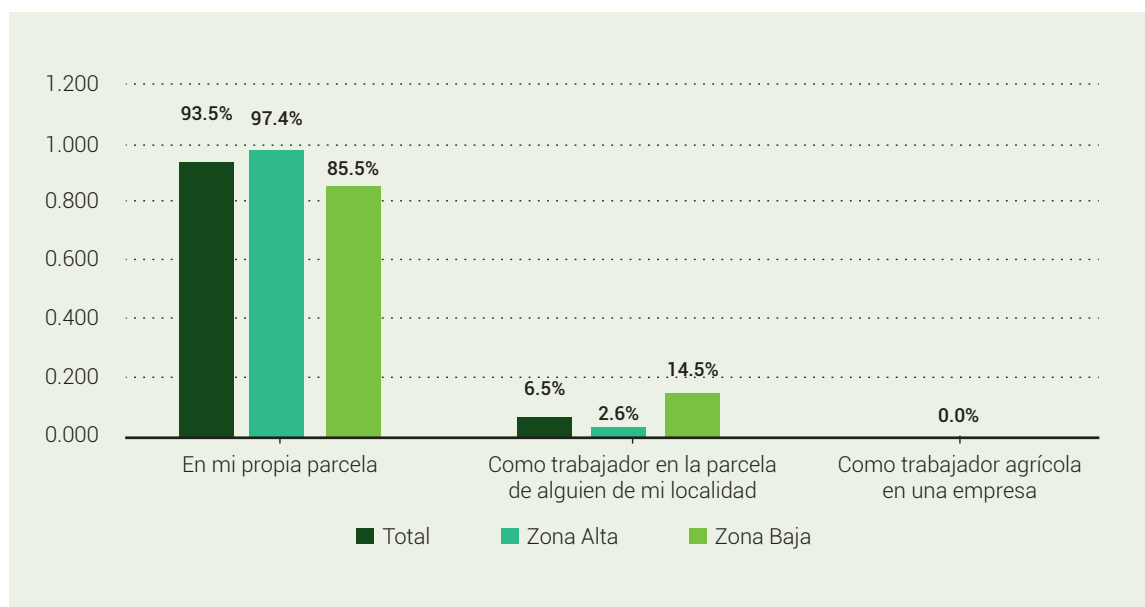


Gráfico 16. Ámbito de la principal actividad agropecuaria por zona. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Un dato interesante es que el rubro agropecuario sigue siendo preponderante como actividad secundaria de los jefes y jefas de hogar en el Alto Piura en aproximadamente 7 de cada 10 casos. Por otro lado, 1 de cada 10 jefes de hogar se desempeña en otros servicios, así como en actividades de comercio. Asimismo, 1 de cada 20 jefes de hogar se dedica a la pesca como actividad secundaria, lo cual supone que migra temporalmente a ciudades costeras como Paita o Sechura. Finalmente, un porcentaje de solo el 3.5% y un 3% se dedica a la construcción y a otros rubros, respectivamente. Cabe señalar que, tal y como se observa en el gráfico 18, aproximadamente 3 de cada 4 jefes de hogar que se dedican a la actividad agropecuaria como actividad secundaria, se emplean como trabajadores en la parcela de alguien de su localidad. Estas distribuciones son similares en ambas zonas. Esto resulta interesante para comprender el peso que tiene la agricultura en los hogares rurales del CAP, a pesar de que los censos nacionales ubican a la mayoría de los distritos que lo componen como preponderantemente urbanos.

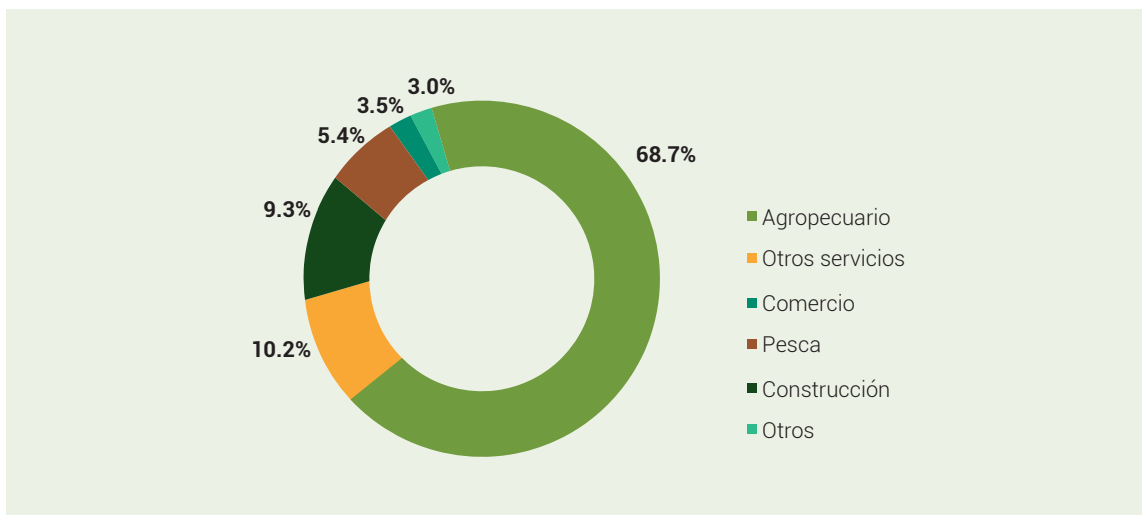


Gráfico 17. Rubros de dedicación en la actividad secundaria. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Las cifras de los gráficos 16 y 17 nos llevan a una discusión sobre la pluriactividad de las familias rurales, tema recurrentemente mencionado en la literatura especializada. La perspectiva de la nueva ruralidad basa una parte de su desarrollo teórico en la premisa de que las familias rurales son cada vez menos campesinas y más pluriactivas; esto es, que los ingresos familiares son diversificados y que el ingreso agropecuario ha perdido peso. Sin embargo, el caso del Alto Piura llama la atención por el inmenso peso que sigue teniendo el rubro agropecuario en la vida de las personas. Ahora bien, si nos detenemos en la información cualitativa, veremos que si bien las y los jefes de hogar se dedican principalmente al rubro agropecuario incluso en su actividad secundaria, los hijos e hijas jóvenes o parejas son quienes transitan más entre diversos rubros para contribuir al ingreso de la familia. Lo anterior implica que si bien la estrategia familiar es diversificada, la tierra y el territorio siguen teniendo una importancia crucial en las estrategias de vida de los hogares del CAP.

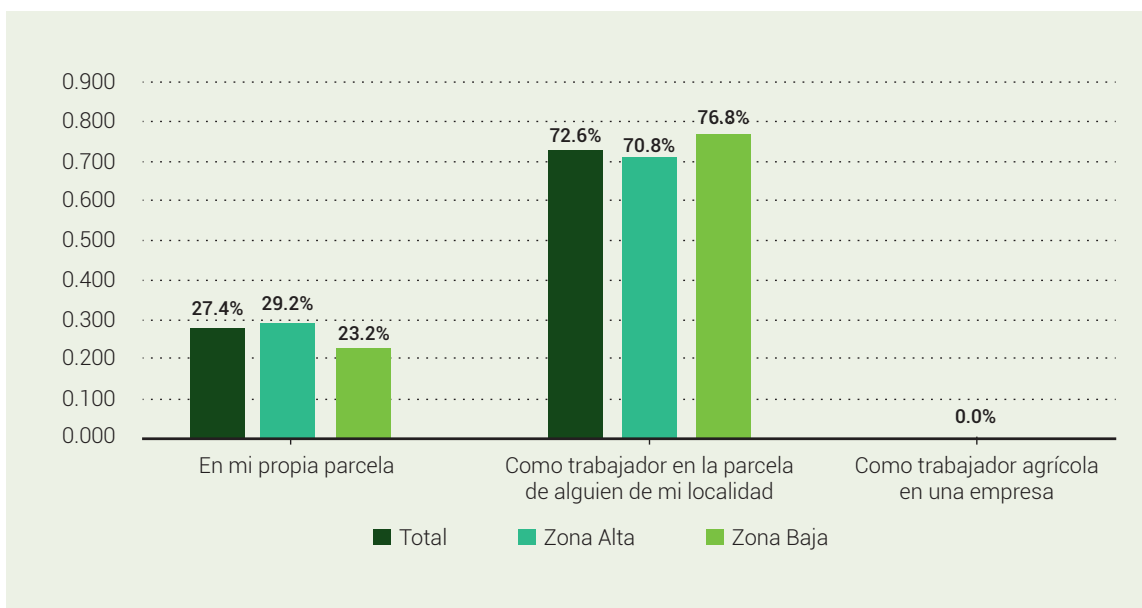


Gráfico 18. Ámbito de la segunda actividad agropecuaria por zona. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Otro tema importante es la temporalidad, es decir, los momentos del año en que las y los jefes de hogar se dedican a alguna actividad secundaria. Así, el gráfico 19 nos muestra que la dedicación a una actividad secundaria se da de manera sostenida a lo largo del año en alrededor de 4 de cada 10 casos del total, con una variación entre la zona alta (45,5%) y la zona baja (38,2%). Un cuarto de las y los jefes de hogar solo se dedica a actividades secundarias de forma muy ocasional; esto ocurre en mayor proporción en la zona baja (44.5%) que en la zona alta (19.1%).

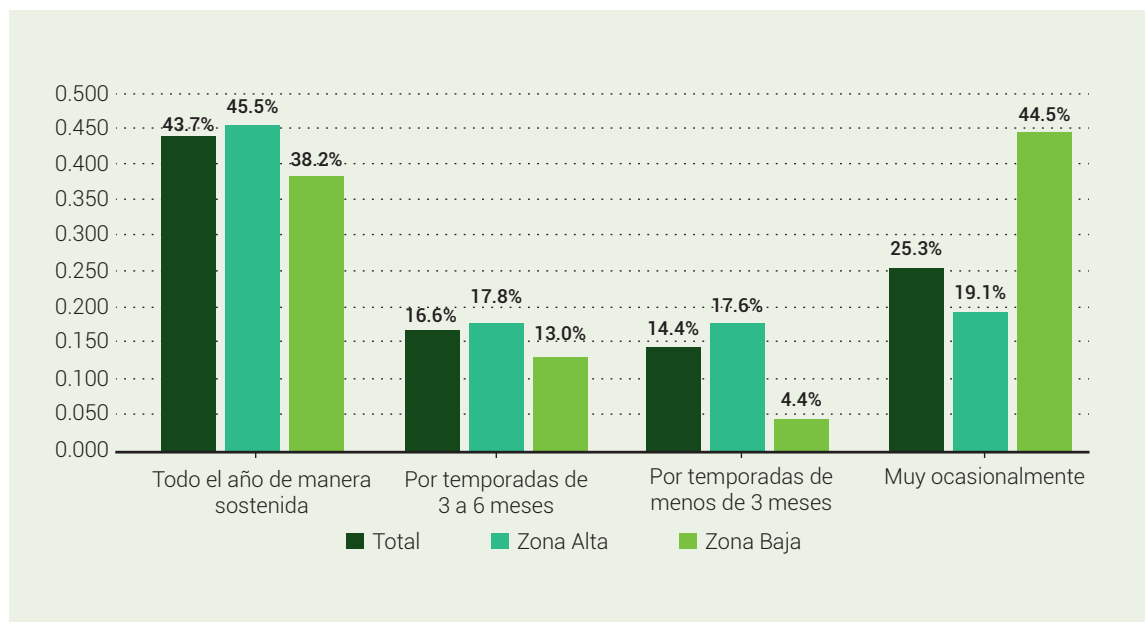


Gráfico 19. Tiempo de dedicación por meses al año a la segunda actividad. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Finalmente, es interesante señalar que, en el Alto Piura, solo 1 de cada 10 jefes de hogar cuyas actividades primaria o secundaria son del tipo agropecuario, se dedica a actividades fuera del sector agropecuario para generar ingresos. Así, solo un 10.4% del total, mantiene una actividad complementaria fuera de este rubro. De ese pequeño porcentaje, la tercera parte se dedica eventualmente a la pesca, otro tercio a servicios diversos y un 15% al comercio. Nuevamente, esto no quiere decir necesariamente que el ingreso familiar no se componga de diversas actividades, sino que en esta zona, las y los jefes de hogar se dedican prioritariamente al rubro agropecuario. Por las características de la ocupación económica de las familias productoras, la enorme mayoría no se encuentra afiliada a ningún sistema de pensiones. En efecto, observamos que solo 1 de cada 10 jefes de hogar lo está, con valores un poco más elevados en la ZA que en la ZB: 9,8% frente a un 6,2%, respectivamente.

Ahora bien, explorando un poco más a fondo la situación económica de los HAF (gráfico 20), encontramos que apenas 1 de cada 10 del total de encuestados menciona que logra ahorrar dinero a fin de mes. Aproximadamente 6 de cada 10 menciona que apenas logra cubrir sus gastos, con mayor prevalencia en la zona alta (70.3% ZA; 54.3% ZB). De forma particularmente notoria, un 24% de las y los jefes de hogar de la zona baja menciona que se ve obligado a endeudarse para cubrir los gastos del mes, en comparación con apenas un 4,7% en la zona alta, en donde las y los productores se dedican de manera más sostenida en el año a una actividad secundaria.

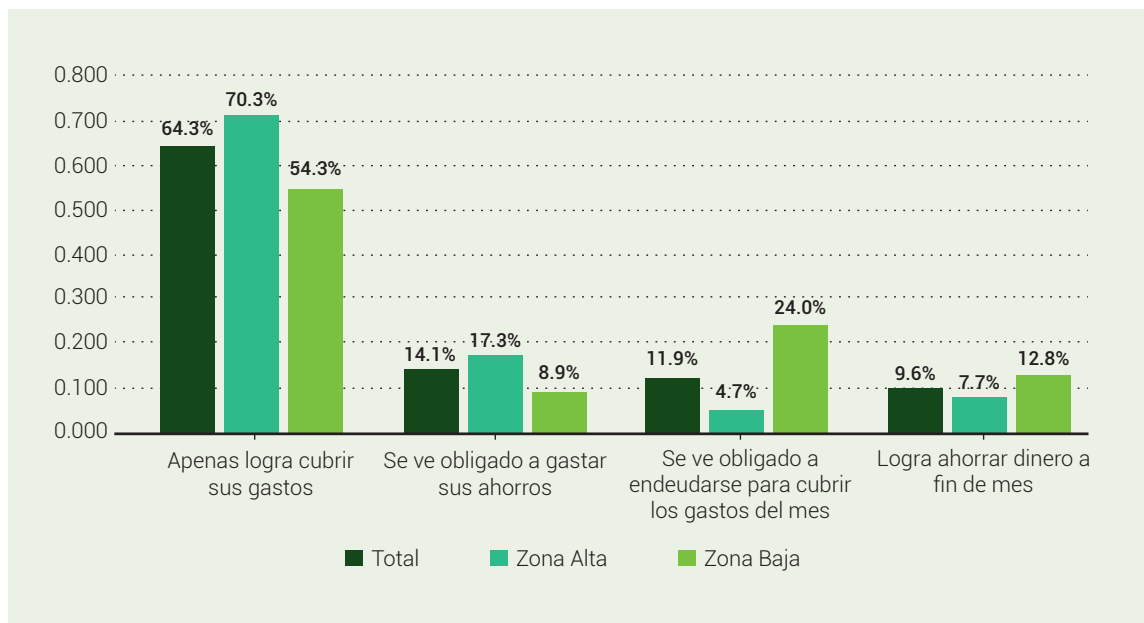


Gráfico 20. Situación económica del hogar según ingresos y por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Respecto de los ingresos monetarios totales (gráfico 21), encontramos una brecha importante entre la zona alta y la zona baja. Así, tenemos que el ingreso anual promedio de los hogares agropecuarios está cerca de los S/ 8000; sin embargo, el promedio de ingresos en los distritos de la zona baja es significativamente mayor (S/ 10155 ZB; S/ 6872 ZA).⁵

Un aporte del presente estudio es que podemos distinguir los rubros de donde provienen los ingresos. De esta manera es posible señalar que, en el caso del CAP, la notoria brecha entre la zona alta y la zona baja se explica en gran medida por las diferencias de ingresos agropecuarios anuales generados al interior de la unidad agropecuaria (por la venta de la producción familiar), los cuales tienen en promedio valores para la ZB de más del doble que los valores de la ZA (S/ 7242 y S/ 3117, respectivamente). A diferencia de lo anterior, la diferencia entre ambas zonas en los ingresos generados en el rubro agropecuario pero fuera de la unidad doméstica, es menor.

En diálogo con lo anterior, resulta evidente que los ingresos agropecuarios son los que definen la estructura de ingresos de las familias de la zona baja. En efecto, los ingresos agropecuarios generados dentro de la unidad familiar (por la venta de la producción) representan el 71.3% del total de ingresos. Si a ello le sumamos los ingresos agropecuarios generados fuera de la unidad familiar, tenemos que los ingresos agropecuarios (en la propia unidad más los trabajos eventuales en parcelas de terceros), constituyen el 85% del total de los ingresos de las familias productoras de este ámbito. En el caso de la zona alta, observamos que los ingresos agropecuarios generados en la propia unidad doméstica representan el 45.35% del total de ingresos; y los ingresos obtenidos como peones agrícolas en otras parcelas representan el 25.36% de los ingresos totales anuales de las familias. Si sumamos ambos, tenemos que cerca del 70% de los ingresos de las

⁵ Para contextualizar estas cifras podemos contrastarlas con las cifras oficiales, que para el departamento de Piura arrojan un ingreso familiar anual de S/ 4356 en familias clasificadas "pobres" y de S/ 11532 para familias consideradas "no pobres" (ENAH0, 2020).

familias de la zona alta provienen del sector agropecuario.

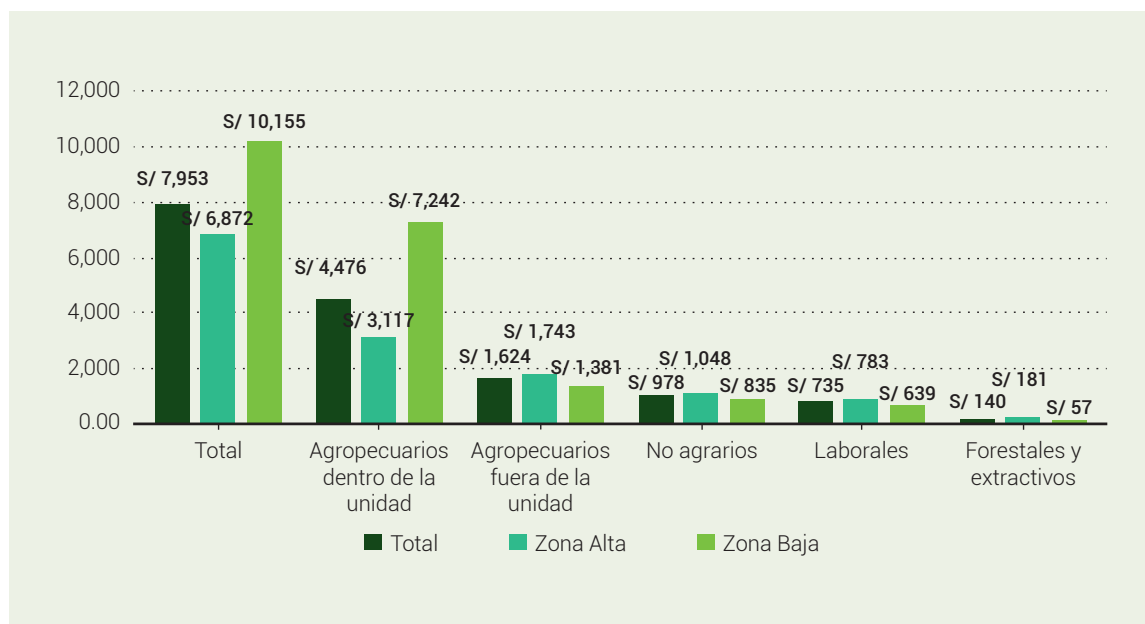


Gráfico 21. Ingreso familiar anual total por zonas en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Lo anterior es importante para matizar las afirmaciones respecto del peso del ingreso de las familias rurales que, si bien son pluriactivas tal como indica la literatura sobre el tema, obtienen parte fundamental del mismo de la actividad agropecuaria. En el caso de la ZB solo un 15% del total del ingreso anual de los hogares se genera fuera de este rubro. Ello nos sitúa en un contexto distinto al de otras zonas del país, en donde los HAF obtienen parte importante de sus ingresos de otros rubros de actividad como la minería artesanal o servicios diversos. En el caso del CAP, queda claro que para la mejora de las condiciones de vida de los HAF se requiere de una inyección de recursos para mejorar las condiciones de la agricultura familiar (incluyendo el acondicionamiento territorial), sobre todo, en lo que se refiere al acceso a mercados y la comercialización de la producción, como se verá más adelante en este informe.

De otra parte, la producción agropecuaria también tiene un peso importante en el sistema alimentario de los hogares del CAP. Respecto de la obtención de alimentos, observamos que 6 de cada 10 pobladores menciona que obtiene la canasta de alimentos tanto de su propia producción como de la compra, con mayores niveles en la zona alta (67.5% en la ZA frente al 49.8% de la ZB). También observamos que en la zona alta es más común que todos los alimentos provengan exclusivamente de lo que se produce (20.7% ZA; 11.8% ZB). Por el contrario, encontramos que en la zona baja la proporción de hogares que obtiene alimento exclusivamente de la compra en el mercado es considerablemente más alta que en la zona alta (7.8% ZA; 32.6% ZB). Finalmente, alrededor de 5% del total de la población necesita recibir alimentos de algún programa social para poder completar su alimentación familiar.

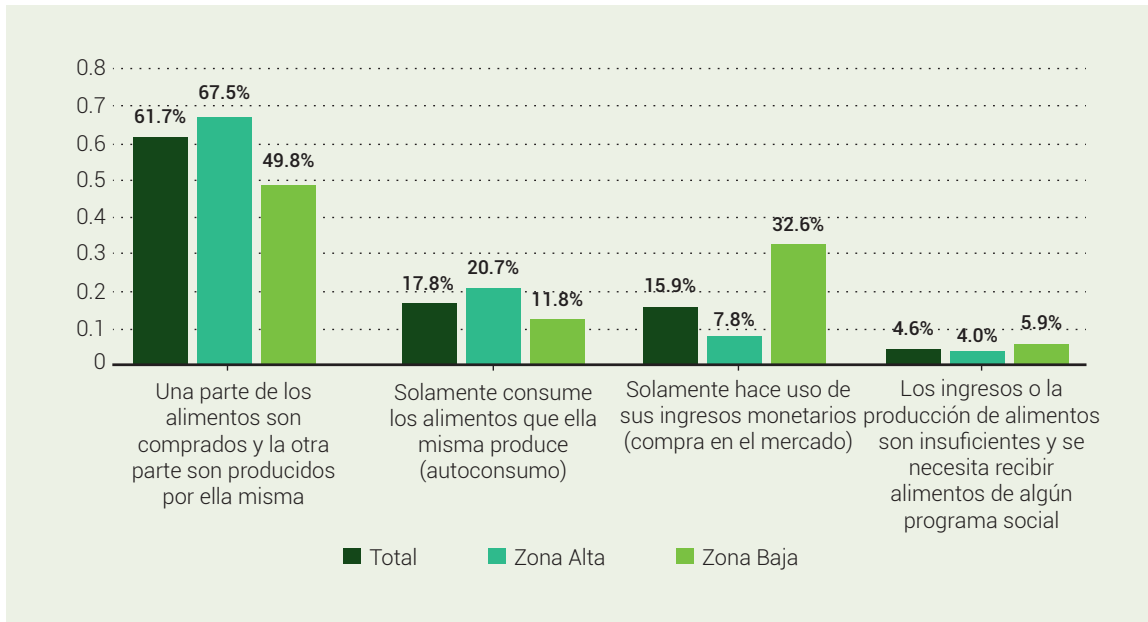


Grafico 22. Forma de acceso de alimentos en los últimos 30 días. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En cuanto a la percepción que tienen las productoras y los productores sobre su situación alimentaria, la mitad de las y los encuestadas/os señala que el consumo de alimentos a veces es insuficiente. Este es un dato relevante que da cuenta de la situación complicada de las familias productoras, en especial de la zona alta, en donde un 57.9% señala esta opción, frente al 34% de la zona baja. Encontramos diferencias importantes entre zonas: una proporción más alta de la zona baja considera que el consumo de alimentos de su familia es "suficiente o adecuado" (59.7%), mientras que solo el 36.9% se identifica con esta opción en la zona alta. Finalmente, tenemos en promedio un 5.5% en ambas zonas que considera que el consumo de alimentos de su familia es "permanentemente insuficiente".

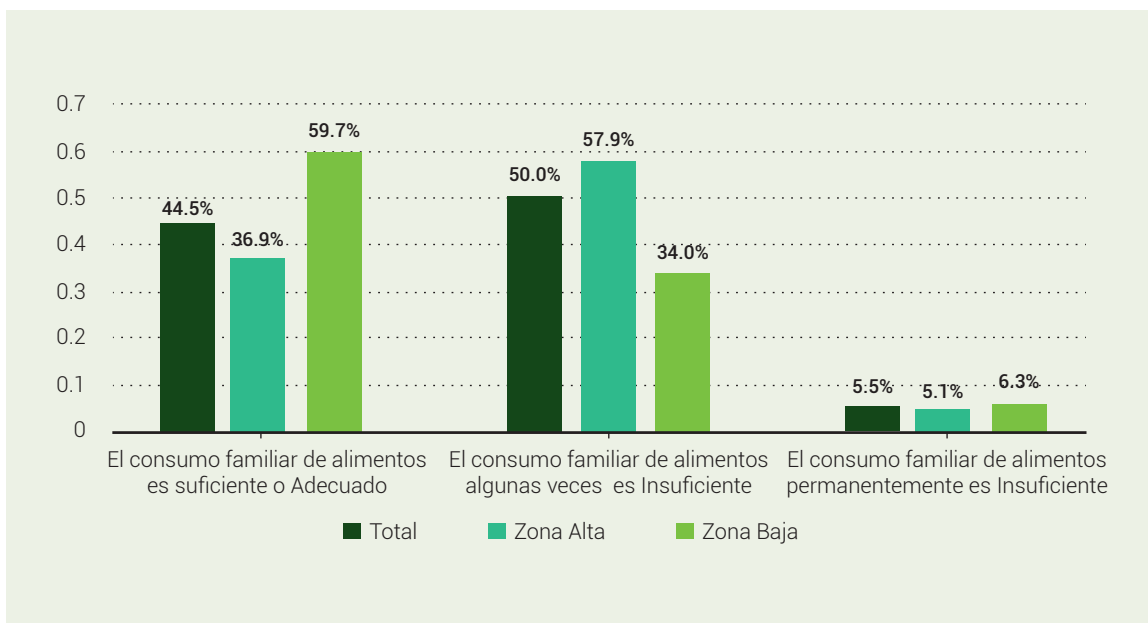


Gráfico 23. Situación alimentaria en los últimos 30 días. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Los datos presentados en esta sección nos permiten reafirmar la importancia de la AF para los hogares de las y los productores del CAP. Esta representa una parte fundamental de sus ingresos anuales y también cumple un papel importante en el acceso a alimentos frescos. Esta situación es aún más evidente en los hogares de los distritos de la zona alta del CAP.

Además del tema alimentario, indagamos en las percepciones de las productoras y productores respecto de su calidad de vida y de su futuro. Así, por ejemplo, las expectativas y proyectos a futuro de las y los agricultores encuestados se centran en las opciones "mejorar la casa" y "comprar nuevas tierras", que presentan tanto mayores niveles de mención acumulados (74,6% y 68,4%) como mayores menciones en primera posición (39,1% y 35,1%) que el resto de las alternativas. Un segundo grupo que tiene valores acumulados de entre 30 y 40% de las respuestas comprende a las opciones: "un negocio propio", "comprar o mejorar ganado" y la construcción o mejora de la infraestructura de riego; y, finalmente, alrededor del 20% menciona que compraría "maquinaria o equipos agrícolas". Claramente las expectativas a futuro de las y los encuestados nos indican la búsqueda de su consolidación como agricultoras y agricultores, y de un fuerte vínculo con el territorio.

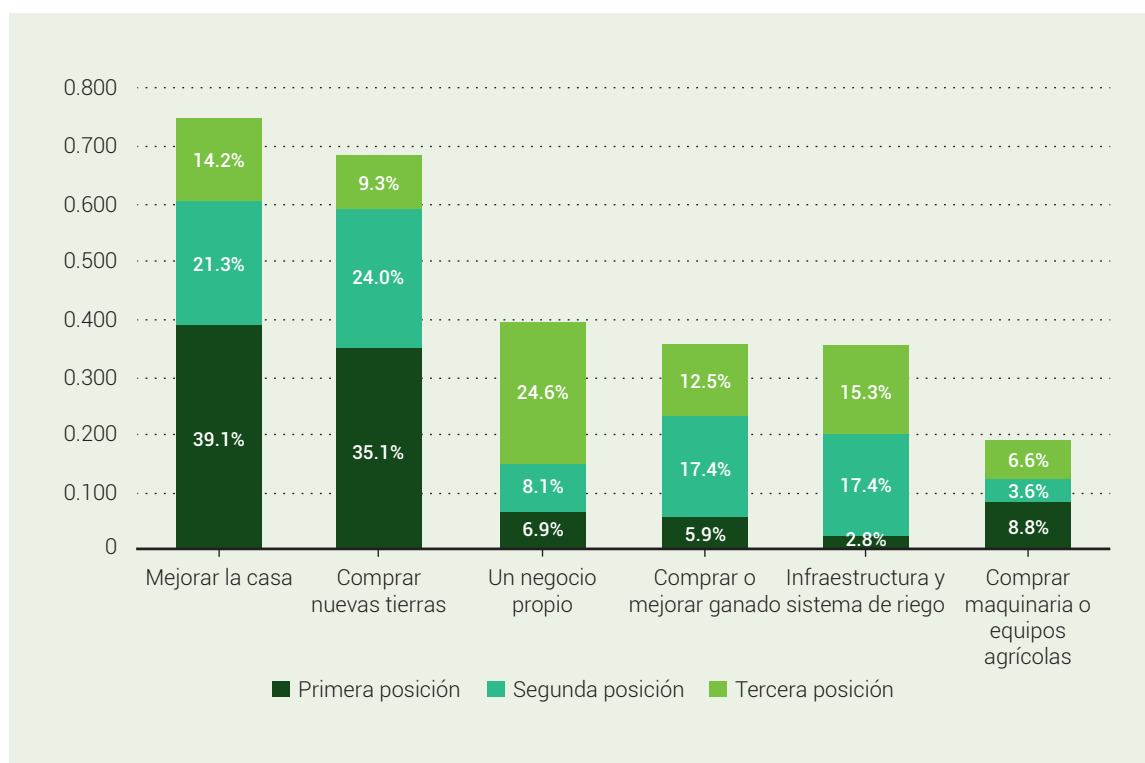


Gráfico 24. Expectativas de inversión. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Resulta igualmente interesante observar la percepción de las y los encuestados sobre la situación de la calidad de vida de sus hogares en los últimos cinco años (ver gráfico 25). Encontramos que 3 de cada 4 pobladores considera que, en líneas generales, su calidad de vida ha mejorado, aunque 6 de cada 10 respuestas afirman que ha mejorado "poco". Por otro lado, 1 de cada 4 considera que su calidad de vida sigue igual que antes o ha empeorado. Dicho lo anterior, encontramos una percepción más positiva de la evolución de la calidad de vida en la zona alta; por el contrario, encontramos que 1 de cada 4 habitantes de la zona baja considera que su calidad de vida sigue igual que antes, y 1 de cada 10 considera que ha empeorado. Llama la atención que, a pesar de la

pandemia por la covid-19, la mayor parte de las respuestas denotan una percepción de mejora en la calidad de vida, en particular en la zona alta.⁶

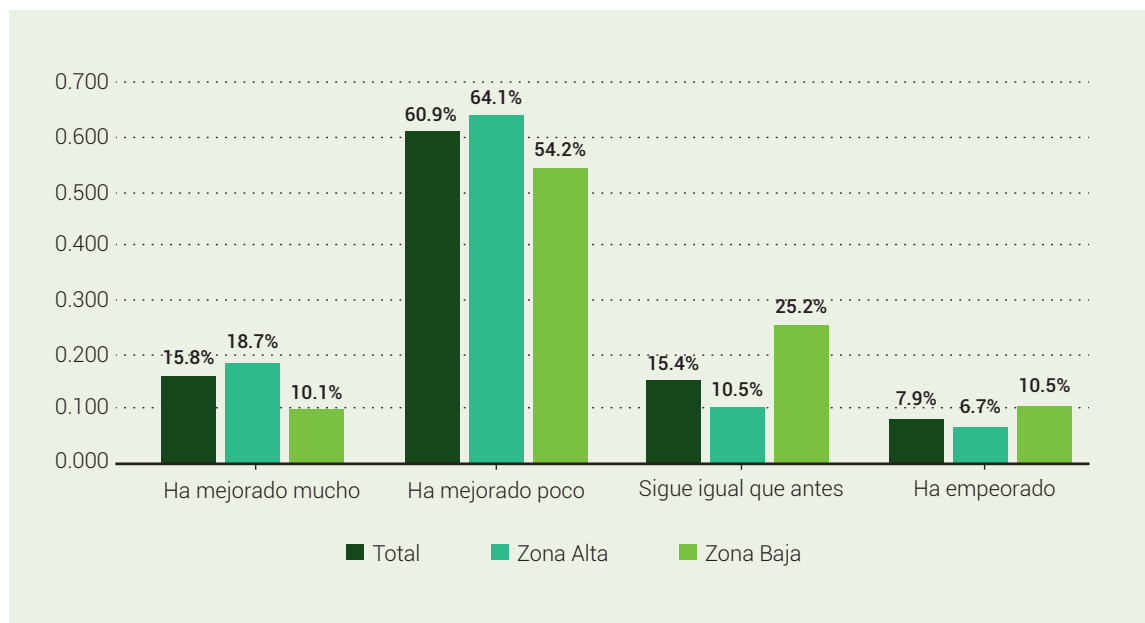


Gráfico 25. Percepción sobre situación de la calidad de vida en los últimos cinco años. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

La información presentada en esta sección nos brinda una idea más clara de cómo son los hogares de la AF del CAP. Resalta el hecho de que a pesar de que algún miembro del hogar pueda, eventualmente, dedicarse a diversas actividades no agropecuarias para generar ingresos, la mayoría de estos se obtienen de la venta de la producción de la unidad familiar. Tal como se ha explicado en los párrafos previos, el ingreso agropecuario sigue teniendo un peso importante en la economía familiar y estas basan buena parte de sus estrategias familiares en producir la chacra. Además, esta producción juega un papel nada deleznable en la seguridad alimentaria de un porcentaje importante de los hogares del CAP. Nos encontramos, por tanto, en un ámbito en el que las dinámicas económicas vinculadas a los recursos del territorio siguen teniendo un peso central en las estrategias de vida familiares. Asimismo, las expectativas futuras de las familias productoras se vinculan, en gran medida, con la mejora de la vivienda y con la inversión en tierras, infraestructura y maquinaria para la actividad agrícola.

Finalmente, llama la atención que, a pesar de las dificultades atravesadas durante la pandemia y a los nuevos problemas que empiezan a aparecer debido al cambio climático –como veremos en la sección correspondiente–, una mayoría percibe que la situación familiar ha mejorado (aunque “poco”), y son pocos aquellos que opinan que su calidad de vida ha empeorado. Si contrastamos esta información con aquella recogida en las entrevistas cualitativas, es posible esbozar la idea de que, a pesar de las limitaciones estructurales del territorio, y de las dificultades que atraviesan, quienes tienen acceso a tierras y siembran sus parcelas familiares, tienen, dentro de todo, una oportunidad para asegurar la reproducción de la familia.

6 Recordemos que las encuestas se realizaron entre los meses de julio y agosto del año 2021, a año y cuatro meses del inicio de la pandemia por la covid-19.

2.3. Orientación de la producción y estrategias de las familias

Los agricultores familiares del Alto Piura tienen, en su gran mayoría, una estrategia mixta para la orientación de su producción. La mayoría de productoras y productores señala que su producción se orienta tanto al autoconsumo como para la venta en el mercado (43,5 ZA; 40,1% ZA). Un poco más de un tercio de los casos en total señala que esta se orienta enteramente a la venta, y un todavía importante 23,4% del total señala que su producción es exclusivamente para el consumo familiar, con mayor prevalencia en la zona alta (24,6%). Esto último resulta particularmente importante, ya que casi un cuarto y un quinto de las familias de la zona alta y baja respectivamente, no están vinculadas al mercado. Asimismo, esta cifra nos estaría indicando la importancia de la agricultura familiar para la seguridad alimentaria de las familias del CAP, tal y como se mencionaba en la sección previa. Sumadas los HAF que orientan la mitad de su producción al autoconsumo con aquellos que la destinan exclusivamente a este, tenemos que, en total, el 65,8% de los hogares de este ámbito depende de su actividad productiva para sostener su sistema alimentario.

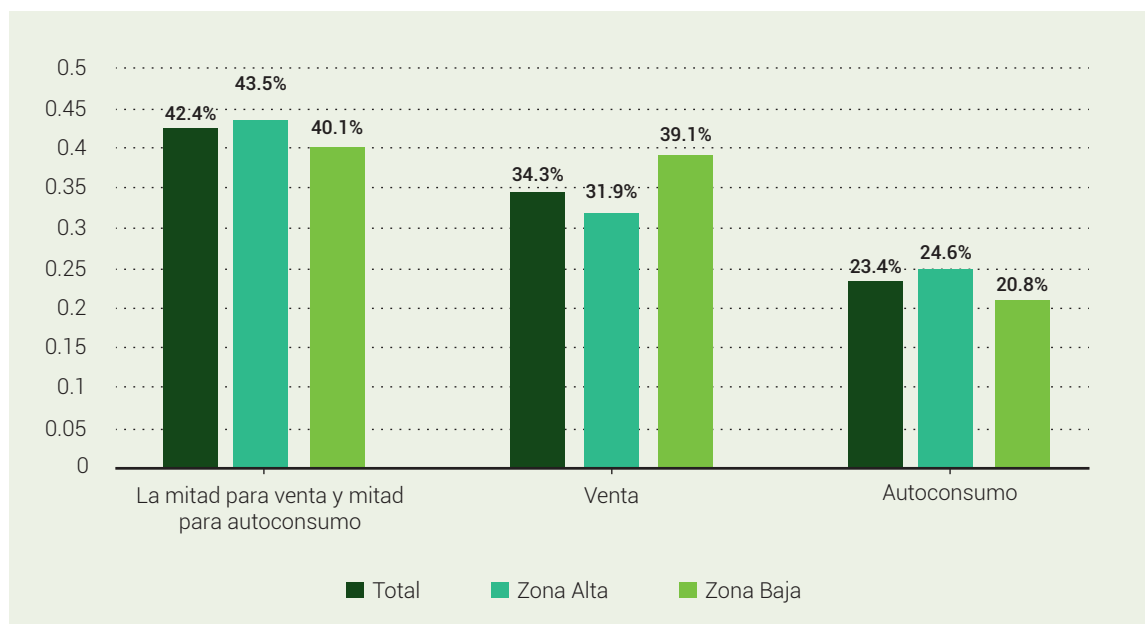


Gráfico 26. Uso y destino de la producción por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Ahora bien, ¿hacia dónde se orienta la venta de la producción del Alto Piura? Respecto de la producción agrícola para la venta, encontramos valores diferenciados entre zonas. Así, aunque más de la mitad del total de las y los productores menciona que vende sus productos en su misma localidad, estos valores aumentan a 7 de cada 10 en la zona alta; y disminuyen a un 25% en la zona baja. Por el contrario, el 56,2% de la venta de la producción de la zona baja se da fuera de la localidad, en comparación al 13,6% en la zona alta. Finalmente, el 16% de los productores menciona que vende su producción tanto fuera como al interior de su localidad en cantidades similares, sin mayor diferencia entre zonas. Para contextualizar estas cifras, hay que tener en cuenta que cuando las y los productores señalan que venden su producción en su localidad, se refieren al punto de venta mas no a mercado de destino. Si complementamos esta mirada con la información que se desprende de las entrevistas cualitativas, tenemos que la mayoría

de productoras y productores entrevistados de la zona alta señalaron que venden en su localidad pero porque los intermediarios se acercan hasta allí a comprarles la producción. Es decir, no se trata de una venta para el mercado local, sino que la producción sale a mercados externos mediante los intermediarios, ya que no tienen la posibilidad de comercializarlos directamente. Lo anterior se explica por una serie de factores como la falta de acceso a mercados conocidos para colocar su producción, elevados costos del transporte, entre otros. Volveremos a este tema en mayor profundidad en la tercera parte del documento.

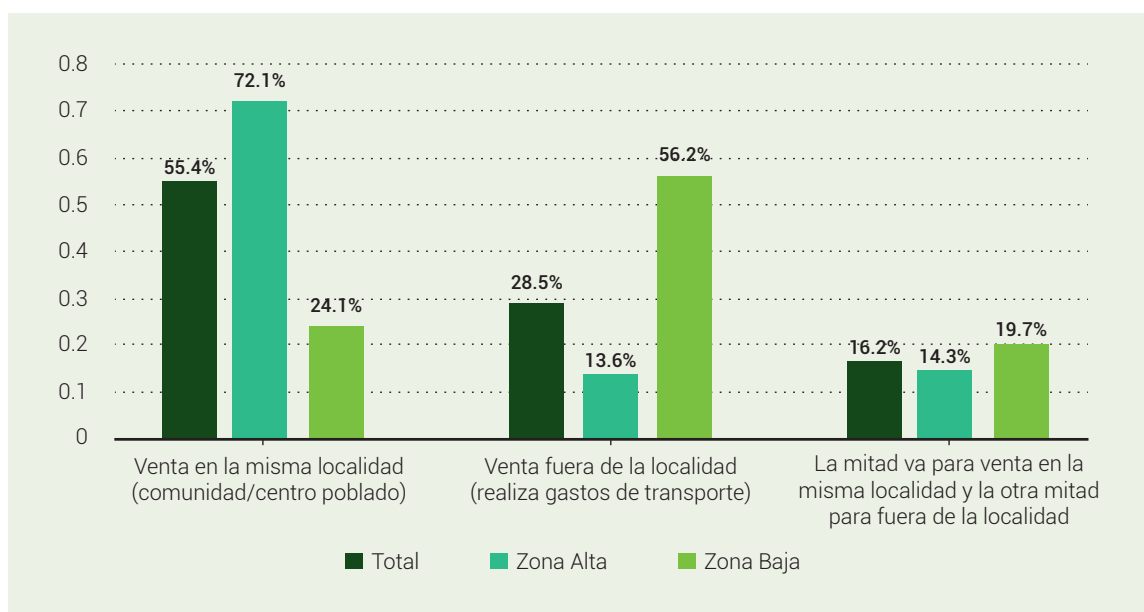


Gráfico 27. Destino y distribución de las ventas de la producción por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Quienes comercializan toda su producción o una parte de ella, obtienen ingresos brutos que oscilan entre los S/ 743 hasta los S/ 5558 por campaña. Encontramos diferencias significativas entre zonas respecto de los ingresos por cultivos según su importancia; en líneas generales, los cultivos de la zona baja producen ganancias considerablemente más altas que los de la zona alta. Por ejemplo, el cultivo que las y los productores ubican en primer lugar en importancia para la zona alta produce un ingreso dos veces más alto que el cultivo de mayor importancia para la zona baja (S/ 2116 ZA; S/ 5558 ZB). Como se ha señalado en la caracterización del ámbito de estudio, los cultivos más importantes para la venta en la zona baja son los frutales; en algunos casos el limón, en otros, el mango o el banano. Mientras que en la zona alta, estos corresponden al café o al cacao. Entre los segundos cultivos en importancia, la diferencia en los ingresos anuales sigue siendo muy importante entre zonas. En la zona alta, donde en la mayoría de casos los HAF tienen como segundo cultivo en importancia al cacao, se reporta ingresos que no superan los mil soles anuales. En cambio, los cultivos que ocupan el segundo lugar en importancia en la zona baja, generan ingresos anuales por S/ 2 343 soles. Finalmente, la diferencia de ingresos de los terceros cultivos en importancia difiere menos entre zonas y los ingresos alcanzan valores más cercanos entre sí, aunque estos se mantienen más elevados para el caso de la zona baja.

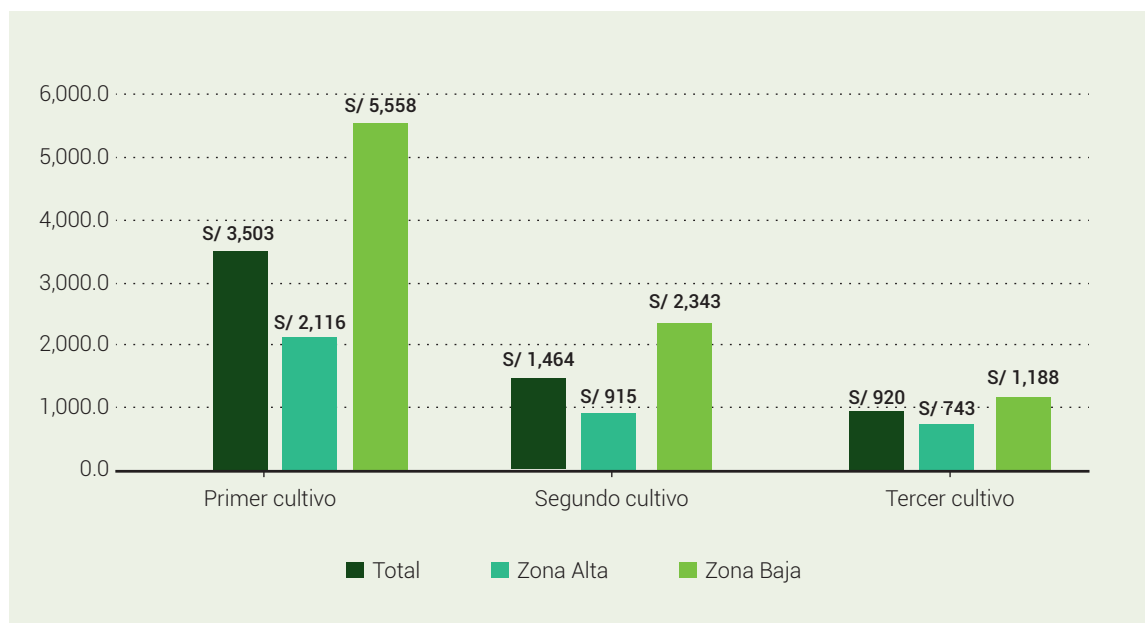


Gráfico 28. Ingresos promedios por cultivo. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Si sumamos los ingresos brutos obtenidos de la actividad agrícola en los tres cultivos más importantes para las familias productoras, tenemos que en la zona baja estos bordean los S/ 9098 anuales, en el caso de aquellas unidades agropecuarias que cuentan con varias parcelas. Para la zona alta, este promedio es mucho menor y bordea los S/ 3774 al año, lo cual representa una importante diferencia de más de cinco mil soles anuales. La diferenciación del peso de los ingresos agrícolas en el CAP tiene implicancias sobre las estrategias familiares, ya que implica que aquellas unidades cuyo ingreso anual apenas bordea los 4 mil soles, requerirán complementar sus ingresos con otras actividades, ya sea esta en el sector agropecuario o no. Lo anterior es consistente con la información presentada en la sección correspondiente al empleo, actividades económicas e ingresos (recordemos que el 68.7% de las y los agricultores que se dedican a una actividad secundaria lo hace en el sector agropecuario y un 31.3% en otros rubros).

Como hemos señalado anteriormente, la agricultura familiar en el CAP no solo genera ingresos monetarios –aunque estos sean reducidos en muchos casos–, sino que además cubre parte importante de las necesidades alimentarias del hogar y proporciona, además, parte de las semillas para la siguiente campaña. Así, podemos ver que el primer cultivo en importancia se destina principalmente al mercado, pero un importante 31.5% se destina al autoconsumo en el caso de la zona alta. Alrededor del 2% se reserva para semillas, y un porcentaje de entre el 5 y 6% se utiliza como alimento para los animales.

En suma, encontramos que la mayoría de los usos de los primeros tres cultivos en importancia se orienta a la venta y al autoconsumo. Es posible observar que la relación entre estas categorías tiende a invertirse conforme descendemos en orden de importancia de cultivos; así, el porcentaje dedicado a la venta es de 61,8% en el primer cultivo y de 37,0% y 13,0% en el segundo y tercer cultivo, respectivamente. Debido a este patrón, a partir del tercer cultivo en importancia observamos que la gran mayoría de la producción está orientada al autoconsumo.

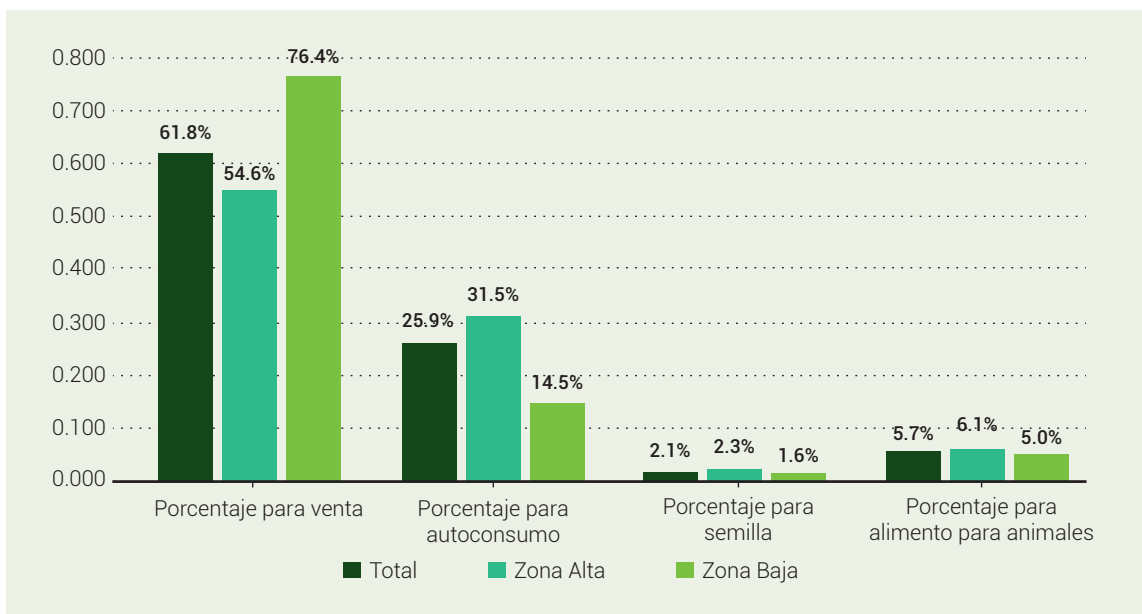


Gráfico 29. Uso y destino del primer cultivo. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

De otro lado, la actividad pecuaria en el CAP es un complemento importante para la economía familiar. De la distribución total de los ingresos generados por la venta de ganado, se observa que en su mayoría estos provienen de la comercialización de porcinos (29.4% ZA; 45.5% ZB), y de vacunos, con una notoria mayor importancia en la zona alta, en donde la venta de los vacunos representa el 63.4% de los ingresos pecuarios totales. Con menor importancia, se encuentran el ganado caprino y las aves de corral, aunque el primero tiene un peso relativo de casi 9% en la zona baja. Las aves de corral representan alrededor de 6.8% de los ingresos pecuarios de los hogares (en promedio S/ 200 anuales), pero no hay que olvidar el importante rol que cumplen en el sistema alimentario familiar, ya que por lo general estas constituyen la fuente más importante de proteína semanal, tal y como se desprende de las entrevistas realizadas.

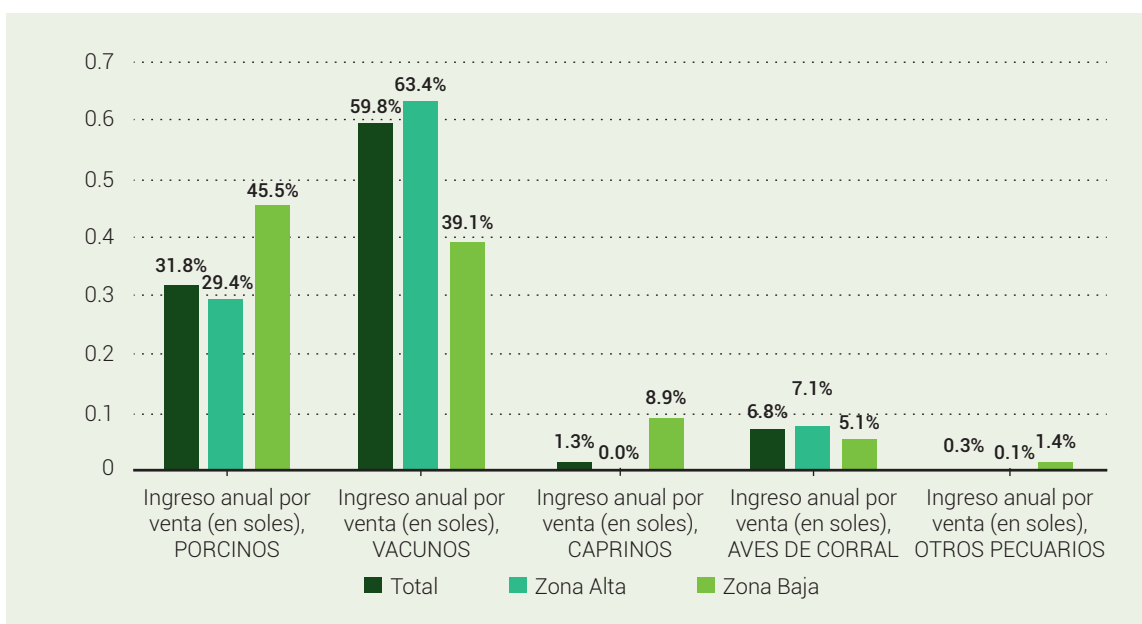


Gráfico 30. Distribución de los ingresos generados por la venta de ganado y aves. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Los ingresos (brutos) obtenidos de la venta de ganado y animales menores, ascienden a alrededor de un total de S/ 3280 anuales, en promedio en ambas zonas. A diferencia de la agricultura, donde los ingresos en la zona baja doblan o triplican a los ingresos de la zona alta (sobre todo en el caso de los primeros cultivos en importancia), en el caso pecuario, las diferencias entre zonas son menores. Ello, a excepción del caso del ganado caprino, que es propio de la zona baja y genera un promedio de S/ 312 anuales. La zona alta, claramente, depende del ganado vacuno y porcino.

Si sumamos los ingresos agrícolas brutos (S/ 9098) y los pecuarios (S/ 2830), obtenemos que en la zona baja, estos ascienden a un total anual que bordea los S/ 12000. Mientras que, en la zona alta, sumados los ingresos agrícolas (S/ 3774) y los pecuarios (S/ 2667), el total anual de ingresos agropecuarios para esta zona es de S/ 6441. Tenemos entonces que, en la zona baja, los ingresos agropecuarios (brutos) promedio son casi el doble de aquellos de la zona alta y que esta brecha, por tanto, se explica más por la diferencia en los ingresos obtenidos de la actividad agrícola.

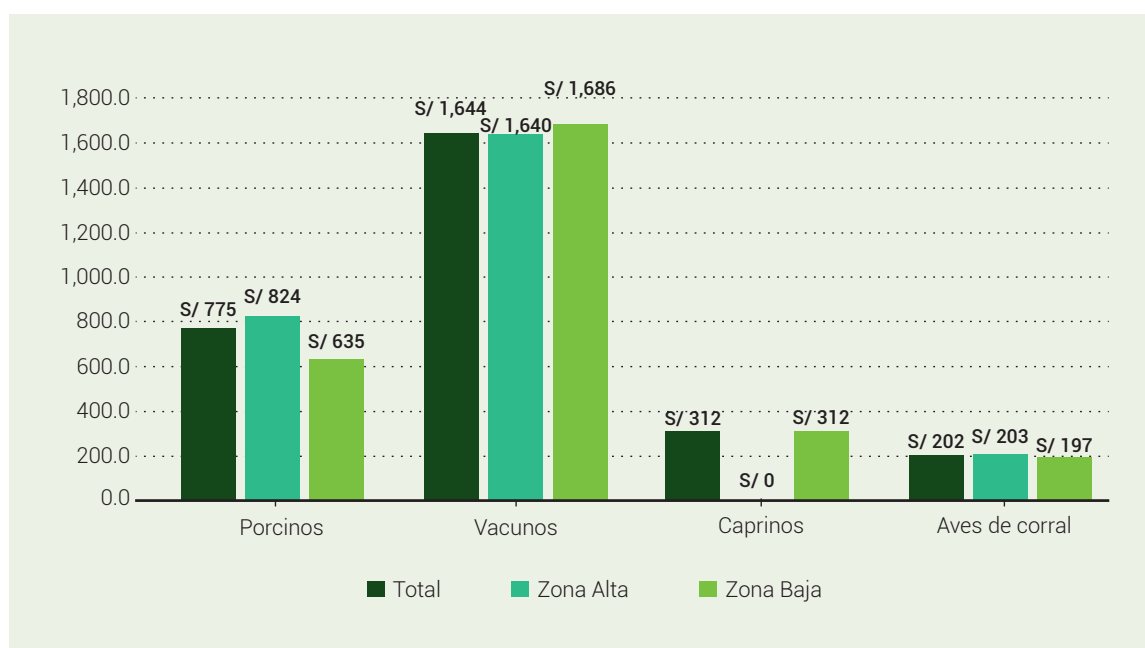


Gráfico 31. Ingresos anuales promedios por actividad pecuaria. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Ahora bien, en ambas zonas el destino de la producción pecuaria es, en su mayoría, mixto; es decir, un porcentaje va para el mercado y otro para el autoconsumo (40.8% ZB y 66.8% ZA). Cabe resaltar, sin embargo, un importante 39.7% % de los casos de la zona baja, en que los HAF destinan el ganado porcino exclusivamente para el autoconsumo.

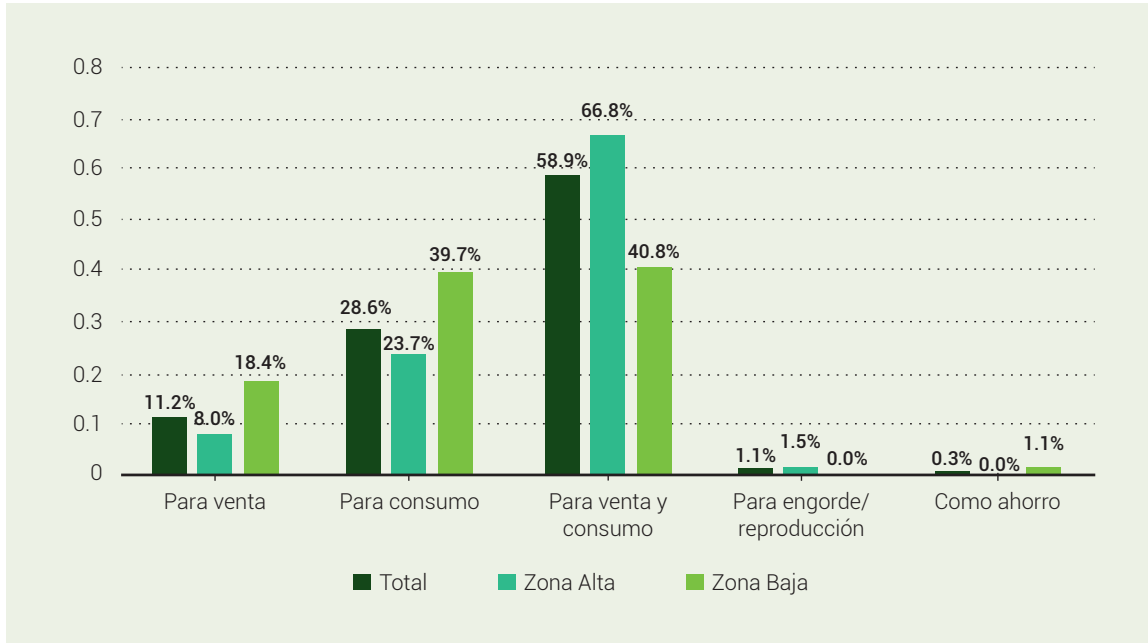


Gráfico 32. Destino y uso de la producción pecuaria (porcinos). Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En el caso del ganado vacuno, vemos que casi 7 de cada 10 unidades están orientadas a la venta, aunque con diferencias entre zonas: alrededor de 3 de cada 4 casos en la zona alta, y más cerca a 4 de cada 10 en la zona baja. Cabe resaltar que encontramos una diferencia muy importante en el uso del ganado vacuno como un activo o un "ahorro", que es mucho mayor en la zona baja (2,9% ZA; 20,3% ZB).

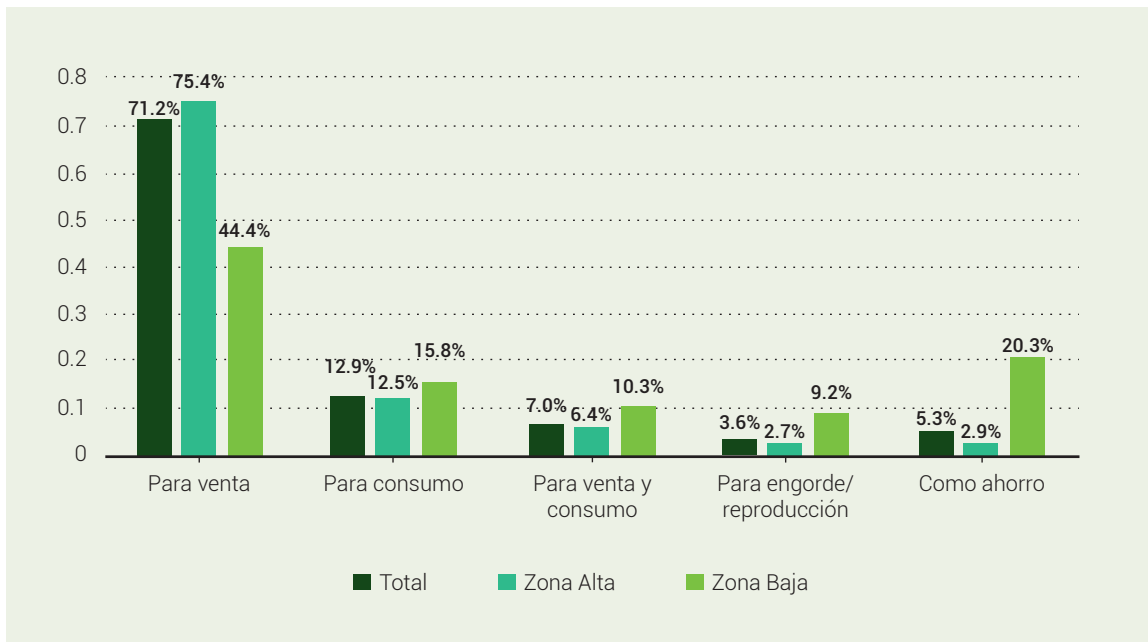


Gráfico 33. Destino de la actividad pecuaria (vacunos). Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En la gran mayoría de los casos de la zona alta, el ganado vacuno se comercializa en la misma localidad (79.8%, en promedio), mientras en que la zona baja prevalece la venta fuera de la localidad en más de la mitad de los casos. En el caso del ganado porcino, la tendencia es que este se vende en la misma localidad, llegando al 75% de los casos en la zona alta y al 40% en la zona baja.

En suma, las familias productoras dependen en una medida importante de la actividad pecuaria tanto para la generación de ingresos como para el sistema alimentario. La descripción presentada en los párrafos previos nos permite concluir que la actividad pecuaria tiene un peso fundamental en las estrategias económicas de las familias productoras del CAP, ya que representa, en total, alrededor de un tercio de los ingresos totales familiares, con mayor peso en la zona alta (28% para la ZB; 38% para la ZA). A pesar de ello, se observa que el uso de tecnologías de crianza (como vacunación, inseminación) y el uso de alimentos mejorados, no supera la mitad de los casos. Cabe resaltar que la vacunación es más frecuente en el ganado vacuno frente al resto de animales. Teniendo el peso que se ha evidenciado en la economía de las familias del CAP, una política de mejora de las condiciones de la actividad pecuaria repercutiría en los ingresos familiares, lo cual podría repercutir sobre la inversión en tecnologías e insumos para la campaña agrícola y, de modo general, en la calidad de vida de las familias del Alto Piura.



Foto: Preparación de abonos orgánico ASPRAOSRA-Buenos Aires 2015

2.4. Conectividad, acceso a información y movilidad en el territorio

Uno de los temas centrales para comprender la situación de las y los agricultores del Alto Piura es el acceso a mercados y las distancias para comercializar su producción. Por otra parte, si bien el acceso a nuevas tecnologías como el celular y el internet ha significado un cambio importante en las últimas dos décadas, existe otro grupo de variables que condicionan la posibilidad de insertarse en cadenas de comercialización de manera competitiva: ausencia y desconocimiento de plataformas informativas, deudas con intermediarios adquiridas antes de la siembra, descapitalización y dificultad para pagar los fletes de transporte elevados en zonas de difícil acceso, tiempos de cosecha que no siempre coinciden con buenos precios en el mercado, entre otras que veremos en la segunda parte de este documento.

Sobre el acceso a celulares e internet, encontramos que aproximadamente dos tercios de los encuestados cuenta con acceso a celular, con mayor prevalencia en la zona alta (Z71,1% ZA; 60,4% ZB). Sin embargo, solo alrededor del 5% del total cuenta tanto con celular como con acceso a internet. Por otro lado, 1 de cada 4 del total de las y los encuestados no cuenta con celular ni con acceso a internet, con mayor prevalencia de ausencia de conectividad en la ZB (26,4% Total; 22,9% ZA, 33,4% ZB).

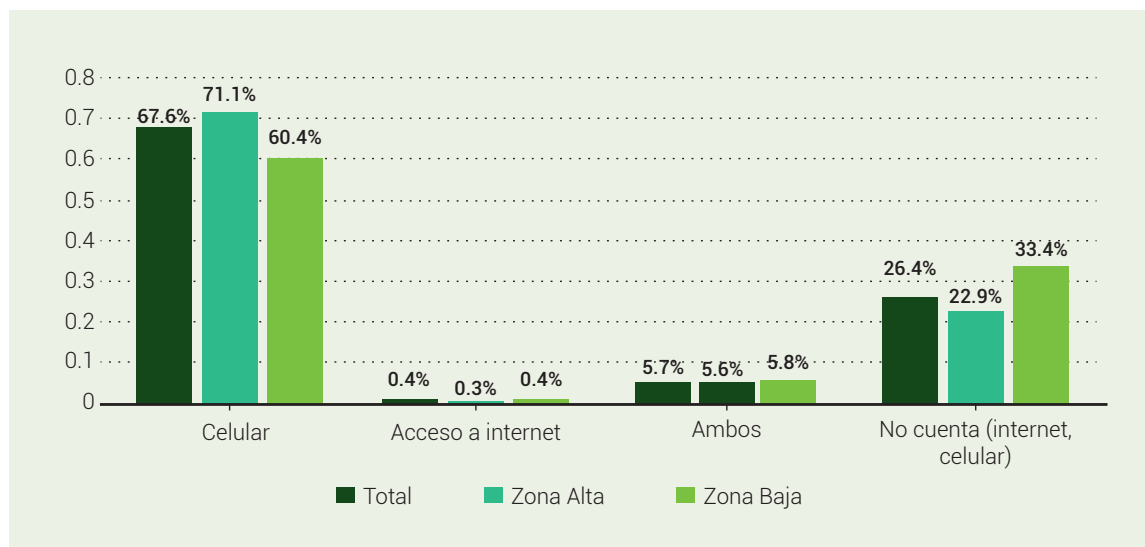


Gráfico 34. Nivel de conectividad (celular e internet) en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En cuanto a la conexión vial, tenemos que los tiempos para llegar a la capital distrital varían desde 0.5 horas (30 minutos) hasta 1.6 horas (96 minutos) según el medio de transporte, siendo el más veloz el motofurgón y el más lento el burro o carreta. Destacan las diferencias en los tiempos en el uso de bicicleta y mototaxi en detrimento de la zona alta, siendo los tiempos el doble y el triple que en la zona baja, respectivamente (60 y 72 minutos en la ZA; 30 y 24 minutos en la ZB), lo que muestra también una clara diferencia en las condiciones geográficas y de vías de acceso disponibles.

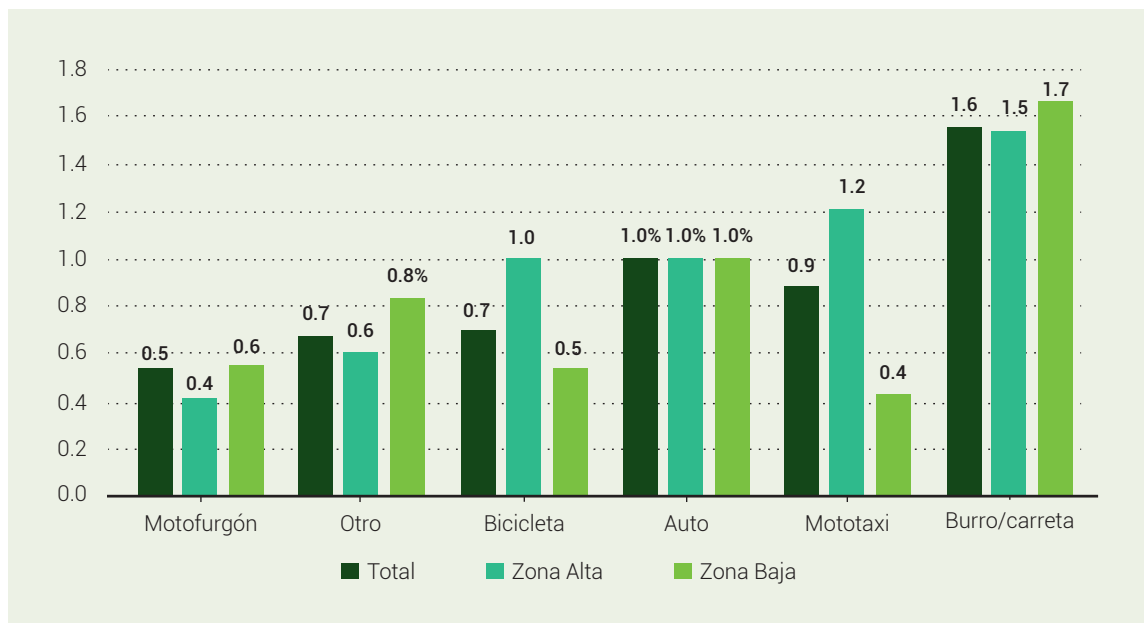


Gráfico 35. Tiempo en llegar a la capital distrital en horas según medio de transporte. Fuente: Encuestas. Elaboración propia. Nota: 1 décimo de hora = 6 minutos.

Ahora bien, si vemos el tiempo estimado en llegar a la carretera asfaltada más cercana, encontramos que nuevamente el motofurgón es el medio más veloz de transporte, siendo el tiempo promedio hasta la carretera asfaltada más cercana de 24 minutos. Observamos una disparidad importante en el tiempo de llegada en el caso de usar mototaxi en la zona alta con 84 minutos. Las personas que cuentan con burro o carreta, acceden a la carretera asfaltada más cercana en aproximadamente una hora. El hecho de que el automóvil tome un poco más de tiempo, puede indicarnos la existencia de trochas y caminos no carrozables, pero que permiten circular en este tipo de transporte acortando las distancias. Estas cifras nos hablan también de rutas de difícil acceso, en las cuales la diferencia entre trasportes se acorta por la imposibilidad de ir a mayor velocidad. En suma, las familias deberán recorrer al menos entre 40 y 90 minutos, dependiendo de la zona, para acceder a una carretera en algún tipo de transporte, lo cual es un tiempo considerable y que limita su conectividad hacia los grandes centros urbanos o mercados. Si bien no es una zona de las más aisladas, el Corredor del Alto Piura es un territorio con puntos (caseríos o centros poblados) de difícil acceso. De acuerdo a las entrevistas realizadas, estos tiempos empeoran en temporadas de lluvia y crecidas de ríos, en los cuales las vías de acceso se ven interrumpidas por varias horas e, incluso, días.

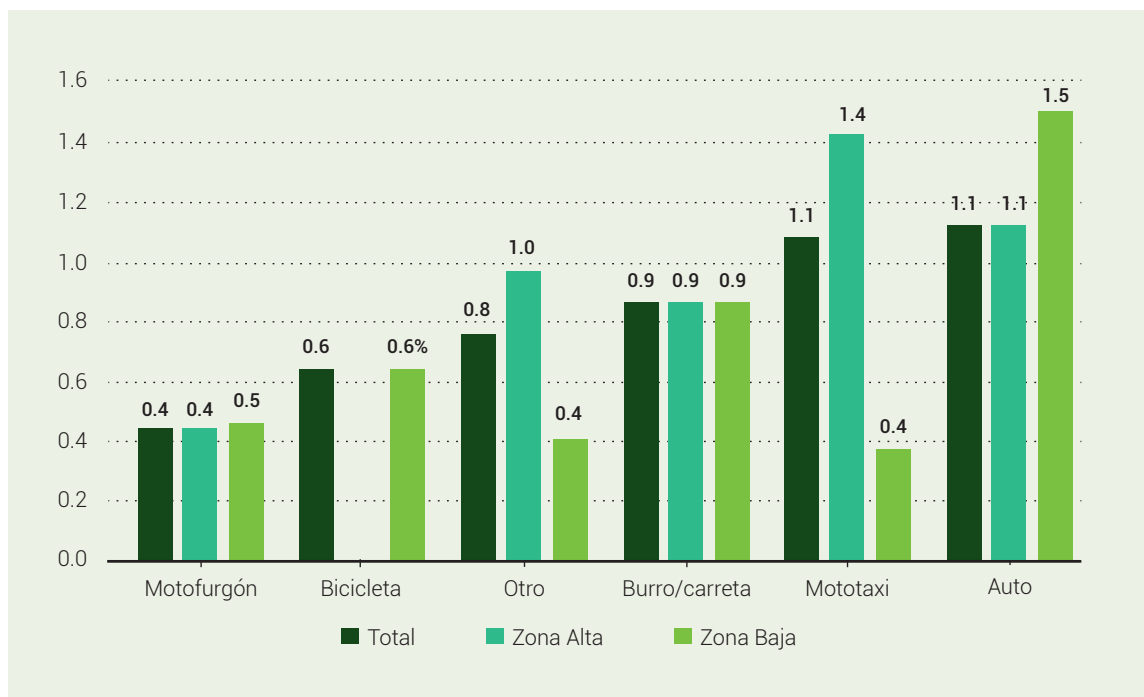


Gráfico 36. Tiempo en llegar a la carretera más cercana en horas según medio de transporte. Fuente: Encuestas. Elaboración propia. Nota: 1 décimo de hora = 6 minutos.

Veamos ahora cuánto se mueven las personas en el territorio. Los datos presentados en los gráficos siguientes (ver gráfico 37 y 38) nos muestran una movilidad parcial de los productores desde los caseríos y centros poblados hacia la capital distrital, provincial o departamental. En la zona baja, la movilidad es más fluida: aproximadamente 1 de cada 4 personas (25,5%) visita la capital provincial al menos una vez al mes; a diferencia de la zona alta, donde esto ocurre en menos de 1 de cada 10 casos. Así mismo, encontramos que 72,7% de los pobladores de la zona alta señalan que nunca visitan la capital provincial, mientras que esto solo ocurre en el 41,3% de la zona baja. Llama la atención la respuesta de este grupo mayoritario de personas que señalan que no se movilizan nunca a la capital de la provincia; es probable que sus circuitos comerciales y de servicios se dirijan hacia otros puntos en el territorio u otros centros urbanos, más cercanos a la zona baja y que les son de más fácil acceso. Así, tenemos que en la zona alta el 41,2% señala que visita la capital departamental anualmente y un 15,8% mensualmente. Estas cifras aumentan ligeramente para el caso de la zona baja. Sin embargo, la movilidad hacia la capital distrital es mayor; así, un poco más de la mitad de las y los encuestados se movilizan a esta al menos una vez al mes, y en el caso de la zona baja, casi un tercio de las personas se movilizan a la capital distrital semanalmente.

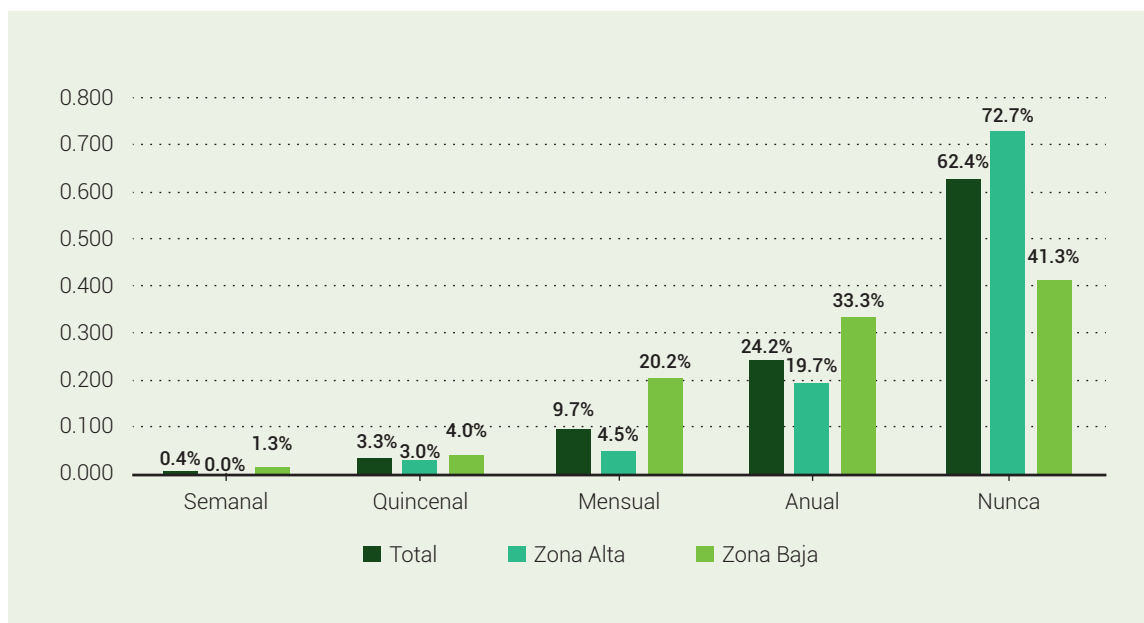


Gráfico 37. Frecuencia de visitas a capital de la provincia por zonas en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

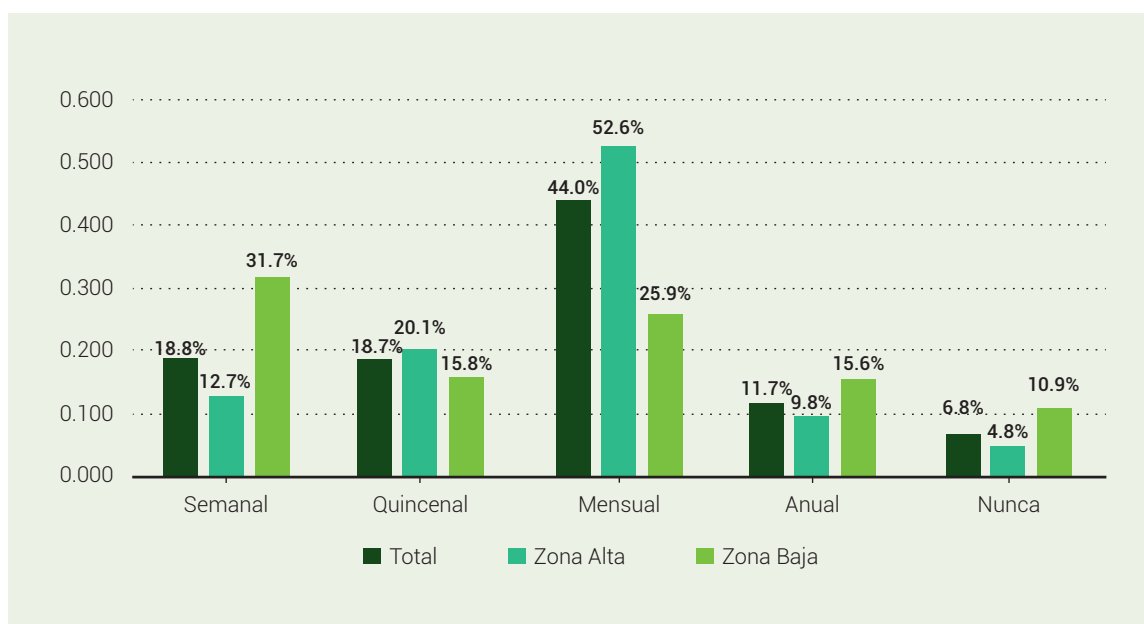


Gráfico 38. Frecuencia de visitas a capital del distrito por zonas en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Dentro de las principales razones por las cuales las personas se movilizan a puntos urbanos, como las capitales distritales, encontramos que la actividad más mencionada y considerada como principal motivación es la compra de alimentos e insumos agropecuarios. En segundo lugar, tanto de menciones totales como de importancia, encontramos la atención en salud. Realizar gestiones y trámites se ubica en tercer lugar de las menciones totales y de primera posición de importancia. Estos datos evidencian la interconexión rural-urbana que se dan al interior del Corredor del Alto Piura. La información nos muestra que existe una mayor interconexión con zonas periurbanas y ciudades pequeñas, antes que con ciudades más grandes, como las

capitales provinciales. Los alimentos e insumos que se requieren para la vida cotidiana y para las actividades productivas serían entonces accesibles en estos puntos urbanos más cercanos. La atención en salud ocupa también un lugar importante, tanto en las menciones como en la prioridad (nivel de importancia). En este último caso, de acuerdo a las entrevistas realizadas, los casos serios de salud sí requieren el traslado a la capital departamental.

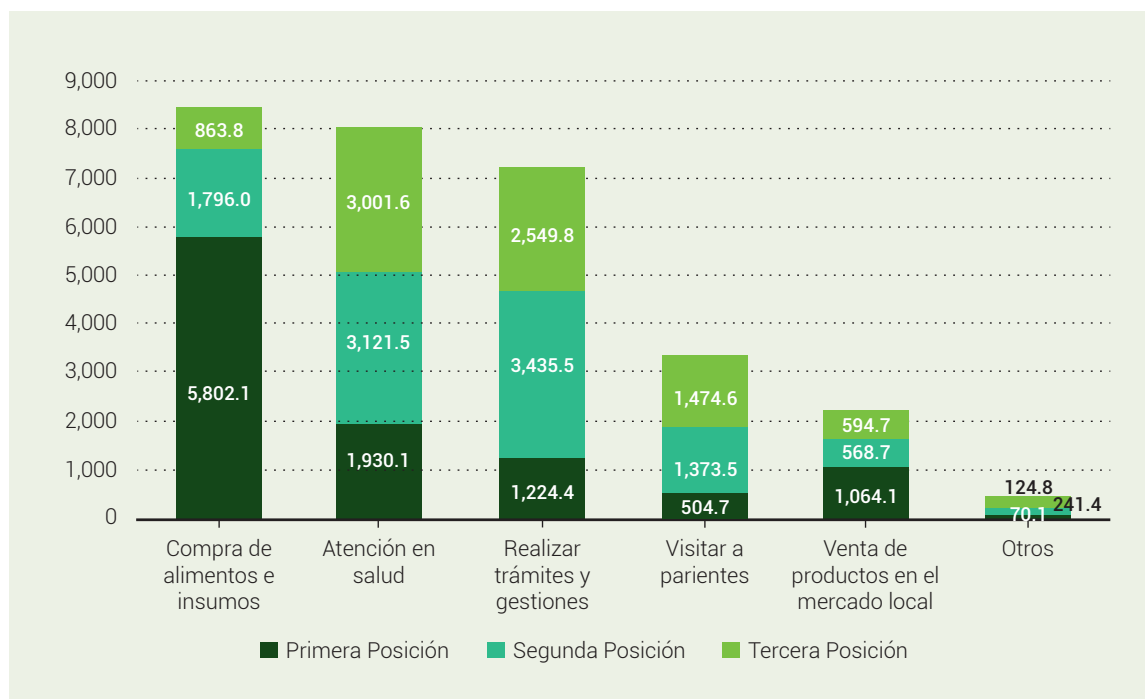


Gráfico 39. Actividades por las que se movilizan a las capitales de distrito. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

A pesar de que existe una movilidad fluida entre puntos cercanos (centros poblados y capitales distritales), esta se reduce notablemente cuando se trata de llegar a la capital departamental. En efecto, la mayoría de respuestas señala que solo la visita una vez al año, mientras que un elevado 41.7% en la zona alta no va nunca y un 27.3% de la zona baja tampoco lo hace. Lo anterior nos indica una interdependencia con espacios urbanos pequeños que permiten acceder a mercados con productos de primera necesidad y a trámites o gestiones administrativas que pueden realizarse a nivel local.

En suma, lo anterior nos muestra un territorio con un flujo relativamente activo entre caseríos rurales y capitales distritales al interior del CAP, pero con poca movilidad hacia afuera. En ese sentido, el acondicionamiento del territorio –por ejemplo, con la mejora de caminos y vías al interior del CAP– y una mejor oferta de servicios en las ciudades intermedias, impactaría en la situación de las familias productoras del CAP.

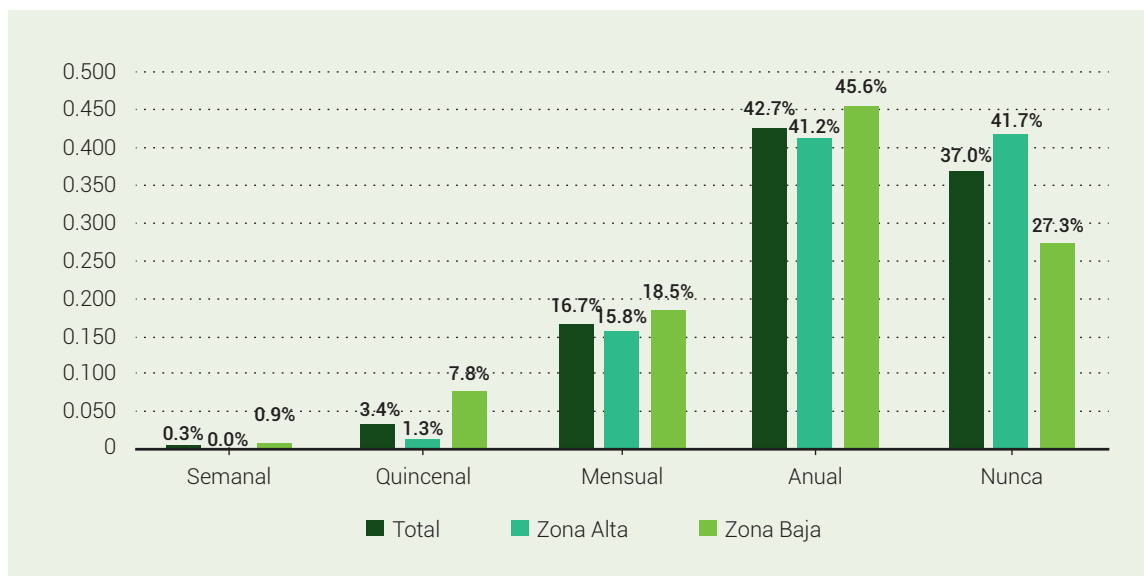


Gráfico 40. Frecuencia de viaje a la capital del departamento por zonas en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

De otra parte, a diferencia de otras zonas de país, la asistencia a ferias agropecuarias (ver gráfico 41), prácticamente no aparece en el CAP. Se encontraron niveles muy bajos de asistencia a ferias en ambas zonas, con un promedio menor al 1% de las y los productores. Los pocos casos encontrados se limitan a las ferias organizadas a nivel local –generalmente por la municipalidad–. Esta información coincide con las entrevistas cualitativas en las los entrevistados señalaron que este tipo de espacio era muy infrecuente en sus zonas. Habría que tener en cuenta que se trata de un territorio con potencial agrícola y ganadero, pero en el que no se ha generado ni se ha impulsado una dinámica de este tipo, como sí ocurre en otros territorios rurales del país, como por ejemplo, en la sierra sur.

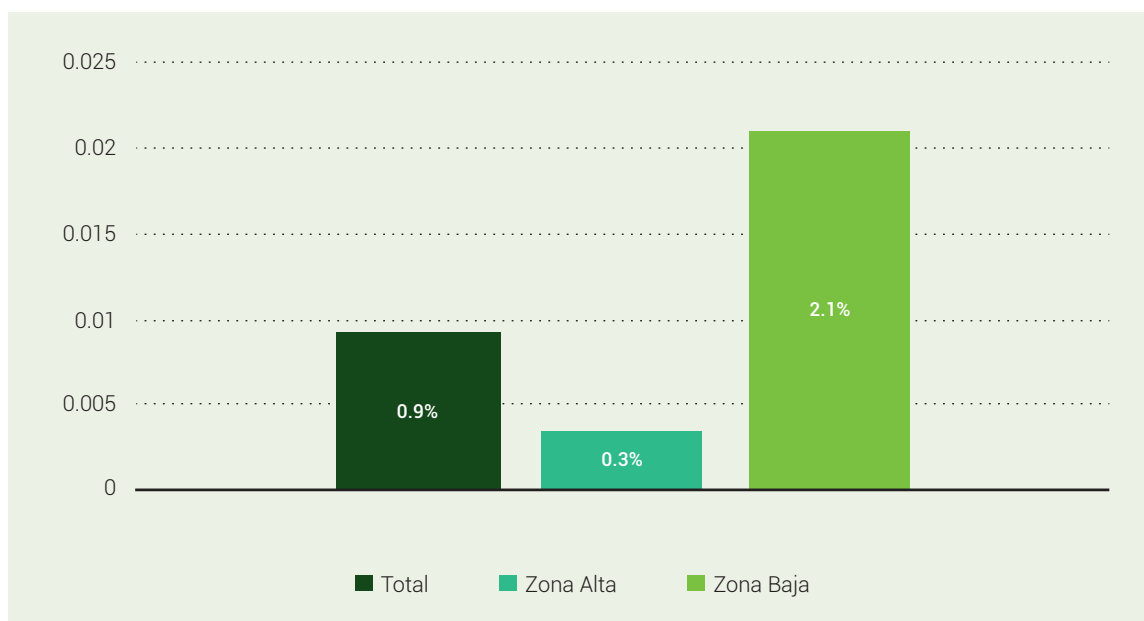


Gráfico 41. Asistencia a ferias agropecuarias en el Alto Piura por zonas. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Si complementamos la información sobre movilidad en el territorio presentada en los párrafos previos con las respuestas vinculadas a los movimientos migratorios estacionales, veremos que estos últimos tampoco muestran una incidencia de casos considerable. Lo anterior, aunque vemos ligeros matices según los ámbitos, nos plantea un reto importante en la comprensión de las dinámicas migratorias al interior del Corredor del Alto Piura, ya que según cifras oficiales se trata de un territorio que expulsa población.

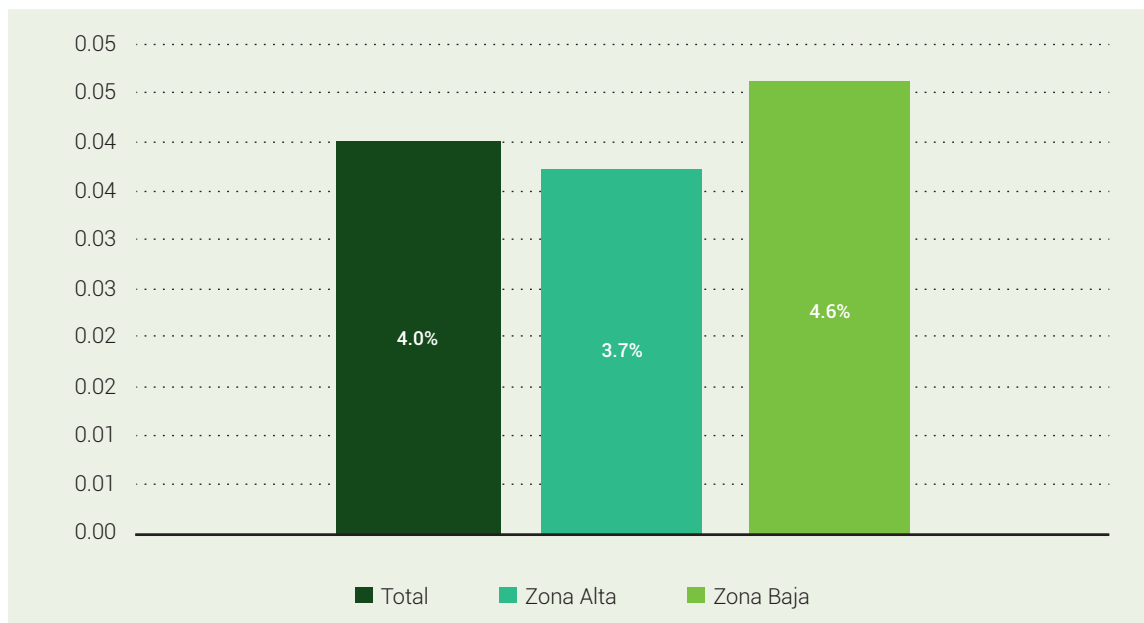


Gráfico 42. Permanencia por temporadas en otros distritos de su provincia en el Alto Piura, por zonas. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

El porcentaje de quienes migran temporalmente a otros distritos de su misma provincia alcanza el 4% (gráfico 42). En este último grupo, en más de la mitad de los casos totales la estadía es mayor a los tres meses (ver gráfico 43). En los casos de quienes lo hacen, suelen permanecer entre uno y tres meses y, más de la mitad, por más de tres meses en el caso de la zona alta.

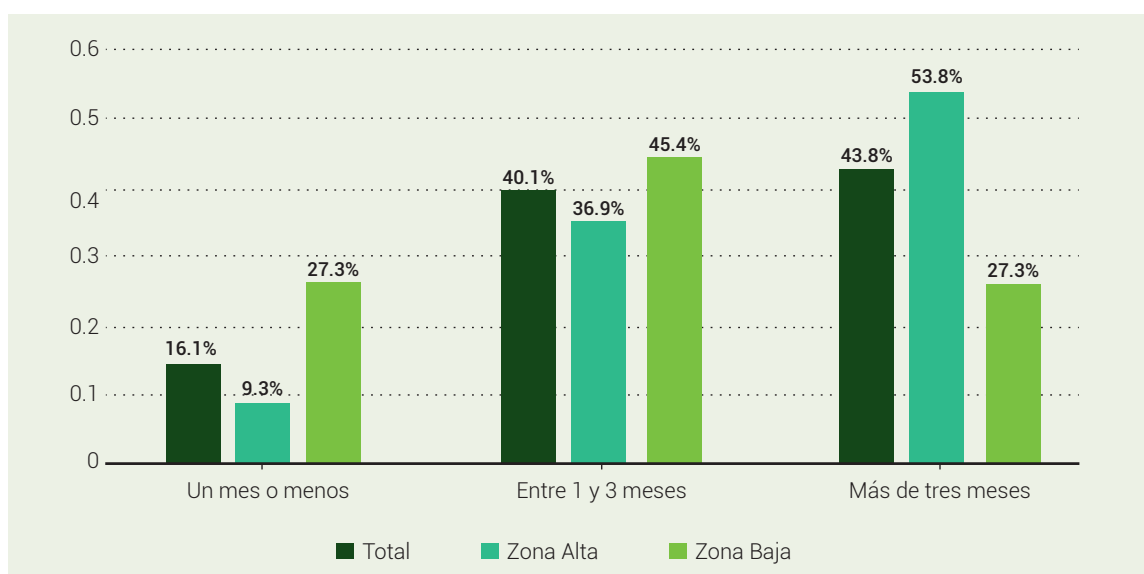


Gráfico 43. Tiempo de permanencia en otros distritos de la provincia de residencia. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Si observamos a quienes migran por temporadas a distritos fuera de su provincia, tenemos que estos representan al 7.1% del total. Dentro de este grupo, tal como se aprecia en el gráfico 44, más de la mitad permanece por más de tres meses, con mayor prevalencia en la zona alta (56.5%).

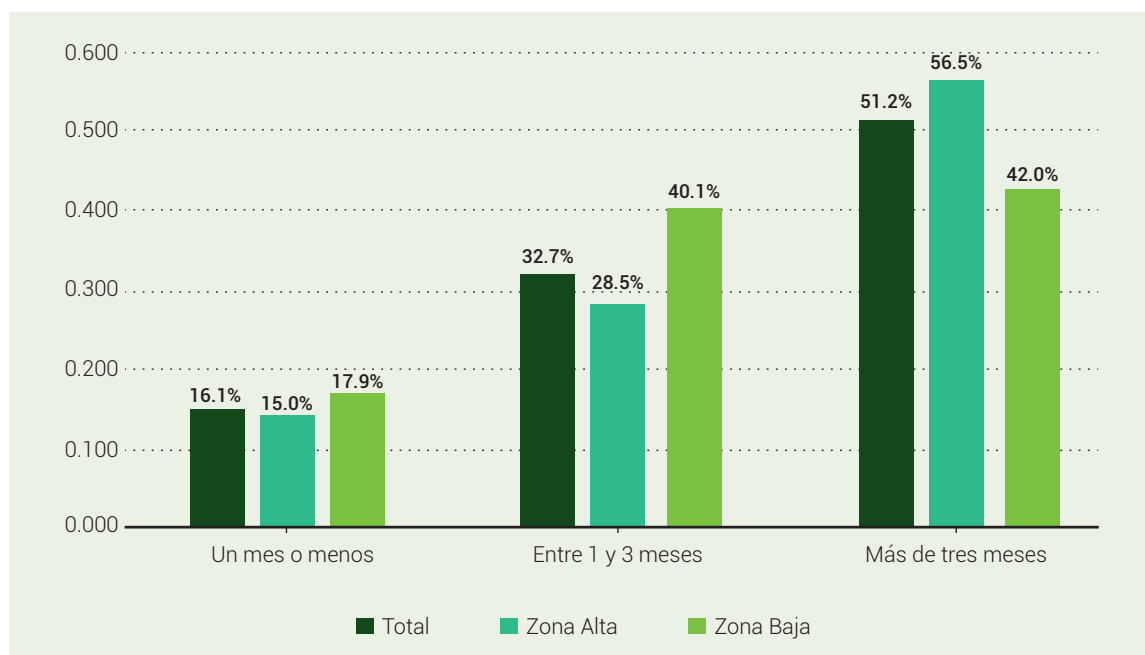


Gráfico 44. Tiempo de permanencia en otros distritos fuera de la provincia de residencia. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Finalmente, quienes migran temporalmente fuera del departamento de Piura alcanzan en total al 7% de los productores. En este caso, la dinámica migratoria cambia: la gran mayoría de quienes migran de la zona alta (80.8%) permanece fuera más de tres meses y un importante 68.9% de la zona baja lo hace (ver gráfico 45 y 46). Finalmente, el 56.3% de casos de migrantes de la zona baja permanece fuera entre uno y tres meses.

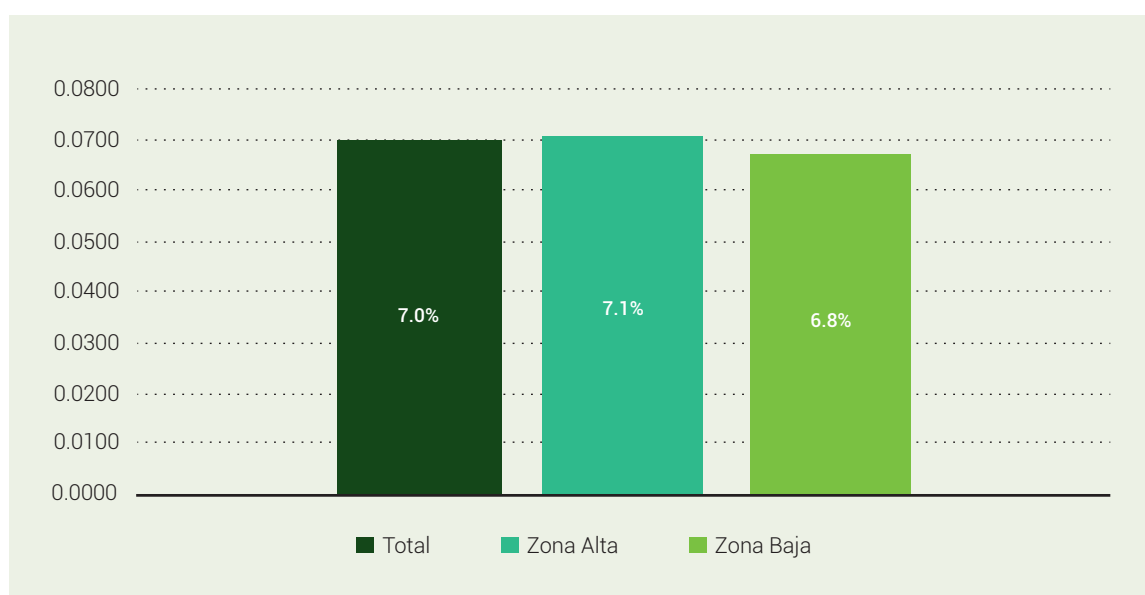


Gráfico 45. Migración temporal fuera del departamento de Piura por zona. Fuente: encuesta. Elaboración propia.

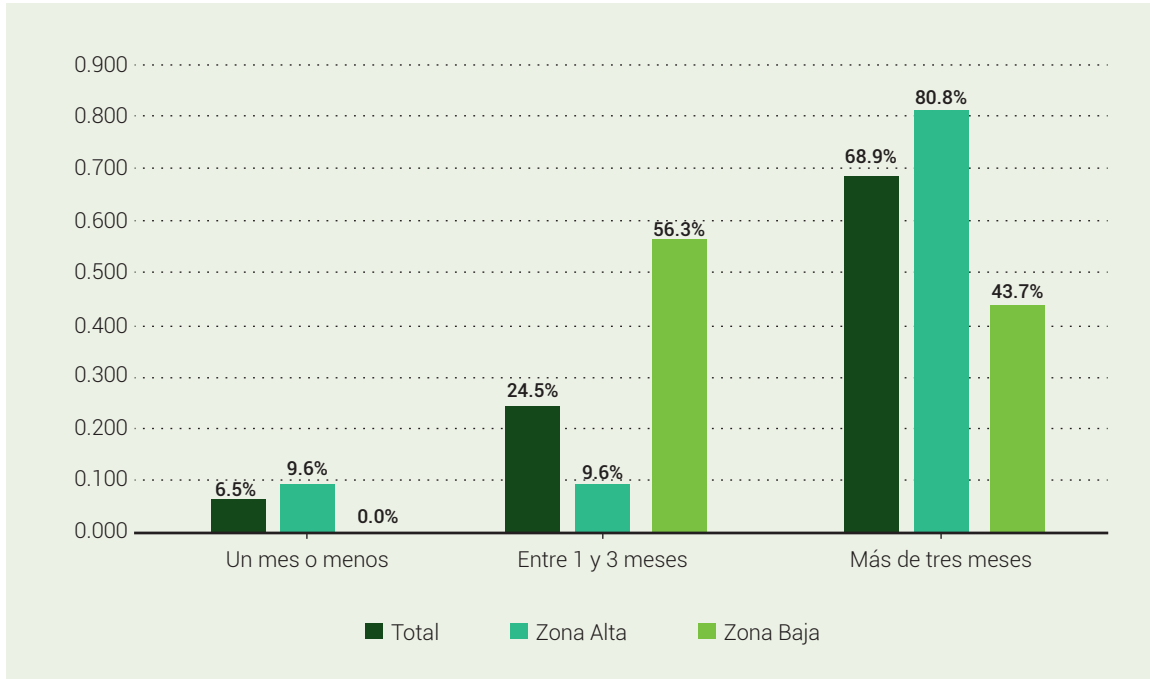


Gráfico 46. Tiempo total de permanencia fuera del departamento de Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Si sumamos el porcentaje de quienes migran temporalmente a otros distritos y a otras provincias del CAP, y a quienes lo hacen fuera de este territorio, tenemos que alrededor de un 18% de familias productoras del CAP tiene al menos un miembro de su familia que trabaja por temporadas fuera del mismo.

Foto: Planificando la construcción de Albarradas Naturales con funcionarios de la municipalidad de Canchaque- 2020



2.5. Institucionalidad local, participación ciudadana y percepciones sobre la situación familiar

Entre las organizaciones a las que pertenecen con mayor recurrencia las familias agricultoras del Alto Piura, se encuentran las Juntas de Administración del Servicio de Saneamiento (JASS), de las cuales son parte aproximadamente el 50% de las y los encuestados. Las comisiones de regantes agrupan a poco más de un tercio del total de las y los encuestados, pero existe una fuerte predominancia en la zona baja; en esta zona, el 57,6% de las y los encuestados pertenece a una comisión de regantes, mientras que menos de un cuarto lo hacen en el caso de la zona alta. Ahora bien, es necesario señalar que el hecho de pertenecer a una comisión de regantes, es lo esperable en los casos en que la productora o el productor deba registrarse en un padrón de regantes para poder acceder a este servicio. Sin embargo, este registro formal no implica que exista un sentido identitario ni una participación activa en la vida institucional de la organización. Es decir que esta pertenencia no está indicando necesariamente un tejido institucional fuerte en el territorio (lo mismo puede decirse para el caso de las JASS y el acceso a los servicios de saneamiento). Distinto es el caso de la pertenencia a la ronda campesina y/o a las comunidades, pues estas son entidades que implican una relación de derechos y deberes respecto de la justicia local –en el primer caso– y de los usos del territorio y en la toma de decisiones sobre estos –en el segundo caso–, así como una participación en la vida política local o comunal.

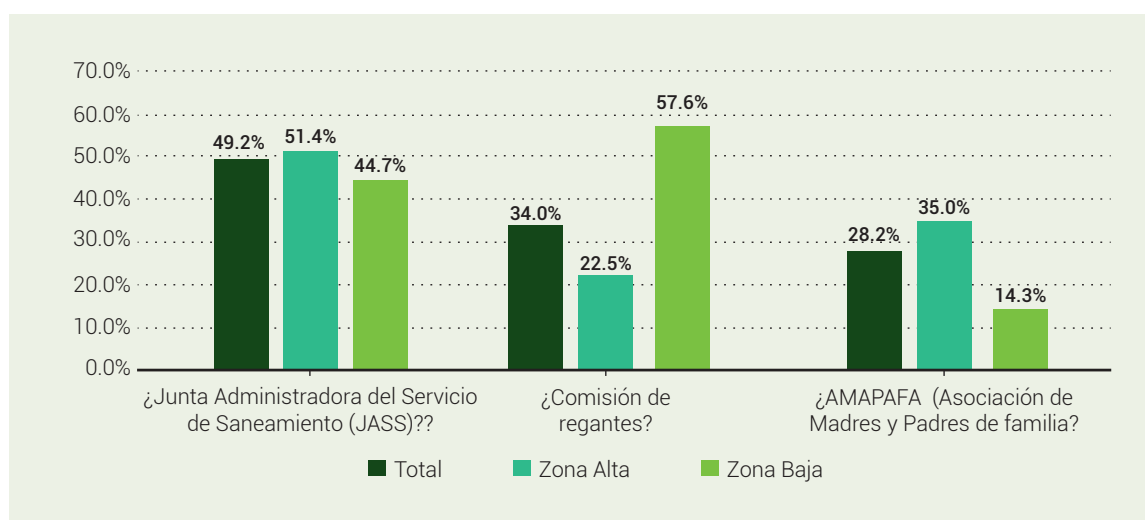


Gráfico 47. Pertenencia a organizaciones en el Alto Piura por zonas, parte 1. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Entre las instituciones con participación media, encontramos a las rondas campesinas, a las que pertenecen, en promedio, 1 de cada 5 encuestadas o encuestados, mientras que solo el 14,2% de estos señaló ser parte de una comunidad campesina. Por otro lado, encontramos una prevalencia más alta de pertenencia a alguna asociación de productores en la zona alta, con casi un cuarto de los productores, mientras que en la zona baja la incidencia es mucho menor (7,8%). Este es un dato importante, que evidencia que existe un amplio camino que recorrer hacia la asociatividad en el CAP, en particular, en los distritos de la zona baja.

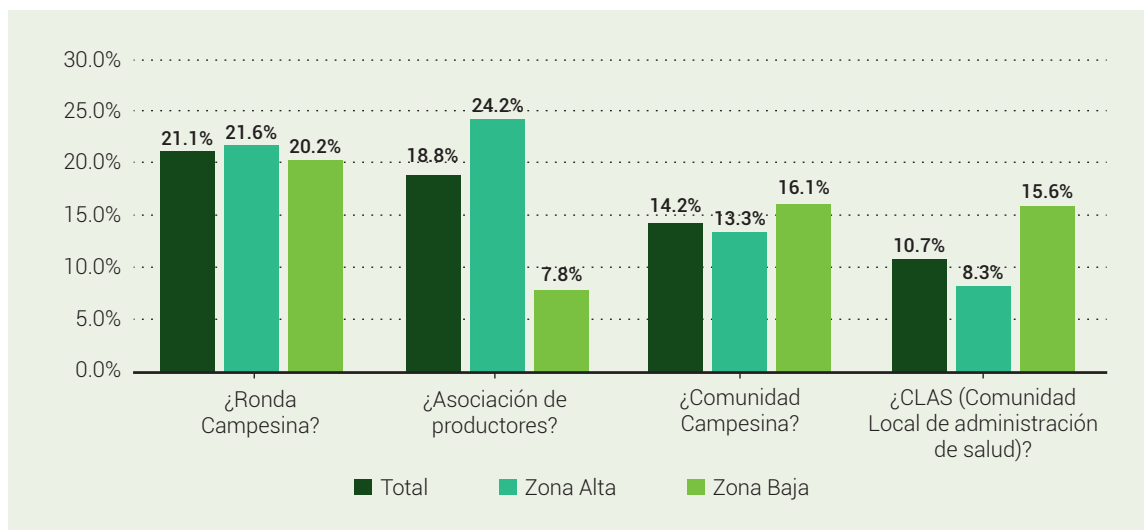


Gráfico 48. Pertenencia a organizaciones en el Alto Piura por zonas, parte 2. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En cuanto a las mujeres de los hogares encuestados, encontramos que, en promedio, apenas 1 de cada 10 hogares cuenta con una mujer que es parte de alguna asociación u organización. Sin embargo, debemos llamar la atención sobre las diferencias significativas que entre zonas; solo 1 de cada 16 mujeres en la zona alta (6,4%) pertenece a una organización mientras que 1 de cada 4 mujeres lo hace en la zona baja (22,6%).

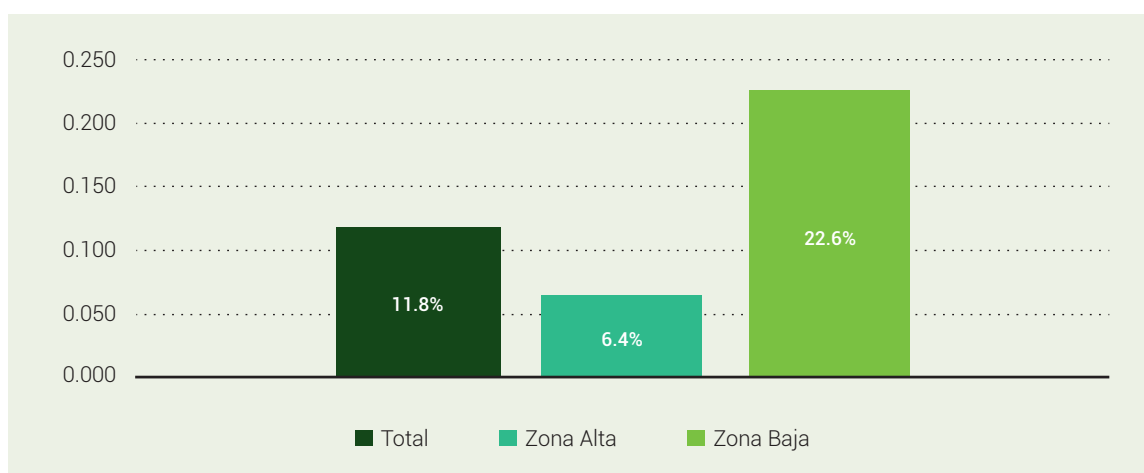


Gráfico 49. Pertenencia de mujeres del hogar a organización de mujeres. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Dentro de las mujeres que pertenecen a alguna organización, observamos que una gran mayoría pertenece a comités vinculados a programas sociales como el vaso de leche; es decir, que su participación se da en el ámbito de los roles tradicionalmente asignados a las mujeres (en este caso, respecto del tema alimentario). Así, 8 de cada 10 mujeres que pertenece a alguna organización, en promedio, es parte de este tipo de Comité, llegando al 94,7% en la zona alta. A diferencia de lo anterior, tan solo 1 de cada 10 mujeres pertenece a una asociación de productoras, con valores similares para ambas zonas. Una cantidad significativamente más elevada de mujeres pertenece a asociaciones de tejedoras en la zona alta que en la zona baja, 16,0% y 1,8%, respectivamente. La pertenencia a federaciones de mujeres es muy baja y apenas llega a alrededor del 1% del total.

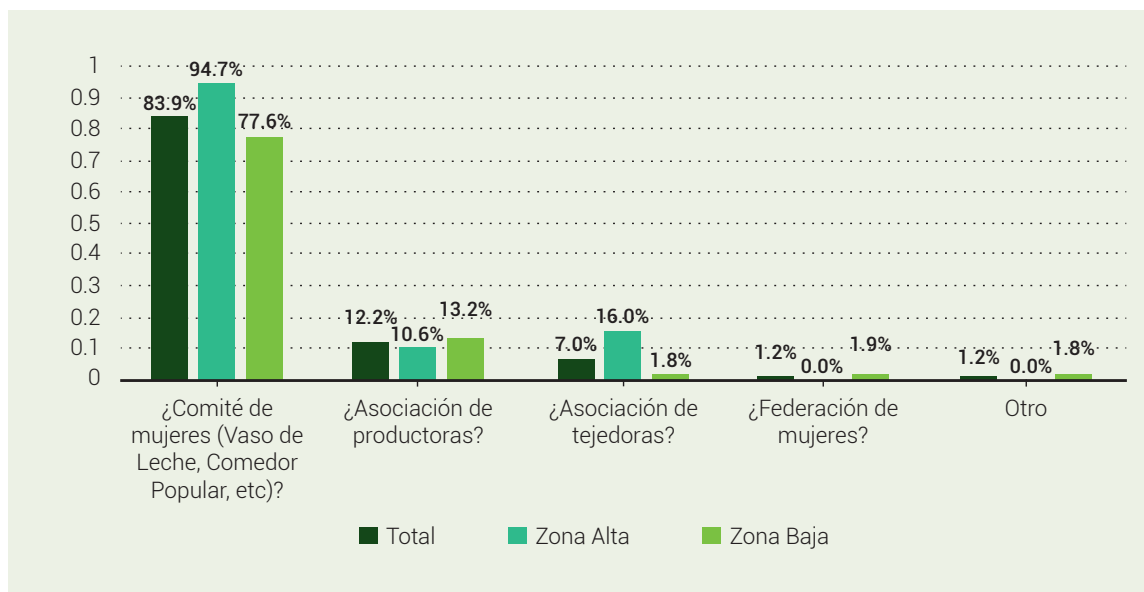


Gráfico 50. Tipo de organización a la que pertenecen las mujeres del Alto Piura.

Fuente: encuesta. Elaboración propia.

Finalmente, como vemos en el gráfico 51 en lo que respecta a las instancias de participación o concertación ciudadanas, encontramos que, en líneas generales, la participación en este tipo de espacios es muy baja: 9 de cada 10 encuestadas o encuestados no participa en ninguno de estos. Un 5,3% participa en Comisiones municipales ampliadas, y menos del 5% participa en los diversos espacios restantes (todos sumados). Se trata de un territorio en el que los espacios de participación ciudadana no convocan a un grupo importante de la ciudadanía; la arquitectura institucional del territorio tampoco aparece como muy robusta.

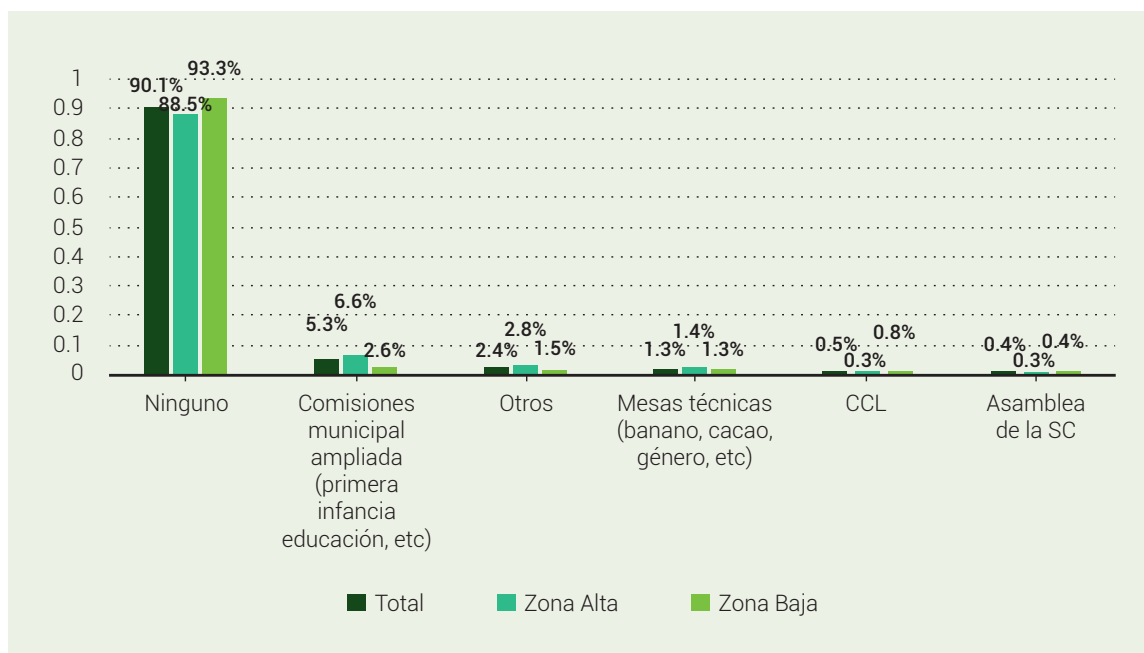


Gráfico 51. Nivel de participación en espacios de coordinación en el Alto Piura.

Fuente: encuesta. Elaboración propia.

En cuanto a las percepciones que las productoras y productores tienen sobre los agentes del desarrollo local, estos ubican a tres tipos de actores como importantes para el territorio: 1) las organizaciones de productores (60,2% sumando las menciones en los tres órdenes de importancia), 2) las organizaciones sociales (54,7%) y 3) las agencias del gobierno regional en la localidad (50,1%). En particular, las organizaciones sociales fueron percibidas como el agente en primera posición (31% de las veces), seguido por las agencias del gobierno regional (24,3% de las veces), y por las organizaciones de productores (21,8% de las veces). Encontramos que ninguna de las demás alternativas obtuvo valores acumulados mayores al 20%, con valores que van desde 12,4% en el caso de las ONG hasta 15,5% en el caso de las municipalidades de centro poblado o distritales. Resulta interesante la percepción de las asociaciones de productores y las organizaciones sociales como los agentes más importantes para el desarrollo local, cuando al mismo tiempo, se trata de un territorio con un tejido institucional relativamente débil en lo que respecta al tema productivo; recordemos que solo un cuarto de los encuestados pertenece a alguna asociación de productores en la zona alta y tan solo un 7.8% en la zona baja. Esta percepción, además, deja prácticamente de lado, por una parte, al rol de las municipalidades y, por otra, a las instancias o agencias del gobierno nacional. Es llamativo, asimismo, que los dos primeros lugares en importancia para el desarrollo del territorio se les atribuyan a agentes de la sociedad civil y no al Estado.

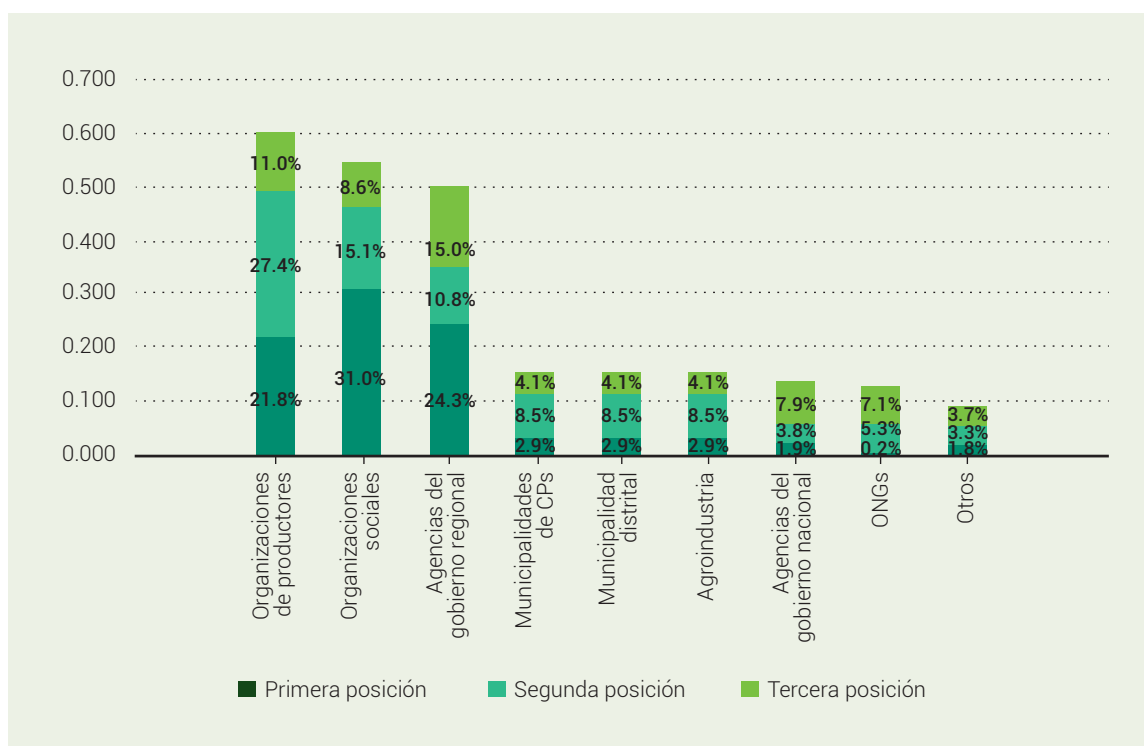


Gráfico 52. Agentes considerados más importantes para el desarrollo local en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

2.6. La situación de las mujeres

Como hemos visto anteriormente, las mujeres tienen una participación reducida en las organizaciones de productores y en otro tipo de asociaciones; tampoco pertenecen a federaciones de mujeres que tengan alguna injerencia en el territorio. Solo una parte de ellas está involucrada en organizaciones vinculadas a programas sociales y a temas de cuidado del hogar (vaso de leche, el comedor popular, etc.). Sin embargo, existe un grupo importante de mujeres que conduce las parcelas familiares.

Las cifras sobre su involucramiento en la conducción de las parcelas nos muestran una diferencia importante entre la zona baja y alta. Mientras que en la zona alta un importante 46.9% de las mujeres conduce todas las parcelas de la familia, en la zona baja este porcentaje alcanza solo al 13.4% de los casos. En sentido opuesto, en 8 de cada 10 familias de la zona baja (83,4%) ninguna mujer se encarga de las tierras, en comparación a la zona alta, donde esto solo ocurre en 4 de cada 10 familias (42,8%).

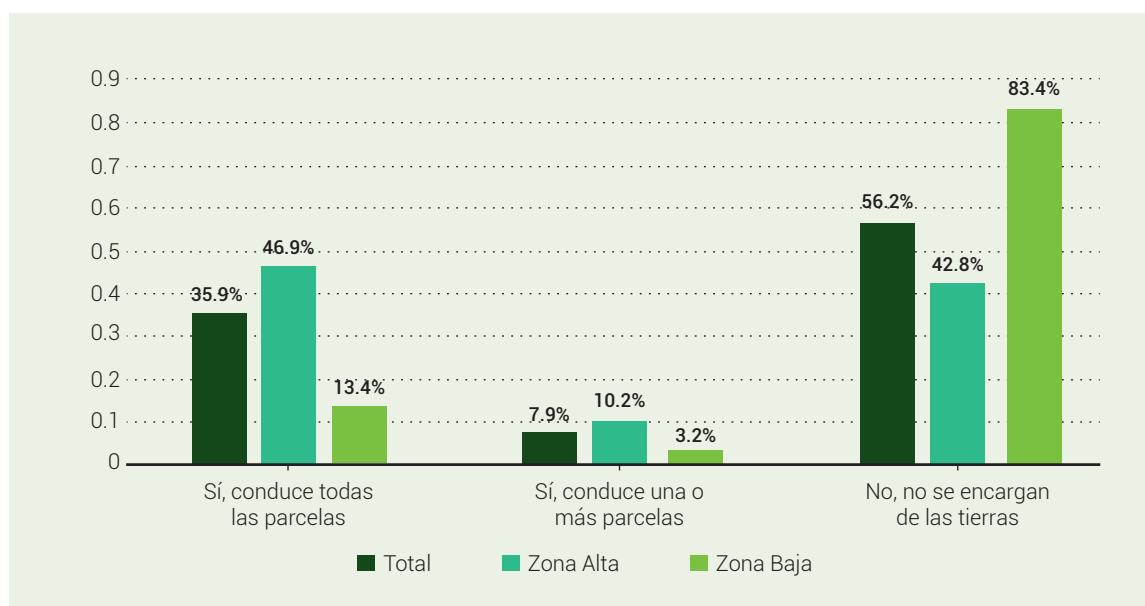


Gráfico 53. Porcentaje de mujeres que conducen o no parcelas. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Por otro lado, las mujeres no aparecen como titulares de ningún proyecto productivo financiado por algún fondo público o privado. Son muy bajos los porcentajes de quienes señalan que tienen una participación de ese tipo: apenas un 2.2% en total (ver gráfico 54). En esas pocas excepciones, en la zona alta la totalidad de los casos son proyectos productivos (100% de los casos), mientras que en la zona baja se trata de una combinación de proyectos productivos (56,3%), proyectos de artesanía (22,2%) y otro tipo de proyectos (21,6%). De todas formas, recordemos que estos porcentajes se refieren a un pequeño porcentaje del total de mujeres.

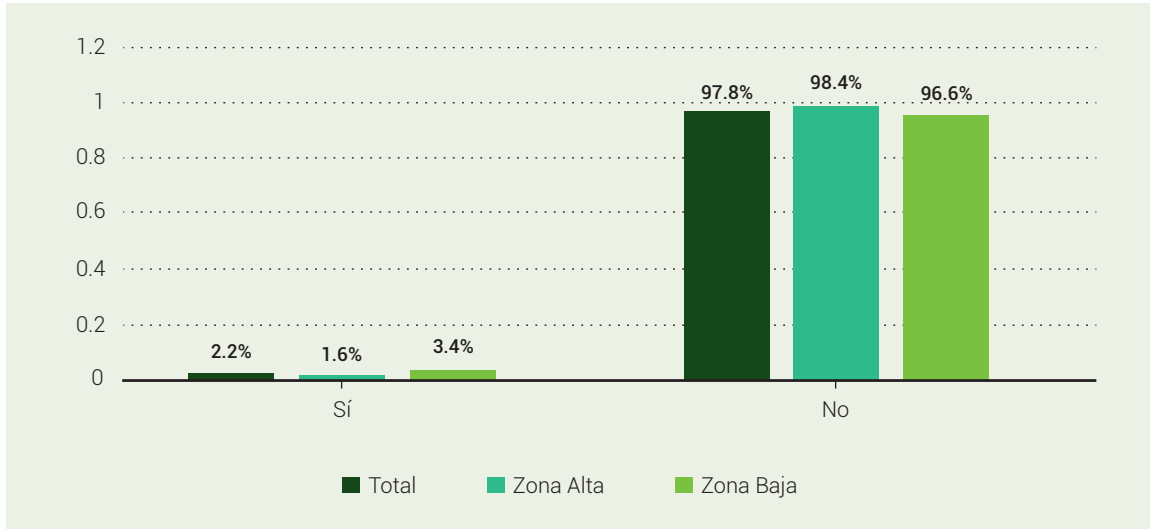


Gráfico 54. Porcentaje de mujeres que aparece como titulares de proyectos productivos privados o públicos. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En síntesis, un porcentaje considerable de las mujeres, en particular de la zona baja, aparece como conductoras de las tierras. Sin embargo, no tienen la titularidad de estas ni pertenecen a instancias de toma de decisiones sobre aspectos del desarrollo territorial. Su nivel de organización es muy bajo y su participación tanto en organizaciones productivas como en asociaciones y en espacios de participación ciudadana es escasa. Las mujeres aparecen más vinculadas a los programas estatales relacionados a temas alimentarios y de infancia; es decir, al ámbito de lo doméstico. De lo anterior se desprende que queda pendiente un arduo trabajo por hacer en el CAP respecto del tema de igualdad de género y participación pública de las mujeres. Al mismo tiempo, es necesario tomar en cuenta que un importante 46.9% de mujeres en la zona baja son conductoras de las parcelas familiares y que, por tanto, también ellas deberían ser público objetivo de programas de capacitación o de asistencia técnica que, por lo general, se dirigen solo a los varones en tanto son ellos quienes, mayoritariamente, aparecen como titulares de la tierra o inscritos en los padrones de las asociaciones o comisiones de regantes.

Foto: Productores/as preparando abono para viveros comunales de cacao, palta y cítricos- Alto Piura- noviembre 2022



2.7. Percepciones frente al cambio climático

Desde hace algunos años, el cambio climático viene afectando a productores y productoras de todo el país, como da cuenta la Estrategia Nacional de Cambio Climático (ENCC, 2015). Sin embargo, los esfuerzos por avanzar en una estrategia de mitigación de sus impactos son lentos y dispares entre las diversas regiones del país. En el caso de Piura, existe una Estrategia Regional de Cambio Climático (ERCC) aprobada en el año 2011 y publicada en el año 2013, la cual fue formulada por el Grupo Técnico Regional de Cambio Climático de la Comisión Ambiental Regional. De esta se desprenden una serie de acciones que debieran implementarse de manera articulada en el territorio. Sin embargo, estas acciones no son identificadas por las familias de la AF del CAP.

Mientras tanto, los efectos del cambio climático se vienen sintiendo con mayor intensidad y vienen ocasionando impactos sobre la actividad agropecuaria. La información que presentamos a continuación da cuenta de los principales fenómenos percibidos que las agricultoras y los agricultores asocian al cambio climático en el Corredor del Alto Piura.

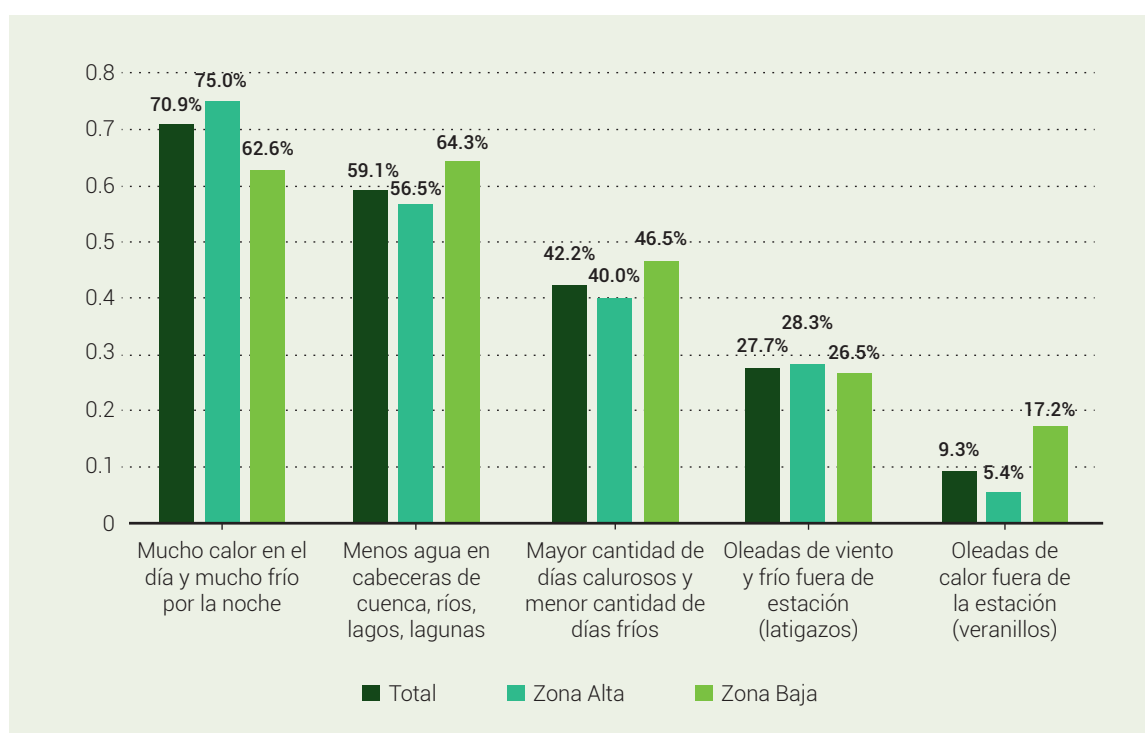


Gráfico 55. Percepciones de efectos del cambio climático. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Como se observa en el gráfico 55 existe una alta percepción de cambios extremos de temperatura en una misma jornada: el 70.9% de las y los productores señala que se siente mucho calor en el día y mucho frío en la noche. Esto coincide con lo señalado en entrevistas cualitativas, en las que las y los entrevistados señalan que estos cambios –si bien ya se percibían hace unos cinco años– se perciben con mayor intensidad en los últimos dos años. En segundo lugar de menciones, con el 59.1% del total, tenemos a la disminución del recurso hídrico en cabeceras de cuenca, ríos, lagos y lagunas, con mayor incidencia en la zona baja (64.3%). Con un 42,2%, también es importante la percepción de que se está presentando una mayor cantidad de días calurosos y una menor cantidad de días fríos a lo largo de distintas temporadas en el año.

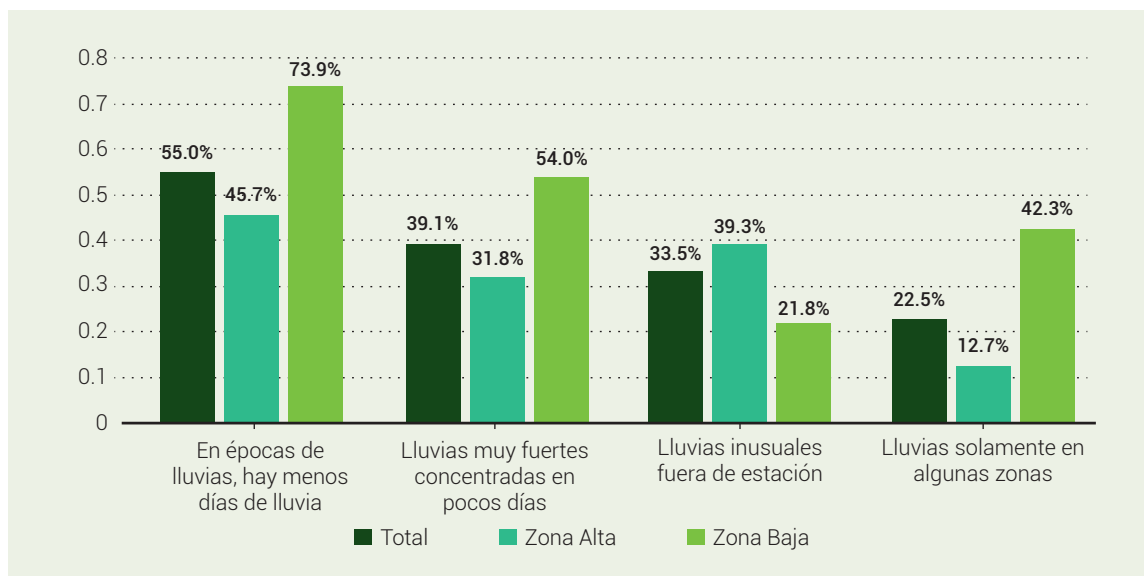


Gráfico 56. Cambios asociados a lluvias por efectos del cambio climático. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Respecto a las lluvias, se observa variaciones importantes entre zonas. Así, en líneas generales, todos los cambios son reportados con mayor frecuencia en la zona baja, salvo en el caso de “lluvias inusuales fuera de la estación”, que se percibe con mayor intensidad en la zona alta. Observamos que más de la mitad del total de encuestados refiere que “En épocas de lluvias hay menos días de lluvia”, aunque estos valores aumentan en el caso de la zona alta, llegado a un importante 73,9%, en comparación al 45,7% de la zona baja. La percepción de “Lluvias muy fuertes concentradas en pocos días” es mencionada por 4 de cada 10 del total de entrevistados/as, con bastante mayor frecuencia en la zona baja (31,8% ZA; 54,0% ZB). Finalmente, el reporte de “Lluvias solamente en algunas zonas” es notablemente más elevado en la zona baja (12,7% ZA; 42,3% ZB). En cualquier caso, las cifras presentadas muestran que los cambios en el clima son claramente percibidos en el CAP. Esto tiene un impacto sobre la producción ya que el clima se hace más imprevisible y es difícil planificar adecuadamente las distintas labores del calendario agrícola.

Además de lo anterior, se percibe que las sequías son más fuertes que antes y que estas se repiten con mayor frecuencia (ver gráfico 57). De hecho, entre todos los eventos climáticos extremos por los que se preguntó (sequías, huaycos, granizadas, inundaciones, heladas, vientos huracanados), las sequías ocuparon el primer lugar con un 63,8% del total de las menciones, con cifras cercanas para ambas zonas. La prevalencia de estas, sin embargo, se siente con mayor fuerza en la zona baja (52,9% de las menciones).

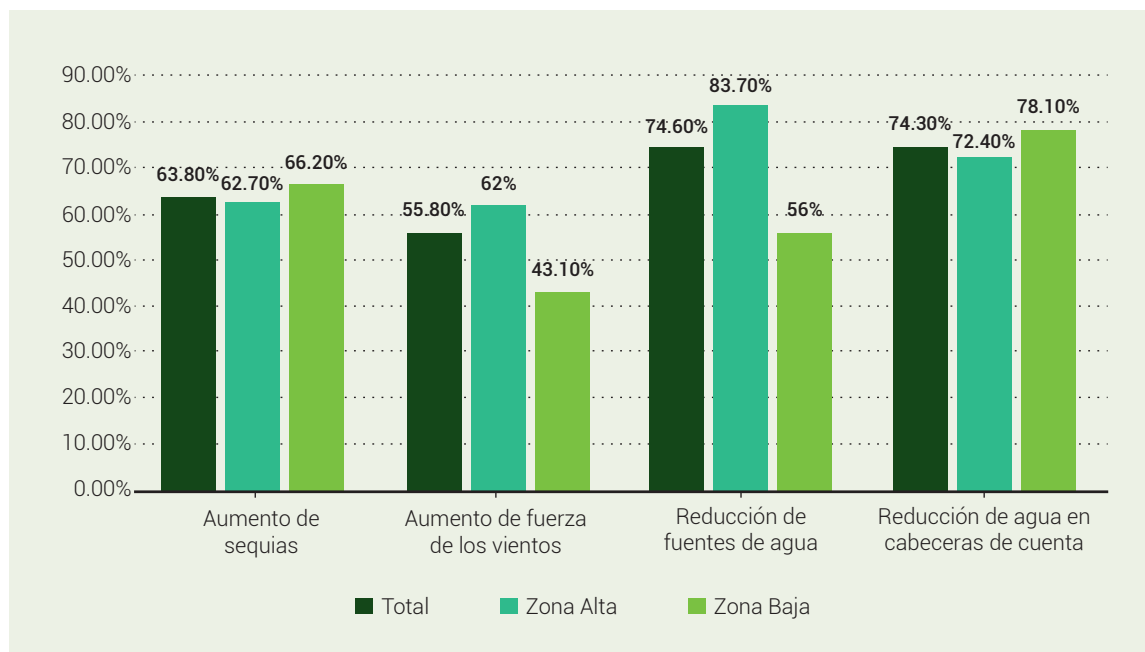


Gráfico 57. Percepción sobre eventos climáticos y efectos del cambio climático.
Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Otro fenómeno que se percibe con claridad es el aumento de la intensidad y fuerza de los vientos, así como de su frecuencia. Encontramos que aproximadamente 1 de cada 2 del total de encuestados refiere un aumento de su fuerza, con mayores valores en la zona alta (62,0% ZA; 43,1% ZB). Con relación a las fuentes de agua, la reducción de las mismas es notoria para una importante mayoría de la población, sobre todo en la zona alta, en donde la situación llega a ser reportada por un 83.7% de los productores del CAP, para el caso de los manantiales, humedales, ojos de agua y bofedales. En el caso de la reducción de agua en cabeceras de cuenca, lagos y lagunas, la percepción es alta en ambas zonas (72.4% ZA; 78.1% ZB).

En cuanto a los impactos que se vienen dando sobre la actividad pecuaria como producto de los cambios en el clima, se registran, principalmente, la reducción de pastos –con una fuerte incidencia en la zona alta (83.3%)– y nuevas enfermedades en el ganado, en este caso, sobre todo en la zona baja (59.2%). Asimismo, es importante señalar que casi la mitad de las y los productores/as perciben como impacto de los cambios en el clima la muerte de ganado por sequías y por reducción de fuentes de agua. Estas cifras son preocupantes y tendrían que ser tomadas en cuenta en las políticas del gobierno regional. Queda claro que, a diferencia de otras zonas del país en donde los cambios en las temperaturas afectan a los animales por el friaje, en el Alto Piura, incluso en la zona alta, el principal problema se asocia con el aumento de calor y la escasez del recurso hídrico.

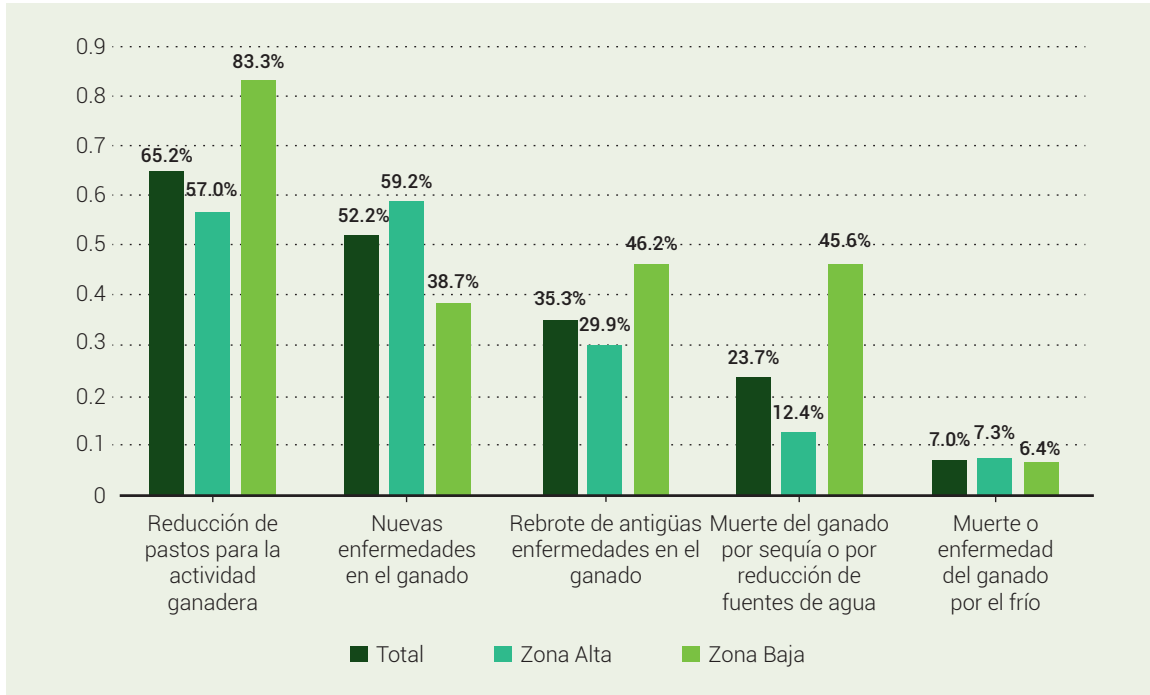


Gráfico 58. Impactos del cambio climático en la actividad pecuaria. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Respecto de la actividad agrícola, encontramos que aproximadamente 6 de cada 10 productores reporta que ha observado “Menos disponibilidad de agua para la agricultura alimentaria” y “Menor rendimiento en los cultivos”; estos valores son similares en ambas zonas. Cerca de 4 de cada 10 señalan que “Han aparecido nuevas plagas o insectos”. La “Reaparición de plagas e insectos que ya no existían” también es mencionada por un grupo importante, con una mayor proporción entre los pobladores de la zona baja (32% ZA; 47% ZB); mientras la erosión de tierras de cultivo es observada por 1 de cada 4 pobladores, pero con valores significativamente mayores en la población de la zona alta (31,6% ZA; 12,2% ZB). Cabe señalar que, en el caso de la erosión del suelo, esta puede producirse, también, por factores antrópicos.

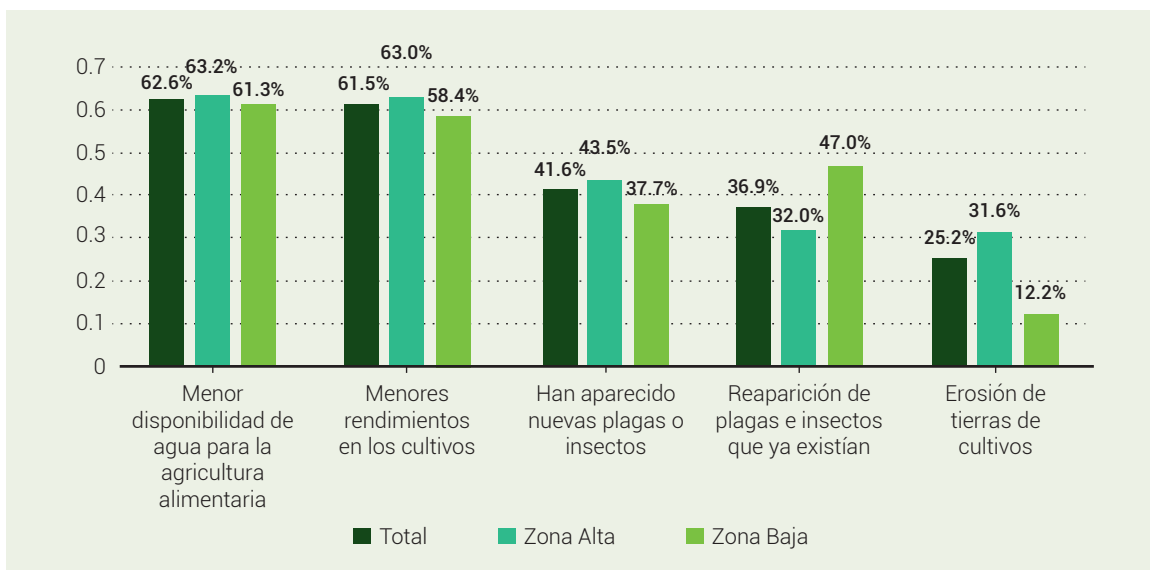


Gráfico 59. Impactos del cambio climático en la actividad agrícola, parte 1. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En segundo lugar de importancia, las y los productores mencionan pérdidas totales o parciales de cosechas por motivo de lluvias (20,8% en promedio), variaciones en la temperatura (19,4%) o eventos extremos (12,3%). Aunque estos son menores que los impactos anteriormente mencionados, los valores siguen siendo significativos. En particular, la zona baja tiende a tener valores más de tres veces más altos en todas las categorías mencionadas. Notemos que casi 4 de cada 10 de las y los productores señalan haber tenido pérdidas parciales o totales de sus cosechas debido a variaciones en las lluvias por el alto grado de impredecibilidad.

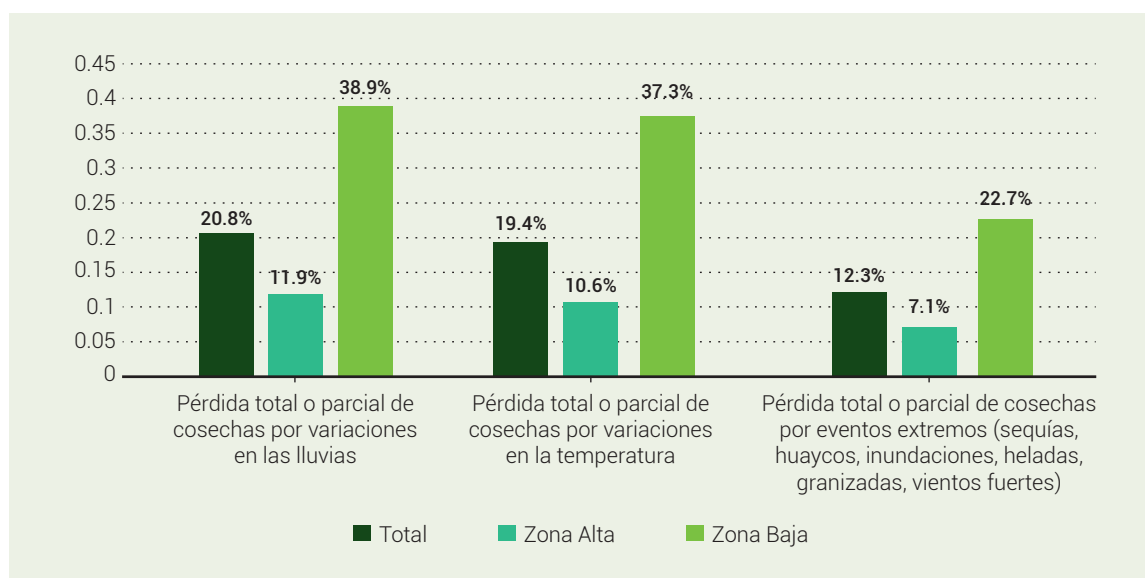


Gráfico 60. Impactos del cambio climático en la actividad agrícola, parte 2. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Sobre la percepción general que se tiene respecto a lo que podríamos llamar "incertidumbre climática", encontramos que tanto la opción de incertidumbre media como la opción de incertidumbre alta obtuvieron 45,2% de las respuestas, y que sumadas, ambas sobrepasan el 90% de las respuestas. Sin embargo, encontramos un patrón de distribución claro entre zonas; una mayor proporción de encuestados/as de la zona alta eligió la opción de incertidumbre media (50,2% ZA; 35,1% ZB), mientras que los pobladores de la zona abaja eligieron la opción de incertidumbre alta con mayor frecuencia (40,3% ZA; 55,2% ZB). Esto puede leerse en diálogo con otros indicadores de esta sección, que en líneas generales muestran mayor percepción de cambios asociados al clima en la zona baja, así como mayores impactos en la actividad agropecuaria. Finalmente, nótese que menos de 1 de cada 10 pobladores respondió la opción de baja incertidumbre, sin mayor diferencia entre zonas.

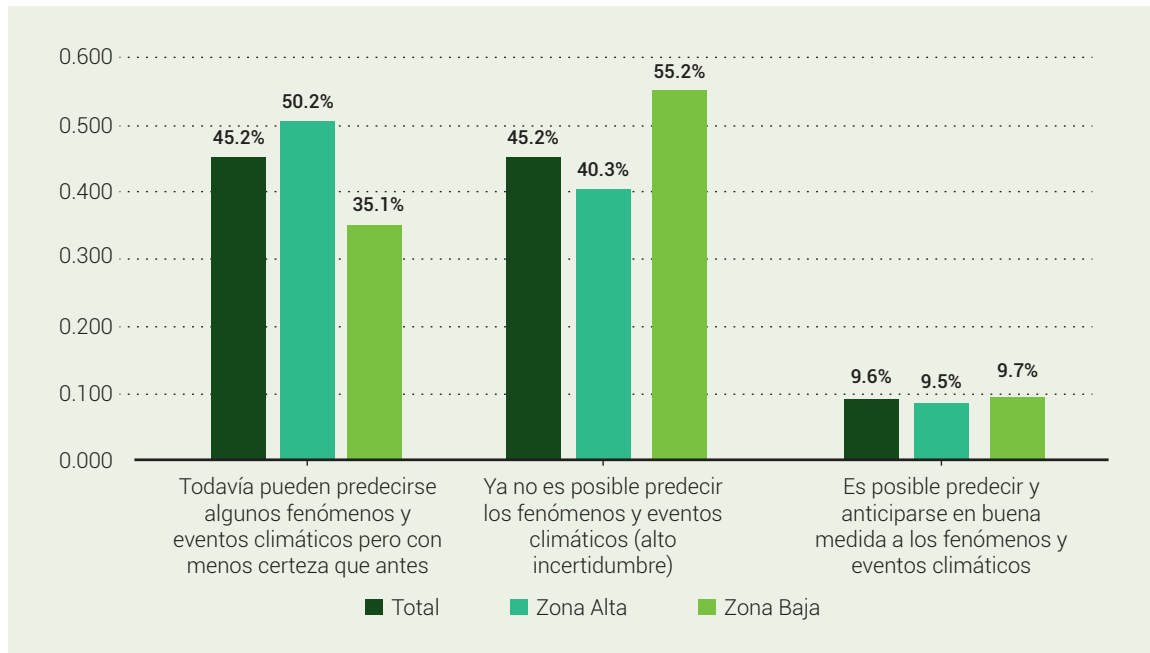


Gráfico 61. Nivel de incertidumbre frente a las ocurrencias climáticas. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En suma, la información previamente presentada muestra no solo una clara percepción de cambio en eventos climáticos, –con una mayor preponderancia del aumento de la temperatura y cambios extremos entre día y noche, ausencia de lluvias, pero a la vez, precipitaciones fuera de tiempo–, sino que también evidencia que estos cambios vienen generando impactos sobre la producción agrícola y pecuaria. Preocupa, de manera especial, la presencia de sequías y la percepción altamente compartida de una disminución de las fuentes de agua de diverso tipo, sobre todo en el caso de la zona alta. De acuerdo a las entrevistas realizadas, las y los productores/as sienten incertidumbre y perciben un abandono por parte de las entidades estatales en el territorio. Si bien alrededor de un cuarto de los productores señala haber recibido algún tipo de capacitación en el último año, esta es por lo general referida a la actividad agropecuaria misma, mas no se aborda el tema de los efectos del cambio climático.

Foto: Reforestación en Huerequeque-Canchaque 2020



2.8. Características de las unidades agropecuarias del CAP

Las unidades agropecuarias en el CAP son, en su inmensa mayoría, minifundio, y no alcanzan las dos hectáreas de extensión. En efecto, como se observa en el gráfico 62, en promedio, en ambas zonas las y los productores tienen unidades agropecuarias de 1.87 hectáreas, siendo estas ligeramente más grandes en la zona alta que en la zona baja.

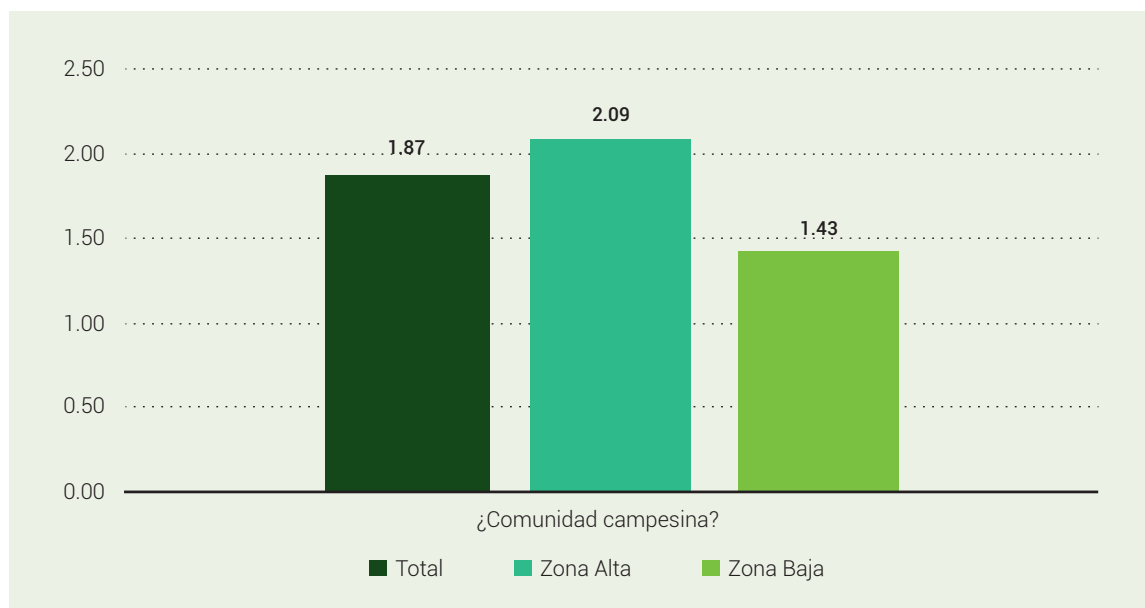


Gráfico 62. Extensión de tierras por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Del conjunto de las tierras que se manejan, casi la totalidad corresponde a la superficie agrícola (1.92 hectáreas en la ZA; 1.33 en la ZB). Respecto de la situación de las áreas cultivadas, tenemos que la mayor parte de ellas (1.28 hectáreas de cada 1.68) tiene acceso a alguna modalidad de riego; más adelante veremos, sin embargo, que la gran parte de este no es tecnificado. Asimismo, observamos una extensión ligeramente mayor de tierras en secano en la zona alta, con un promedio de 0.51 hectáreas. Es decir, que en la zona alta, casi la cuarta parte de la tierra que se maneja está en zonas de secano (ver gráfico 63). Finalmente, se puede observar que la extensión de tierras en barbecho o en descanso es ínfima en ambas zonas.

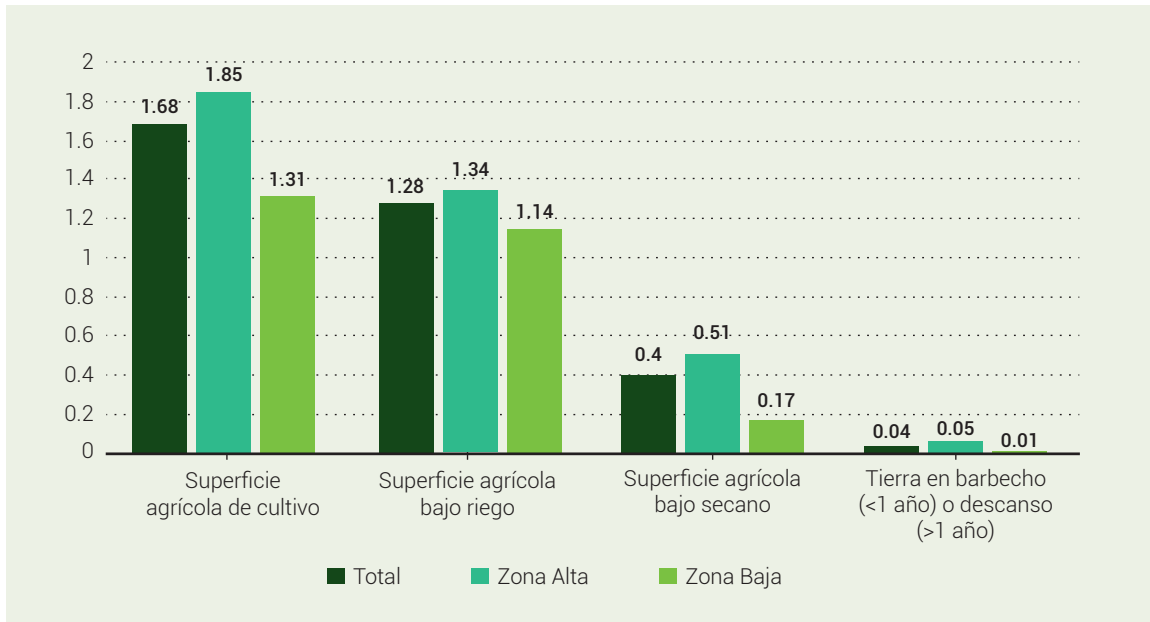


Grafico 63. Situación de las áreas cultivadas. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En suma, en cuanto al promedio de la superficie, encontramos que el valor es de 2 hectáreas agropecuarias de las cuales la gran mayoría es de uso agrícola, y apenas 0,15 son de uso no agrícola. En cuanto a la ubicación de las parcelas, tenemos aproximadamente que 8 de cada 10 del total de estas se ubica en el mismo sector de residencia del productor. Un 14% se encuentra en otro sector, pero en el mismo distrito, y solamente un 5% de productores tiene parcelas fuera del distrito, con una mayor prevalencia en la zona alta.

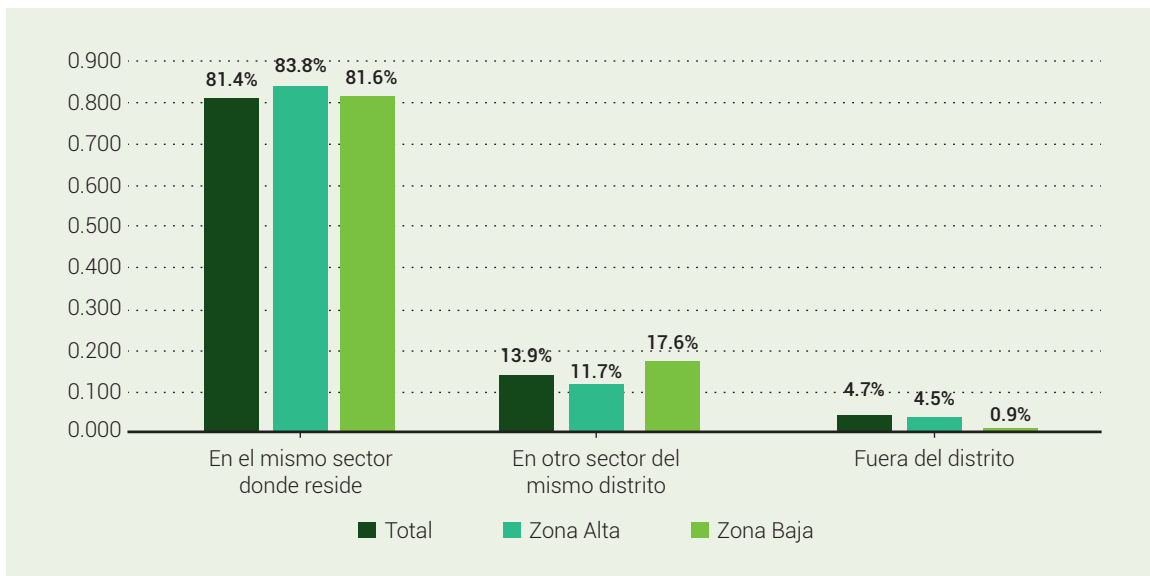


Gráfico 64. Sector en donde se ubica la parcela. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Como vimos anteriormente, la mayoría de las parcelas tiene acceso a algún tipo de riego y alrededor de 1 de cada 4 del total de parcelas corresponde a tierras de secano. Aproximadamente 6 de cada 10 parcelas utilizan riego por gravedad, con una concentración mucho mayor en la zona baja (53,1% ZA; 78,7% ZB). Finalmente, solo 14% de las parcelas utiliza riego tecnificado con el doble de proporción de estas en la zona alta (15,6% ZA; 7,5% ZB). Llama la atención que a penas el 7,5% de las parcelas de la zona baja acceden a riego tecnificado. Estas cifras son importantes pues nos están indicando que podría haber una considerable mejora en la productividad de los agricultores familiares del CAP. Por ejemplo, en el caso del cacao, uno de los cultivos más importantes de la zona alta, se sabe que el riego tecnificado –por aspersión o goteo– reduce el estrés hídrico sobre la planta, aumentando el rendimiento notablemente. Así, por ejemplo, en un estudio realizado en el departamento de San Martín, se halló que “ha habido un aumento considerable en la productividad de la parcela de cacao donde se realizó el ensayo, pasando de 600 kg/ha, en el año 2000, a 2,300 kg/ha, en 2015. En otros pilotos se pasó de 900 kg/ha a 3,000 kg/ha y en otros de 700 kg/ha a 2,250 kg/ha”.⁷ Esto implica que una inversión concentrada en ampliar el acceso a riego tecnificado en las unidades productivas del CAP, tendría un gran impacto en la situación de los HAF debido a la mejora que ello implicaría en sus ingresos.

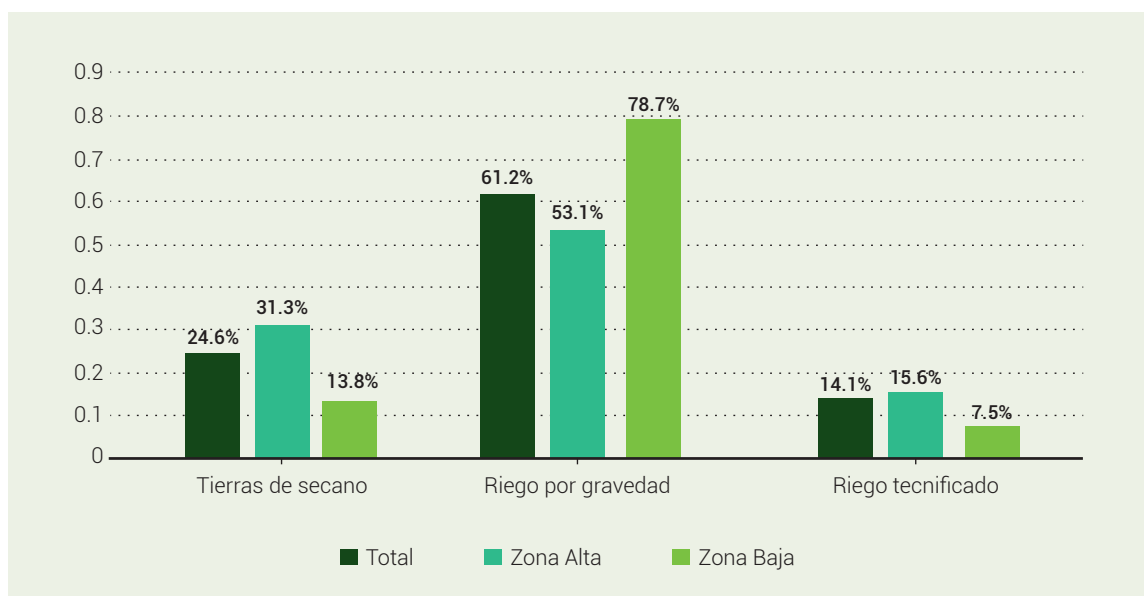


Gráfico 65. Tipo de riego por zonas en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Dentro de las unidades que cuentan con algún tipo de riego, la principal fuente directa de abastecimiento de agua son los ríos, con un promedio total de 43.2% de los casos, pero con importantes diferencias entre zonas. Así, en la zona baja, el acceso a agua de río es mayoritario, siendo este el 81.3% de los casos, mientras que en la zona alta la principal fuente de acceso es el agua almacenada en pozo (41%) y el agua que proviene de las quebradas (29%).

⁷ <https://www.redagricola.com/pe/el-riego-tecnificado-es-un-aliado-para-aumentar-las-producciones-de-cacao/>

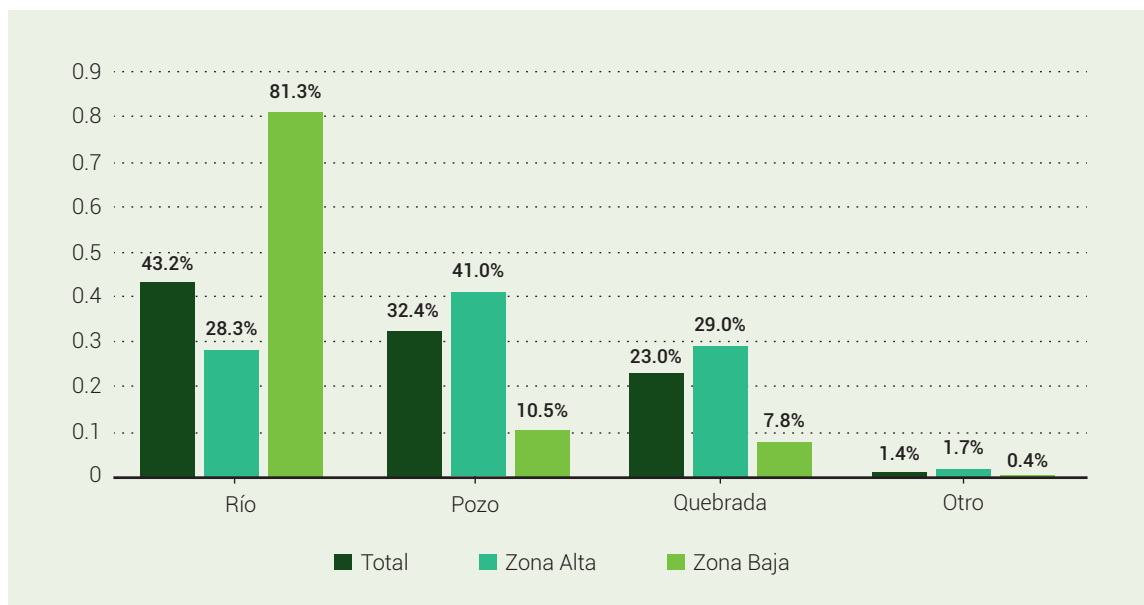


Gráfico 66. Fuente de agua para riego. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En cuanto a la tenencia de la tierra, aproximadamente 4 de cada 10 productores del CAP señala que sus tierras son propias, pero no están tituladas (“no cuentan con título de propiedad”), con valores ligeramente mayores en la zona alta (43.6% ZB; 40.1% ZA). En la zona baja, tenemos que un 43.1% señala que tiene título de propiedad, mientras que la figura de posesión tiene poco peso, llegando solo al 2.3% de los casos. En cambio, en la zona alta, la posesión llega a un importante 38.2% y solo un 15.8% de los HAF señala que sus parcelas tienen título de propiedad. En cuanto al arriendo, en la zona baja se observa un porcentaje considerablemente mayor de productores que arrienda tierras, siendo este muy pequeño en el caso de la zona alta (12.5% ZB; 1.89% ZA).

De otra parte, a pesar de que, en promedio, un 14% de los encuestados señala pertenecer a una comunidad campesina, las tierras de acceso bajo régimen de tenencia comunal solo alcanzan un porcentaje ínfimo. Ahora bien, cabe aclarar que el rubro “en posesión” hace referencia, probablemente, a parcelas que se encuentran bajo régimen de tenencia familiar o individual al interior del territorio de la comunidad, la cual es la propietaria legal de las tierras. En ese caso, el hecho de ser comunero/a en la zona alta sí tendría un peso significativo en lo que se refiere al acceso a tierras, ya que esta condición es la que posibilita el derecho a tierras bajo dicho régimen. Como es sabido, las parcelas que se tienen en posesión, en la práctica son conducidas casi como si fueran de propiedad. La diferencia entre ambas figuras estriba en la existencia de determinadas restricciones –como, por ejemplo, la prohibición de vender la tierra a un tercero no comunero–, pero que, en última instancia, variarán dependiendo de los acuerdos internos establecidos en cada comunidad y del peso que tenga realmente el gobierno comunal para hacerlos cumplir.

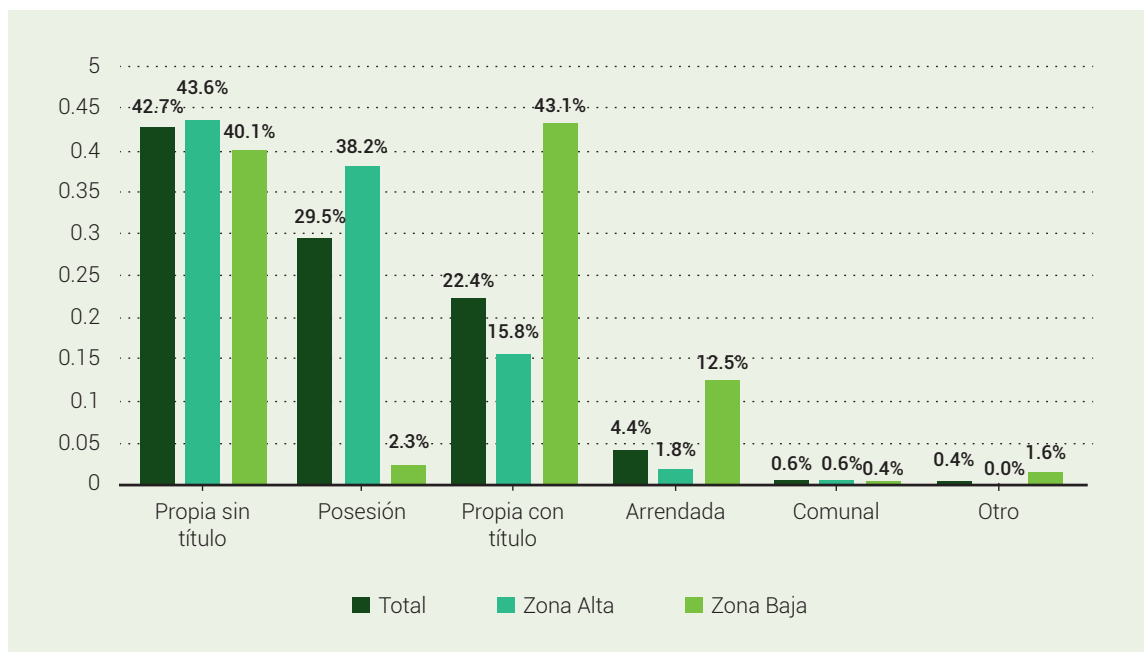


Gráfico 67. Régimen de tenencia de las tierras por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En síntesis, las cifras nos muestran que existe un alto déficit de infraestructura de riego en todo el CAP y que la situación jurídica de las tierras es un tema aún pendiente. La encuesta distinguió entre las diferentes parcelas de los productores –primera, segunda y tercera parcela en importancia– según el peso que estos le otorgan a cada una de ellas en su economía familiar. Se encontró que si bien las primeras parcelas cuentan con mayor infraestructura de riego, son pocas las que tienen riego tecnificado (alrededor del 18% del total). Este tipo de riego se reduce radicalmente para el caso de las segundas parcelas (solo 5.5% en la ZB y cero en la ZA), y desaparece en ambas zonas para el caso de las terceras parcelas. De otra parte, aunque la situación jurídica de las parcelas es altamente irregular, queda claro que existe un importante porcentaje de parcelas sin titular, incluso en aquellos casos en que se considera que son de “propiedad”. Asimismo, la figura del arriendo aparece como poco frecuente, sobre todo en el caso de la zona alta, en donde esta es muy reducida (1.8%). Si observamos la situación de las terceras parcelas en importancia (gráfico 68), veremos que, en su gran mayoría, estas no cuentan con un título de propiedad. Eso se exagera en el caso de la zona baja, en donde no se encuentran terceras parcelas con títulos.

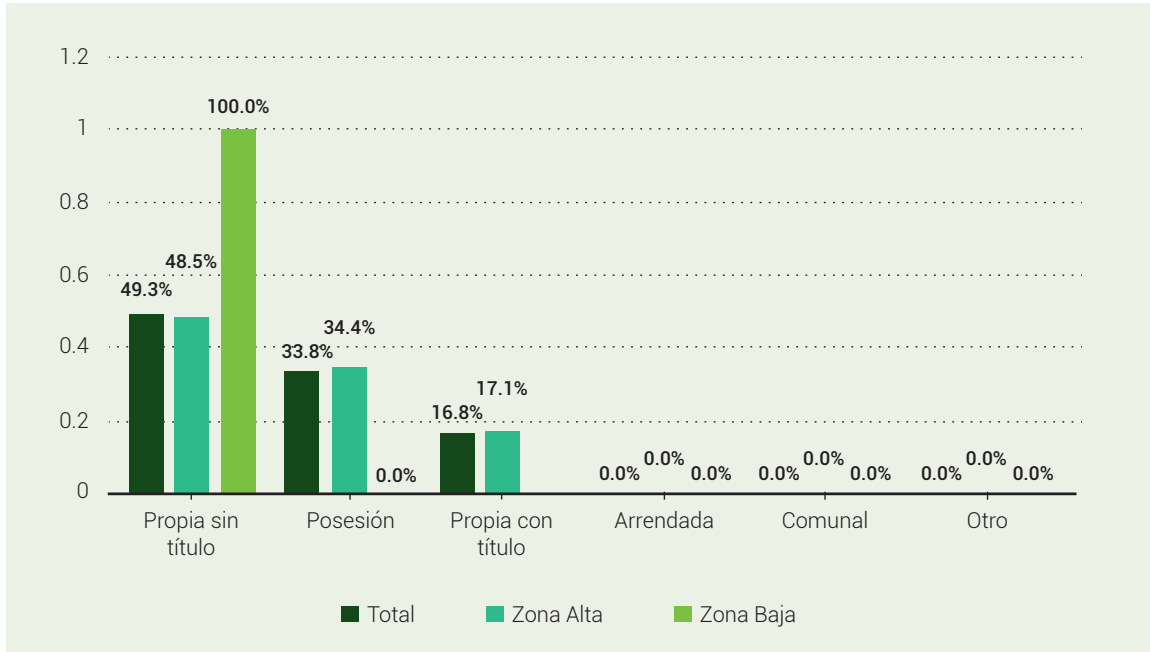


Gráfico 68. Régimen de tenencia de la tercera parcela. Fuente: Encuestas. Elaboración propia

Foto: Jornadas técnicas sobre labores de poda e injertación- San Juan de Bigote-Agosto 2022



2.9. El manejo de la parcela familiar

Como hemos visto anteriormente, un tema central en el CAP es el acceso a fuentes de agua y a infraestructura de riego. El acceso a riego supone la presencia de una institucionalidad local para su gestión. Este es un tema delicado en la zona pues existen usuarios que no están registrados en ninguna comisión u organización de regantes. Es por esta razón que la pregunta por si "realiza un pago anual por uso de agua", puede acercarse más a la realidad en lugar de la pregunta por la pertenencia a una organización de regantes. Más de la mitad de los encuestados de la zona alta refiere que realiza un pago anual por el uso de aguas, mientras que en la zona baja este porcentaje se incrementa y alcanza al 63.4% de los mismos. Recordemos, asimismo, que la mayoría de segundas y terceras parcelas en importancia, o bien acceden a riego no tecnificado o bien son tierras de seco.

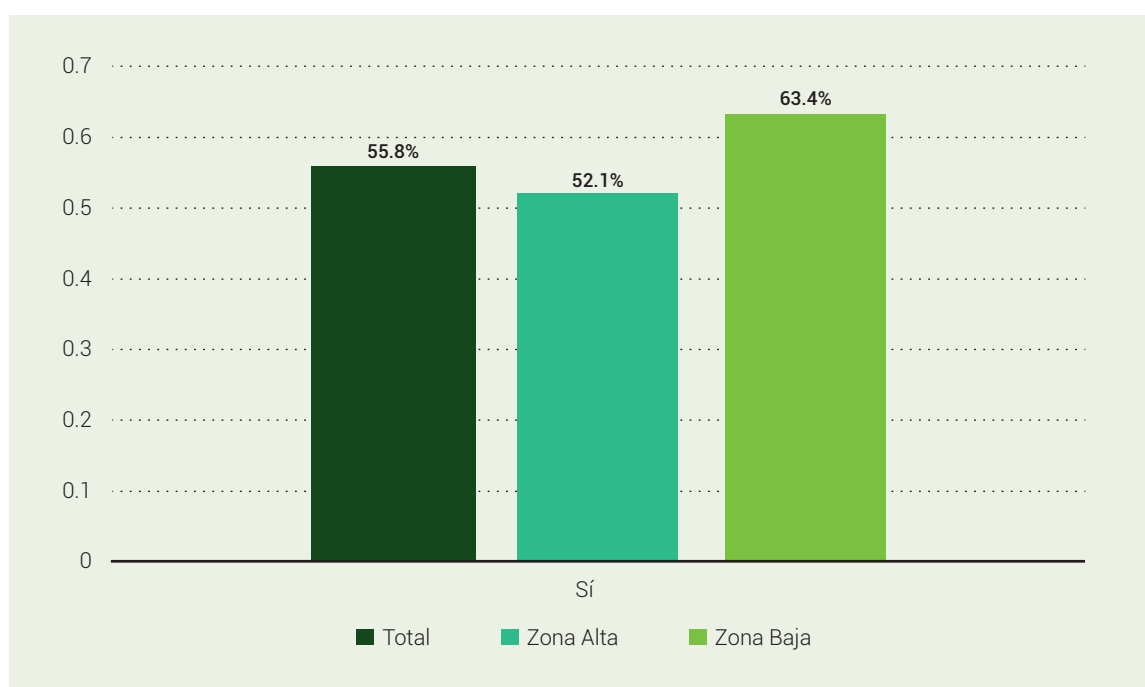


Gráfico 69. Porcentaje de entrevistados/as que realiza un pago anual por agua para riego. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Respecto del pago y las tarifas anuales promedio por el uso de agua para riego, encontramos diferencias muy significativas entre ambas zonas. Dentro del grupo que realiza un pago anual en la zona baja del CAP la tarifa promedio anual es del S/ 357, mientras que dentro de aquellos que realizan algún pago en la zona alta, esta apenas alcanza un monto promedio de S/ 29, con lo cual se define una diferencia territorial importante en términos de la gestión del recurso hídrico.

Otro tema importante que ayuda a caracterizar a las unidades agropecuarias del Alto Piura es el de los insumos con los que estas cuentan para realizar su actividad productiva. Como vemos en el gráfico 70, las familias productoras cuentan con pocos equipos. A excepción de la mochila fumigadora, prácticamente no se tiene en propiedad muchos equipos. En el caso de la mochila fumigadora, además, es bastante recurrente que esta se posea en la zona baja (74% de agricultores la tienen), pero esta cifra es mucho menor en la zona alta, donde solo el 35.2% señala contar con esta. En segundo lugar, pero bastante lejos, se tiene que se cuenta con equipo de riego (14.1% ZA; 12.7% ZB).

Para otros equipos, en ningún caso quienes cuentan con alguno supera el 10% de los casos, y en muchos, no llegan ni al 5%. Es una situación que debe alertarnos pues nos muestra los bajos niveles de capitalización de las unidades productivas de las y los agricultores familiares. Además, estos se ven obligados a invertir en arrendarlos por períodos para las diversas labores de la campaña y contratar mano de obra capacitada o con experiencia en el manejo de los equipos necesarios.

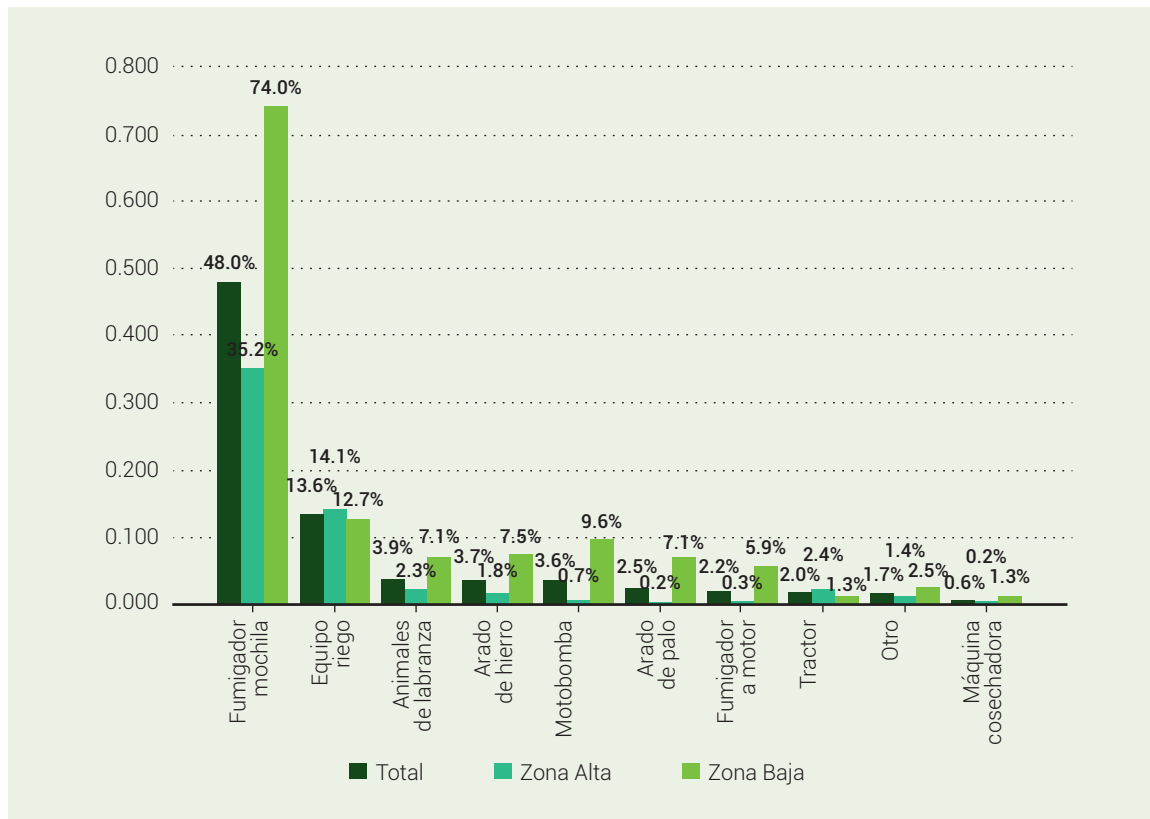


Gráfico 70. Equipos con los que cuentan las y los agricultores. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En la zona baja hay una mayor capacidad de alquiler de herramientas y maquinaria, lo cual podría estar directamente relacionado con el hecho de que en esta zona los ingresos familiares casi doblan a los de la zona alta. Si se contara con cooperativas de servicios que pudieran brindar estas herramientas (e insumos) a sus socios, sería un impulso para la agricultura familiar del CAP en su conjunto, en particular, en la zona alta.

2.10. El trabajo en la parcela

Como bien es sabido, la agricultura familiar se caracteriza por emplear, principalmente, mano de obra de la familia. Sin embargo, dependiendo de los activos productivos con los que se cuente, del tipo de cultivo y el nivel de ingresos, la agricultura familiar puede emplear algunos jornales anuales, sobre todo para labores clave en momentos específicos del calendario agrícola. El gráfico 71 nos permite ver la mano de obra familiar con la que se cuenta de manera regular. Es interesante observar que hasta en un 47.6% de los casos los y las productores/as trabajan solos en la zona baja; es decir, que son el único miembro del hogar que se dedica a la actividad agrícola regularmente. Este porcentaje de cae a menos de la mitad en el caso de la zona alta, en donde solo un 21.6% está en esa situación. Así, en la zona alta el 32% señala que cuenta con apoyo tanto de los hijos o hijas y con el de la esposa o el esposo y/o de otros parientes, mientras que en la zona baja apenas casi 1 de cada 10 de las y los productores cuenta con este apoyo. El apoyo de otros parientes tiene un peso mayor en la zona alta (15.7%), y cuando se trata de unidades que solo cuentan con el apoyo exclusivo de las y los hijos, estos casos bordean en total, casi el 8%. La falta de ayuda de otros miembros del hogar se da en un 46.7% de los casos de la zona alta, mientras que en la zona baja el productor cuenta con apoyo de varios miembros de su familia a la vez en casi un tercio del total. Así, estas cifras dan cuenta de que si bien la agricultura del CAP funciona con mano de obra familiar, la gran mayoría de unidades necesitará el apoyo eventual de jornaleros en algunos momentos de la campaña agrícola.

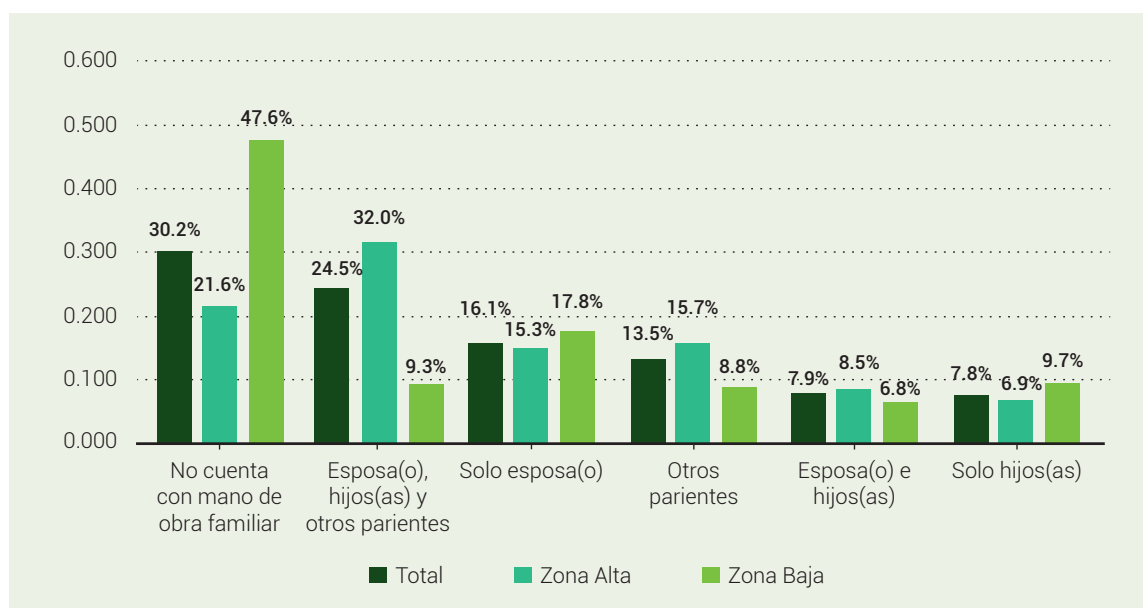


Gráfico 71. Mano de obra familiar en el trabajo agropecuario por zonas en el Alto Piura.
Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En cuanto a la mano de obra asalariada, lo común en ambas zonas es que alrededor de la mitad de los productores contraten jornaleros al menos de manera esporádica. Si observamos la frecuencia estimada por los propios productores, tenemos que el promedio de jornales contratados anualmente es significativamente mayor en la zona baja, en donde este alcanza casi 49 jornales al año; en cambio, el promedio de jornales contratados anualmente en la zona alta apenas y alcanza el número de 20 jornales anuales.

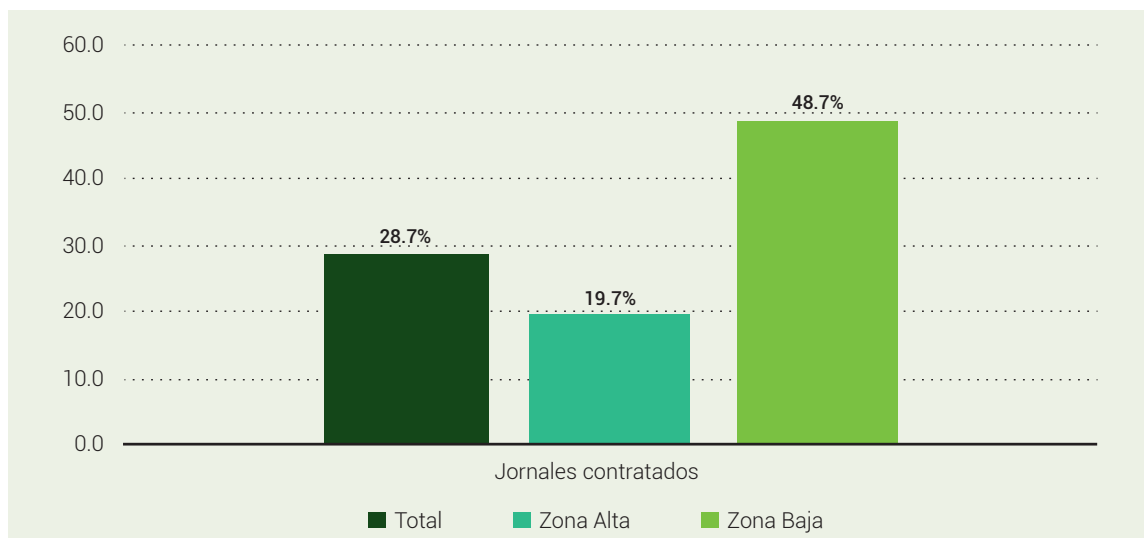


Gráfico 72. Promedio de jornales contratados al año por zonas en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

De otra parte, si analizamos la distribución del gasto que se realiza en las parcelas anualmente, encontramos que la inversión más fuerte de se realiza en abonos: en efecto, más de la mitad de los gastos se destinan a este rubro (50% ZA; 57.6% ZB). Con una distancia importante le siguen los fertilizantes, que representan alrededor de un cuarto de los gastos totales y, en tercer orden los plaguicidas. Un dato interesante es que a pesar de que en la zona alta existe menos disponibilidad de capital, se invierte más en este rubro que en la zona baja (16,7% ZA; 9.9% ZB); una posible explicación podría tener que ver o bien con el aumento de temperaturas en la zona alta por el cambio climático que atrae nuevas plagas, o bien con el tipo de cuidados que requieren los cultivos comerciales más característicos de la zona alta, como el café y el cacao y que son permanentes. Finalmente, tenemos que se invierte solo alrededor del 7% de los gastos totales en semillas certificadas. Recordemos que anteriormente observamos que el porcentaje de las y los agricultores familiares que utilizaba semillas certificadas era notoriamente bajo en ambas zonas.

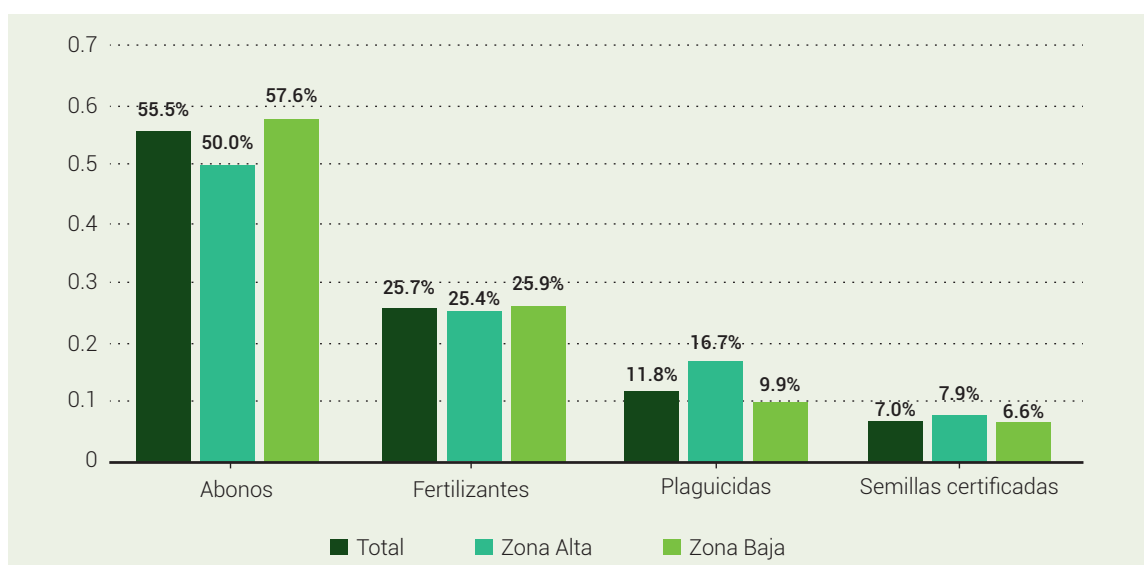


Gráfico 73. Distribución de los gastos por campaña agrícola. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

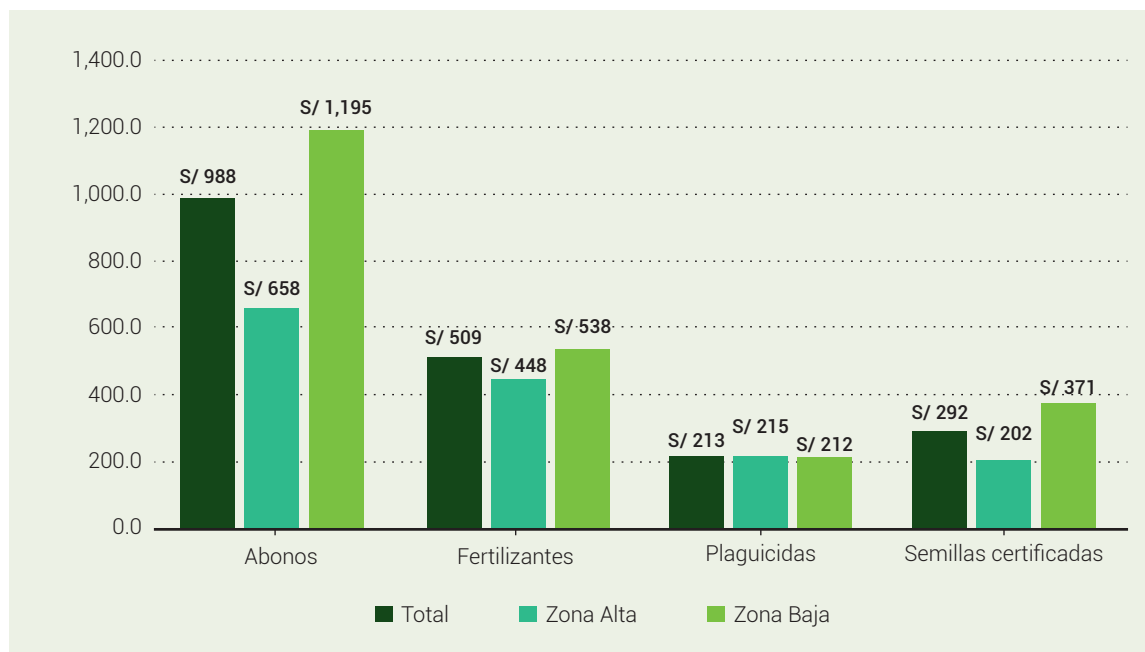


Gráfico 74. Gasto promedio por campaña agrícola por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Si traducimos la distribución del gasto en la campaña agrícola en soles, observamos que el gasto promedio en líneas generales es más alto en la zona baja (donde hay mayores ingresos), llegando a ser casi el doble en abonos (S/ 658 ZA; S/ 1195 ZB) y en semillas certificadas (S/ 202 ZA; S/ 371 ZB). Si sumamos el gasto promedio total, obtenemos que en la zona alta este asciende a S/ 2316, mientras que en la zona baja es se reporta en S/ 1523. Ahora bien, recordemos los ingresos totales percibidos por la venta el total de los cultivos que vimos anteriormente: tenemos que estos alcanzan los S/ 3774 en la zona alta –reportando una ganancia anual de S/ 2251–, y el monto de S/ 9089 en la zona baja –reportando una ganancia anual de S/ 6773–. En síntesis, los ingresos netos que deja la agricultura en la zona baja son tres veces mayores a aquellos que obtienen las familias de la zona alta. Nuevamente, se observan diferencias importantes entre ambas zonas del territorio del CAP; una política de desarrollo territorial debería considerar el cierre progresivo de estas brechas.



Foto: Instalación de vivero La Vaquería - Canchaque 2021

2.11. Acceso a servicios de extensión rural y a préstamos

Los servicios de extensión y asistencia técnica suelen tener un impacto importante en la productividad de la agricultura familiar. En cuanto a las capacitaciones recibidas en el último año, tenemos una abrumadora mayoría que señala no haber recibido ninguna capacitación. Así, observamos que tres de cada cuatro de las y los productores encuestados no ha recibido ninguna capacitación en el último año. De aquellos que recibieron alguna capacitación, lo cual representa un porcentaje menor, casi la totalidad de los valores se concentra en capacitaciones asociadas al manejo de los cultivos; aun así, este tipo de capacitación ha sido recibido por un grupo reducido que representa al 25.1% de las y los agricultores de la zona alta y solo al 9% de la zona baja. Observamos una diferencia entre zonas respecto del total de capacitaciones recibidas (de todo tipo) a favor de la zona alta (28,7% ZA, 13,7% ZB), así como disparidades en las capacitaciones sobre el tema de asociatividad (9,7% ZA; 3,2% ZB). Llama la atención que las capacitaciones en temas vinculados a comercialización y negocios sea prácticamente inexistente en ambas zonas.

Respecto de las instituciones que impartieron las capacitaciones, la gran mayoría fueron realizadas por ONG, sobre todo para el caso de la zona alta (57.4%). En segundo lugar, se encuentran las instituciones públicas vinculadas al sector agropecuario. En la zona baja, se destaca el gobierno local con un 30.7% de las capacitaciones impartidas, cosas que no ocurre de igual manera en la zona alta. Observamos también mayor presencia de instituciones privadas en la zona baja, aunque en términos relativos, esta es más bien reducida (4,7% ZA; 12,3% ZB).

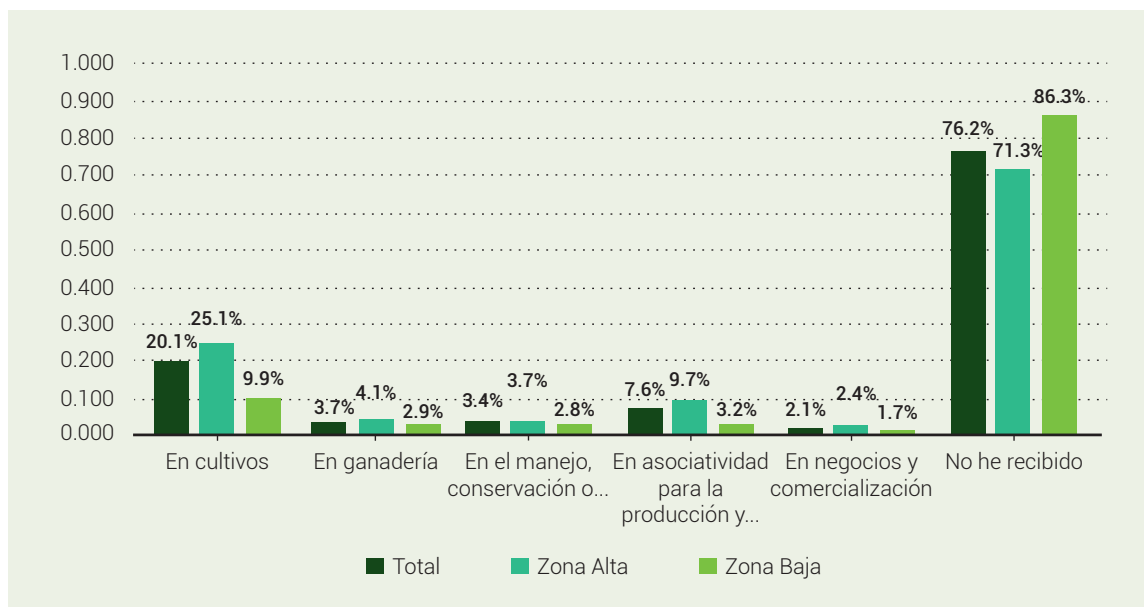


Gráfico 75. Principales temas en capacitaciones recibidas por las y los agricultores. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En cuanto a la asistencia técnica, si bien no es la única variable, diversos estudios muestran que esta puede ocupar un lugar importante para elevar la productividad agrícola. Sin embargo, tenemos que solo un 15.6% de los agricultores del CAP ha recibido asistencia técnica en el último año, siendo peor la situación en la zona baja. Dentro del grupo minoritario que sí ha recibido asistencia técnica, el 100% de productores/as afirma haber recibido este servicio de alguna ONG, un poco menos de la mitad de parte de entidades públicas, un porcentaje menor de entidades privadas. Nuevamente, encontramos cierto apoyo de la municipalidad local o del gobierno regional en la zona baja, a diferencia de la zona alta en donde este es prácticamente nulo (3,2% ZA; 28,5% ZB).

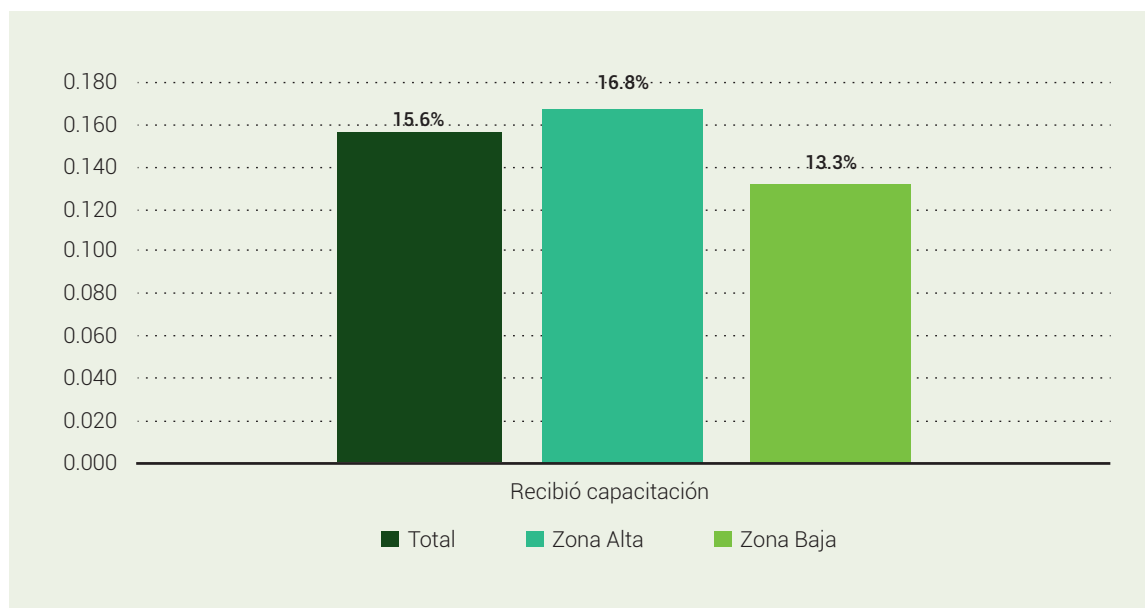


Gráfico 76. Porcentaje de agricultores que recibió asistencia técnica por zona en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Para culminar esta sección de caracterización de los HAF del CAP, no se puede dejar de lado una herramienta importante para el financiamiento de la campaña agrícola: el financiamiento crediticio. Sin embargo, para el caso del CAP, el porcentaje de agricultores familiares que intenta acceder a un préstamo es minoritario y apenas alcanza al 15% del total, con una ligera variación entre zonas. Cabe preguntarse entonces, ¿por qué un porcentaje tan pequeño busca acceso a préstamos para financiar su campaña si sus ingresos familiares son escasos? De acuerdo a las entrevistas realizadas, algunas de las razones son: 1) que la cantidad de tierras que poseen es muy poca para ponerla en garantía; 2) que el riesgo que corren de perder parte de la producción por mal tiempo o plagas es cada vez más alto (ver percepciones sobre efectos del cambio climático en los gráficos 55, 56, 57, 58, 59 y 60), por lo que crece el temor a endeudarse más; 3) la existencia de otros canales para acceder a crédito no formales, como los “adelantos” de los intermediarios que luego les compran la producción a precios muy bajos sin posibilidad de negociación alguna; y 4) la desconfianza o temor hacia las entidades financieras.

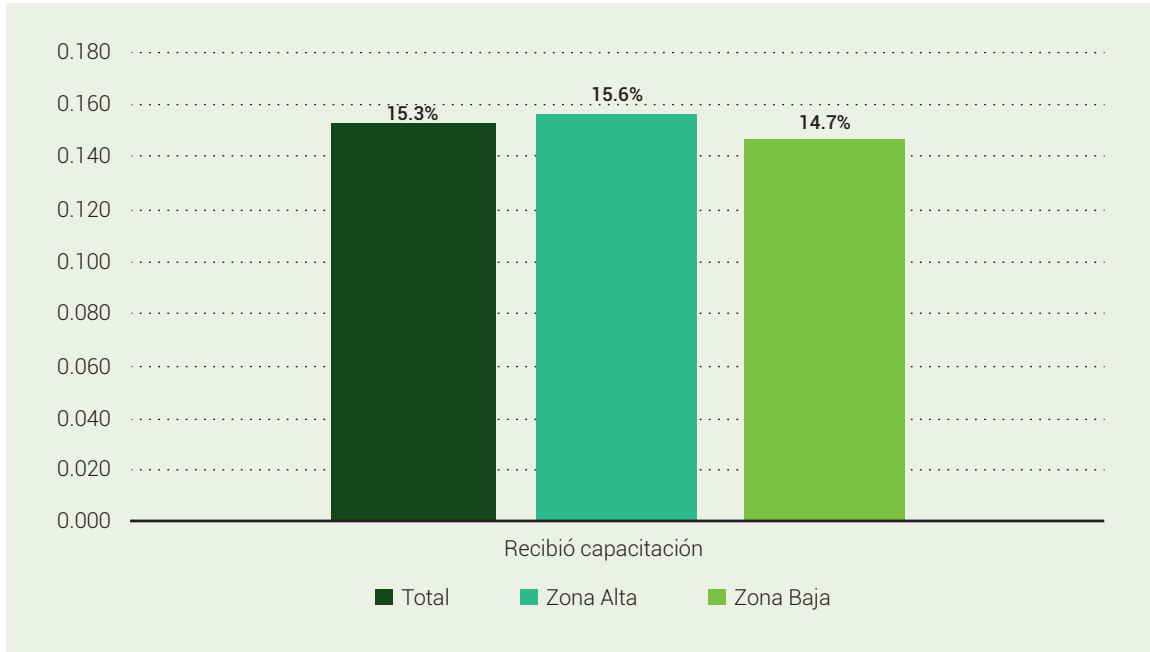


Gráfico 77. Porcentaje de agricultores que realizó gestiones para acceder a crédito. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Es interesante notar, además, que dentro del grupo que busca créditos (o que tiene capacidad de endeudamiento), los intentos de gestionar préstamos se hacen casi siempre con cajas municipales o con cooperativas de ahorro y crédito. En efecto, la mayor cantidad de créditos en la zona alta fueron gestionados con cooperativas de ahorro (34,5%); y con la Caja Municipal (31,3% ZA; 14,3% ZB). En la zona baja prevalece el uso de AGROBANCO (20%) y EDPYME (19,9%), los cuales no son usados en ningún caso en la zona alta. Cabe hacer una mención especial al rubro "otros", que se lleva el primer lugar en promedio en el CAP (28.2%), llegando a un considerable 31.5% en la zona baja y un 26.4% en la zona alta. Este último dato podría estar expresando el peso de la presencia de prestamistas informales, que muchas veces son los mismos intermediarios y que luego comprarán la producción y se cobran descontando directamente el pago con altos intereses. Evidentemente, esta situación es perjudicial para las y los productores de la AF del Alto Piura y debería ser tomada en cuenta como un problema urgente por cualquier política agraria.

Foto: Pasantía de productores/ras de la agricultura familiar del Alto Piura a empresa agroindustrial, Tambogrande- setiembre 2022



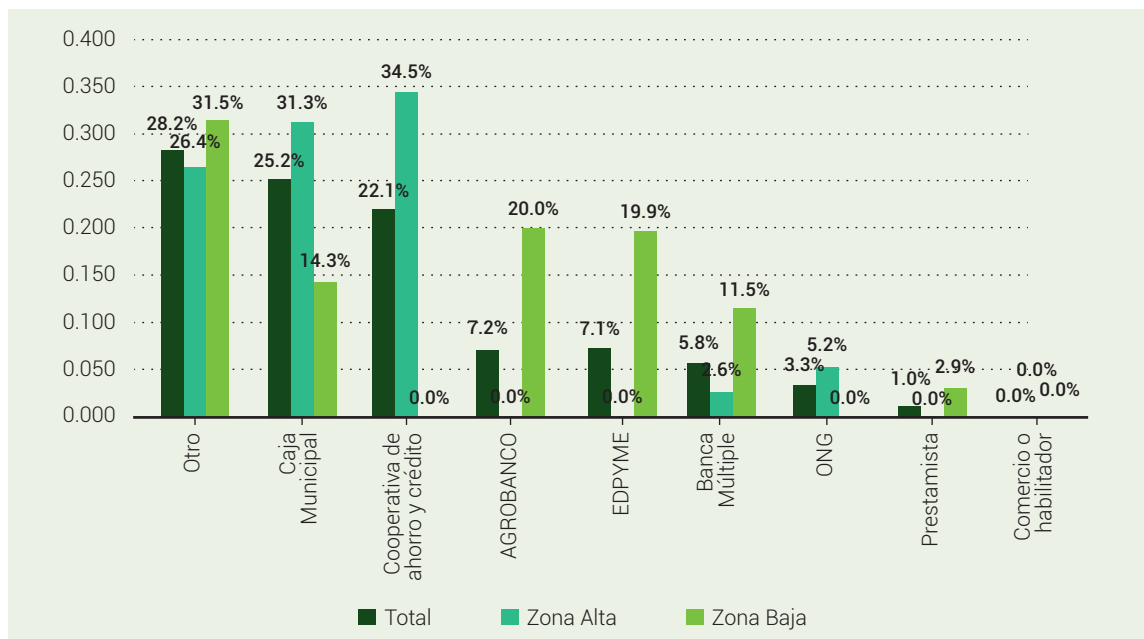


Gráfico 78. Instituciones que otorgaron crédito a agricultores en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Finalmente, se observa que más de la mitad de las veces el dinero del préstamo se utiliza en capital de trabajo durante la campaña, sobre todo en la zona alta con un 59.4%. Y es muy poco lo que se utiliza del mismo en capital de inversión: 12.9% en la zona baja pero cero en la zona alta. Hay un grupo de las y los productores (18.6%) que destina el crédito obtenido para ambos usos. En suma, sería altamente conveniente que las familias del CAP puedan contar con acceso a préstamos en mejores condiciones, así como a insumos a precios más bajos, de modo que puedan destinar mayor parte del préstamo a gastos de inversión. Finalmente, cabe mencionar que los productores y productoras del CAP prácticamente no tienen acceso a ningún seguro agropecuario, siendo este de cero en la zona alta y de apenas el 0.4% en la zona baja.

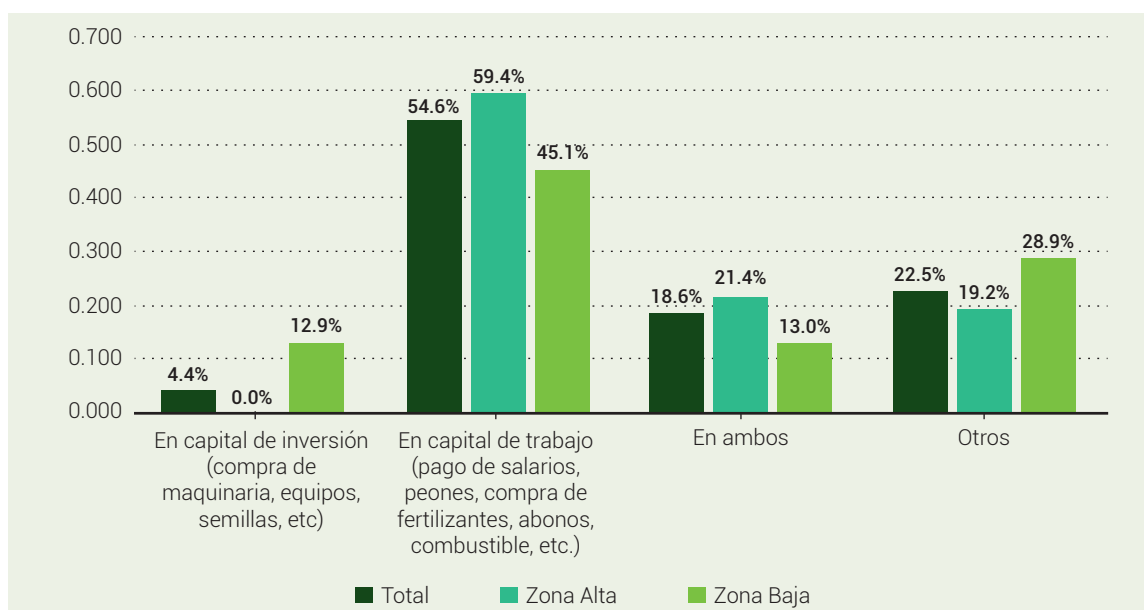


Gráfico 79. Actividades en las que se utilizó el crédito al que se accedió. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Como se ha evidenciado en estas secciones, los HAF del CAP enfrentan condiciones adversas tanto en lo que se refiere al acondicionamiento del territorio –sobre todo en lo que respecta a la infraestructura de riego–, como en la comercialización y en el acceso a servicios de asistencia técnica y acceso a crédito. A lo anterior se suma la creciente vulnerabilidad a la que estos se encuentran sometidos debido a los impactos del cambio climático que, como ha quedado evidenciado, se perciben cada vez con mayor claridad e intensidad, tanto sobre la producción agropecuaria como sobre los recursos del territorio.

Foto: Jornada con Jóvenes del Alto Piura en control de plagas, enfermedades y fertilización de cacao- San Juan de Bigote- Setiembre 2022



TERCERA PARTE

3.1. Agricultura Familiar: una aproximación conceptual y metodológica

Múltiples organizaciones han resaltado la importancia de la agricultura familiar para la producción agraria y la seguridad alimentaria mundial. Naciones Unidas declaró el 2014 como el año de la agricultura familiar y llamó la atención sobre la situación de la agricultura familiar, sobre todo en el sur global: a pesar de su importancia, su mayor sostenibilidad respecto del medio ambiente y mayor resiliencia frente al cambio climático, los y las agricultores/as familiares hacen enormes esfuerzos por mantener su actividad sin contar con condiciones adecuadas y sin suficiente apoyo estatal.⁸

En el año 2012, como registran Eguren y Pintado (2015): “la AF contribuyó al 83% de la PEA ocupada en el sector agropecuario, al 86% del valor de la producción agrícola (vpa), al 69% del valor de la producción pecuaria (vpp), representó el 99% del total de productores agropecuarios y se concentró en el 43% del total de la superficie agropecuaria”. Ahora bien, hay que tener en cuenta que esta contribución presenta variaciones regionales y locales; en el caso del Corredor del Alto Piura, como se ha visto en el apartado anterior, la agricultura familiar representa la actividad principal para el 98% de los hogares, teniendo, por tanto, un papel central en la economía de las familias que habitan este territorio.

Es importante tener en cuenta la diversidad y heterogeneidad de realidades que encierra la categoría de agricultura familiar. Esta puede tener condiciones y características variables dependiendo de los países e, incluso, de los territorios al interior de un mismo país. Sin embargo, es posible señalar algunos elementos comunes para definirla, que son fruto del consenso entre diversas agencias, estados e instituciones multilaterales. Así, tenemos que la AF es aquella en la cual la familia conduce directamente un predio y la fuerza de trabajo es dotada por los miembros de la familia. Es posible que se empleen peones, pero de manera ocasional para labores específicas durante la campaña. Otro elemento es que este tipo de agricultura se desarrolla en extensiones pequeñas; es decir, que las familias tienen un acceso limitado al suelo. Asimismo, se considera que tiene un acceso restringido a otros recursos naturales y a servicios financieros (FAO, 2014).

Para abordar la diversidad de situaciones heterogéneas que presenta la agricultura familiar, la FAO emplea una tipología que considera tres grandes tipos (con sus subtipos): 1) agricultura familiar de subsistencia; 2) agricultura familiar intermedia y 3) agricultura familiar consolidada. Los criterios para construir estas tres categorías se basan en la cantidad y calidad de activos de los que dispone una familia, la mayor o menor vinculación al mercado, y/o las tecnologías utilizadas, así como el grado de dependencia de la familia de los ingresos provenientes de la propia chacra (diferenciación de ingresos).

8 FAO. “El estado mundial de la agricultura y la alimentación. La innovación en la agricultura familiar”. Roma, 2014.

La Estrategia Nacional para la Agricultura Familiar (ENAF) 2015-2021 elaborada por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego de Perú, toma en cuenta la tipología de la FAO (2007)⁹. Así, define a la agricultura familiar de subsistencia como aquella con una mayor predisposición al autoconsumo y en la que las tierras y la producción propias no son suficientes para el hogar. La agricultura familiar intermedia se considera como aquella con una mayor dependencia de la producción propia (venta y autoconsumo), accede a tierras de mejores recursos que el grupo anterior, lo cual es suficiente para la reproducción familiar, pero tiene dificultades para generar excedentes que le permitan la reproducción y desarrollo de la unidad productiva. Y la agricultura familiar consolidada es entendida como aquella que logra tener un sustento suficiente a partir de la producción propia, tiene acceso a tierras con mayor potencial, tiene acceso a mercados (tecnología, capital, productos) y genera excedentes que permiten un nivel de capitalización de la unidad productiva. Ahora bien, las diversas realidades territoriales implican que estas unidades productivas están ancladas en un contexto socio-espacial e institucional particular. En el caso peruano, por ejemplo, muchas de las familias de agricultores y agricultoras familiares son parte de comunidades campesinas y comunidades nativas.

Adaptar esta tipología a nivel nacional y, en especial, regional, es un esfuerzo necesario para la implementación de políticas públicas vinculadas al agro y al desarrollo rural en general, con enfoque territorial. Un primer esfuerzo fue realizado en el año 2015 por Eguren y Pintado, quienes desarrollaron un trabajo para el caso Perú, a partir del análisis de la información del último Censo Nacional Agropecuario con el que contamos: el CENAGRO del año 2012.

El trabajo de Eguren y Pintado (2015) propone la siguiente clasificación, con un conjunto de subtipos:

Agricultura familiar de subsistencia (AFS): Poseen muy pocas tierras (menos de dos hectáreas estandarizadas), tienen una mayor orientación al autoconsumo; generalmente, tienen tierras sin riego y/o con riego de baja tecnología. Tienen una incipiente vinculación al mercado y su producción por lo general no permite el sostenimiento de la familia, por lo que deben complementar sus ingresos con otro tipo de labores. En el Perú, de acuerdo a esta tipología, este tipo constituye más del 87% del total de la agricultura familiar del país. Dentro la AFS, un porcentaje no desdeñable no accede ni a riego ni a semillas certificadas; se trata del subtipo "AF de subsistencia crítica", mientras que otro sector sí accede a al menos uno de ellos (subtipo "AF de subsistencia no crítica").

Agricultura familiar intermedia (AFI): Las unidades productivas que se ubican en este grupo, poseen extensiones entre dos y cinco hectáreas (estandarizadas), y tienen características intermedias entre la AFS y la consolidada, que veremos a continuación. Representan el 10% del total de la agricultura familiar. Dentro de esta, pueden distinguirse dos subtipos: uno que accede a riego y a semillas certificadas (subtipo "AF intermedia con mayor potencial") y otro que no tiene acceso a ellos (subtipo "AF con menor potencial").

Agricultura familiar consolidada (AFC): En este tipo de agricultura familiar, las unidades poseen más tierras (entre 5 y 10 hectáreas estandarizadas); asimismo, tienen mayor acceso a tecnologías más productivas y a riego. Está totalmente vinculada al mercado; la actividad agraria generalmente basta para sostener a la familia y dejar un excedente de capitalización. Son alrededor del 2% del total de la agricultura familiar en el Perú.

9 FAO - BID (2007). Políticas para la Agricultura Familiar en América Latina y el Caribe.

Desde el CENAGRO 2012, ha pasado casi una década en la que los territorios rurales peruanos han atravesado importantes transformaciones: mayor acceso a carreteras, mayor interconexión urbano-rural, aumento en las estrategias pluriactivas de las familias, acceso a conectividad (celulares e internet), entre otras (Webb, Diez, Trivelli). Lo anterior implica que las estrategias de las familias de productores y productoras también han variado; a lo anterior se suman los efectos del cambio climático sobre las actividades productivas, que desde hace algunos años vienen siendo percibidos con mucho mayor claridad.¹⁰ En el año 2011, Naciones Unidas, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y la CEPAL publicaron un documento que reúne diversas investigaciones sobre agricultura y cambio climático en América Latina y el Caribe, donde se alerta sobre los impactos de este último sobre la producción de diversos cultivos.¹¹ Recordemos que el caso de Perú es considerado como de vulnerabilidad crítica, al ser el tercer país más vulnerable a los impactos del cambio climático en el mundo, después de Bangladesh (Asia) y Honduras (Centro América). El ámbito del Corredor del Alto Piura, además, pertenece a un ecosistema frágil y de alta biodiversidad.

En este contexto, consideramos necesario el contar con información actualizada que recoja las particularidades de la agricultura familiar que es practicada por miles de familias en la región. En este caso, del ámbito específico del Corredor del Alto Piura, un ámbito de pequeños productores y de una alta biodiversidad, con presencia de actores territoriales de larga data como las comunidades campesinas. A continuación, explicamos los criterios para la elaboración de la tipología de la agricultura familiar de este territorio, así como la metodología seguida.



Foto: Charla técnica Cultivo de Banano ASPRAOSRA Buenos Aires 2016

10 Cabe señalar el gobierno regional de Piura aprobó su Estrategia Regional de Cambio Climático en el año 2013. Se trata de un documento escueto (28 páginas en total); contiene una sección de conceptos básicos tomados del CMNUCC de Naciones Unidas y el IPCC, una caracterización general de la región, y una propuesta de lineamientos, metas y acciones a seguir.

11 https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/7021/LCL3353s_es.pdf

3.2. Construcción de una tipología de la agricultura familiar del Alto Piura: criterios metodológicos¹²

3.2.1. Tipología de la agricultura familiar¹³

Criterios conceptuales

Una de las características del concepto de agricultura familiar es su carácter heterogéneo, dificultad que se basa en la naturaleza propia de la actividad agropecuaria que se desarrolla de manera particular según los recursos, condiciones climatológicas, biológicas, geográficas, económicas, culturales de cada territorio específico alrededor del mundo. Según De la O y Garner (2012), las características locales, el acceso a información, las reflexiones internas a este sector, entre otros factores han dado como resultados una multiplicidad de definiciones de la AF. Al 2012, se estima que existían un total de 36 definiciones de AF en el mundo, de los cuales doce correspondían a definiciones elaboradas en América Latina. Las variadas definiciones parten de los propios contextos territoriales y socioculturales en las que se desarrolla la agricultura familiar, aunque se encuentran tres elementos transversales: (i) el predominio del trabajo familiar, (ii) la dotación de recursos y (iii) la estrategia de ingresos.

Predominio del trabajo familiar

El trabajo familiar constituye un rasgo crucial de la AF. A diferencia de la agricultura a gran escala – que busca mayores ganancias a un costo de producción bajo – la fuerza de trabajo en la AF es dada por los miembros de la propia familia quienes participan en la producción y consumo.

Ahora bien, el carácter familiar en la AF es clave, pero no exclusivo. La AF puede incorporar trabajo asalariado, aunque como se ha resaltado, a una baja escala y de manera ocasional. La contratación de trabajo depende del tipo de producto, del conocimiento del proceso de producción y de las etapas de la producción. Así, en los momentos en donde la mano de obra familiar se hace insuficiente, la contratación de trabajo temporal es necesaria. Con ello, se tiene que considerar que la AF de subsistencia

12 Esta subsección ha sido elaborada con los aportes de Magaly Maza, especialista de CIPCA, y el economista Miguel Pintado, especialista de CEPES. Referencias utilizadas:

Baumeister, Eduardo (1999). Empleo e ingresos rurales no agrícolas en Nicaragua. Evidencia a nivel de dos municipios. Empleo e ingreso rural no agrícola en Colombia. Ponencia al Seminario Latinoamericano sobre Desarrollo del Empleo Rural No Agrícola, Santiago, Chile, septiembre 1999, BID-FAO-CEPAL- RIMISP.
Berdegué, Julio A., Thomas Reardon y Germán Escobar (2000). Empleo e ingreso rurales no agrícolas en América Latina y el Caribe. Documento presentado en la Conferencia "Development of the Rural Economy and Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean," Nueva Orleans, 24 de marzo.
De la O, A.P. y Garner, E. (2012). Defining the "Family Farm". Working paper, FAO. 29p.
Escobal, Javier y Carmen Armas (2015). "El uso de encuestas y censos agropecuarios para desarrollar una tipología de la pequeña y mediana agricultura familiar en el Perú". En: Escobal, Javier, Ricardo Fort y Eduardo Zegarra (Eds.). Agricultura peruana: nuevas miradas desde el censo agropecuario (pp. 15-86). Lima: GRADE, 2015.
Klein, Emilio (1992). El empleo rural no agrícola en América Latina. Documento de Trabajo N° 70364. Programa Regional de Empleo para América Latina y El Caribe. Santiago, Chile.

13 Apartado basado en el estudio elaborado por el Cepes (2022): La agricultura familiar en el Perú 2008-2018: evolución, estado actual y dinámicas regionales.

no es una condición inherente ni permanente, por el contrario, a medida que se crean condiciones que permitan el desarrollo de la agricultura familiar, las y los agricultores buscan su consolidación.

Dotación de recursos

Un segundo elemento clave de la AF es la dotación inicial de recursos. Los territorios en donde se desarrolla la agricultura familiar suelen ser áreas rurales con indicadores altos de pobreza económica y bajos niveles de IDH y, entre otros, tienen alta dispersión, escasa articulación a mercados e insuficiente provisión de servicios públicos. Estas características sitúan a las familias de la AF con escasos recursos que puedan invertir en sus actividades productivas. Lo señalado deja en claro las serias limitaciones por las que atraviesan las familias de la AF en el desarrollo de sus prácticas productivas, que sumadas a su limitado acceso a tierras, riego, financiamiento, crédito, entre otros; en suma, recursos, las posiciona en una situación de vulnerabilidad.

Estrategia múltiple de ingresos

Una tercera característica transversal a la AF es que la principal fuente de ingresos de las familias proviene de la actividad agropecuaria, aunque la literatura dedicada ha matizado cada vez con mayor énfasis esta afirmación. Los hallazgos de Klein (1992), Baumeister (1999), Berdegué et al (2000), Escobal (2004) y de los estudios realizados sobre nueva ruralidad dan cuenta de una estrategia de ingresos de las familias de la AF que se orientan cada vez más a la pluriactividad, en la que además de obtener ingresos de la producción de sus propias parcelas, también se emplean en trabajos agrícolas, no agrícolas, como las actividades artesanales, entre otras. Ello hace de las familias de la AF más versátiles y a la pluriactividad como una estrategia para superar la pobreza económica. Aunque como se ha dado cuenta, en el CAP la actividad agropecuaria aún sigue siendo indispensable para las familias de la AF.

Proceso de elaboración de la tipología de AF para el Corredor del Alto Piura: definiciones operativas

Para la elaboración de la tipología de AF del Corredor del Alto Piura, se ha realizado levantamiento de información primaria. Esto es importante de señalar ya que en base a las fuentes primarias se pudo obtener un perfil completo en términos productivos, económicos y sociales de la población agropecuaria del territorio, tal como se puede observar en la segunda parte de este documento. A partir de este diagnóstico se evaluaron los diferentes criterios para la construcción de la tipología de la agricultura familiar revisados en el estado del arte, para adaptarlo al ámbito territorial del presente estudio, que permitió elaborar una tipología adecuada.

En base a lo anterior y luego de un análisis a profundidad de las condiciones territoriales, se consideró como variable inicial el 'predominio de mano de obra familiar'. En términos operativos se utilizó la variable 'jornales', tomando como punto de corte de la AF la contratación de 40 jornales al año. Así, aquellas unidades agropecuarias que contratan hasta 40 jornales por año se consideran dentro de la AF; y aquellas unidades que cuentan con más de 40 jornales, agricultura no familiar (ANF, en adelante). Por último, aquellas unidades que no registran jornales, y que se entiende utilizan solo mano de obra familiar, se asumen dentro también de la AF.

Foto: Familia agricultora participando del proceso de Cosecha- Alto Piura Setiembre 2022



Para los casos que se ubican dentro de la AF, se ha considerado el elemento definitorio de 'dotación de recursos', y para efectos operativos se utilizó la variable 'tamaño estandarizado de las tierras'. Adicionalmente a este elemento definitorio, hemos añadido una variable que captura el desempeño tecnológico-productivo: riego tecnificado. Ambos elementos nos permitieron tener una clasificación más exhaustiva de las diferentes unidades agropecuarias muestreadas. La interacción entre ambas variables dio como resultado tres grupos o segmentos dentro de la agricultura familiar, que inicialmente vinculamos a las tres categorías propuestas en la ENAF: la AF de subsistencia, la AF intermedia y la AF consolidada.

Sin embargo, conforme se avanzó en la caracterización, se concluyó que estas categorías en realidad no se ajustan bien a la situación de las unidades agropecuarias del CAP. La categoría de agricultura consolidada supone una mayor cantidad de tierras, acceso al menos a una tecnología y una mayor capitalización (que implica la generación de excedentes para reinvertir en las parcelas). En realidad, en el CAP, lo que encontramos es que estos son casos excepcionales que no son suficientes como para referirse a este tipo de clasificación. Lo que tenemos en este territorio es que incluso el grupo de las unidades agropecuarias familiares con mayor cantidad de activos y uso de al menos una tecnología (riego tecnificado en este caso), es, en realidad, lo que podría llamarse una agricultura familiar intermedia pero que dispone de mayor potencial para transitar hacia una consolidada. Por tal motivo, replanteamos la terminología utilizada y proponemos hablar de: 1) agricultura familiar de subsistencia, 2) agricultura familiar intermedia y 3) agricultura familiar parcialmente consolidada.

La clasificación de las unidades agropecuarias familiares hacia los tres segmentos mencionados se dio en dos etapas:

I etapa: Clasificación preliminar de la tipología

- Variables claves y umbrales:
 - Tamaño de la UA.
 - Hasta 1 (rango 1); Más de 1 y hasta 2 (rango 2); Más de 2 (rango 3).
 - Nota: Se excluyen sin tierras.
 - Riego tecnificado (variable dummy).
 - 1: Con riego tecnificado (al menos una parcela)
 - 0: Sin riego tecnificado
 - Nota: Se excluyen sin tierras.
- Definición operativa:
 - Rango 1 de tierras y sin riego tecnificado: **Subsistencia**
 - Rango 2 de tierras: **Intermedia**
 - Rango 3 de tierras y riego tecnificado: **Consolidada**
 - Nota: Las **intersecciones** no contempladas se proceden a reclasificarlas en base a variable jerárquica (de mayor importancia) para cada segmento específico.
- Primeros resultados:

Variable: Superficie agrícola Rangos	Variable: riego tecnificado (Dummy)		
	[A] Sin riego tecnificado (D=0)	[B] Con riego tecnificado (D=1)	[C] Total
	n	n	n
[D] Hasta 1 hectárea (V=1)	225	52	277
[E] Más de 1 hectárea hasta 2 hectáreas (V=2)	108	24	132
[F] Más de 2 hectáreas (V=3)	114	15	129
[G] Total	447	91	538

Tabla 3. Clasificación preliminar de la tipología de la AF. Elaboración propia. Nota: Las unidades contabilizadas en las celdas son referenciales, puesto que no están excluidas las unidades no familiares.

Luego de verificar los resultados, pasamos a la segunda etapa. Esta corresponde a una reclasificación de las celdas B y D; B y E; E y A; E y F, que están fuera de los parámetros establecidos para la tipología y son de interpretación ambigua. En este caso aplicamos un criterio de jerarquía (riego tecnificado) para la segmentación y clasificación final de las unidades agropecuarias familiares. Los criterios adoptados fueron los siguientes:

- B y D:
 - Variable de mayor jerarquía: Riego tecnificado.
 - 52 observaciones pasan a AF **Intermedia**. El tamaño de la superficie agrícola se subordina a la tecnología.
 - Sustento: A pesar de tener tamaño de AF de subsistencia, el contar con la variable jerárquica (riego tecnificado) tiene un mayor peso en la AF, por tanto, se reclasifica a la AF intermedia.
 - Nota: las 52 observaciones no pueden pasar a la AF parcialmente consolidada porque su tamaño de tierras es muy pequeño.
- E y A:
 - Variable de mayor jerarquía: Riego tecnificado.
 - 108 observaciones pasan a AF de **subsistencia**. El tamaño de la superficie agrícola se subordina a la tecnología.
 - Explicación: A pesar de tener tamaño de AF intermedia, el no contar con riego tecnificado (variable jerárquica de mayor peso), se reclasifica a la AF de subsistencia.
- B y E:
 - Variable de mayor jerarquía: Riego tecnificado.
 - 24 observaciones pasan AF **parcialmente consolidada**. El tamaño de la superficie agrícola se subordina a la tecnología.
 - Sustento: A pesar de tener tamaño de AF intermedia, el contar con la variable jerárquica (riego tecnificado) tiene un mayor peso en la AF, por tanto, se reclasifica a la AF parcialmente consolidada.
- E y F:
 - Variable de mayor jerarquía: Riego tecnificado.
 - 114 observaciones pasan a AF **intermedia**. El tamaño de la superficie agrícola subordina a la tecnología.
 - Sustento: A pesar de tener tamaño de AF parcialmente consolidada, el no contar con la variable jerárquica (riego tecnificado), se reclasifica a la AF intermedia.

Finalmente, luego del proceso de reclasificación y aplicación del criterio de mayor jerarquía, obtenemos los resultados finales de asignación de unidades agropecuarias a los tres segmentos de la AF. Los resultados finales se muestran en el siguiente cuadro.

Tipología de Agricultura Familiar para el Corredor del Alto Piura					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	AF de subsistencia	315	58.1	61.6	61.6
	AF intermedia	159	29.3	31.1	92.8
	AF parcialmente consolidada	37	6.8	7.2	100.0
	Total	511	94.3	100.0	
Perdidos	Sistema	31	5.7		
Total		542*	100.0		

Tabla 4. Clasificación final de la tipología de la AF. Elaboración propia. * Finalmente se aplicaron 542 encuestas, esto no altera los datos, porque a mayor información hay mayor precisión en los resultados.

Con lo anterior y en base a los criterios y variables utilizadas para la elaboración de la tipología en el Corredor del Alto Piura, se tiene que un 61.6% de familias agricultoras se encuentra en el grupo de AF de subsistencia, un 31.1% se ubica en el grupo de la AF intermedia y solo el 7.2% en la AF parcialmente consolidada. La tipología y los valores asociados hallados para cada grupo se complementan con la información cualitativa recogida durante el trabajo de campo.

A continuación, se presentará y analizará con mayor profundidad la situación de las familias para cada uno de los tipos de la AF en el Corredor del Alto Piura en distintos ámbitos: la situación de las tierras, los cultivos, las campañas agrícolas, el acceso a riego, la asociatividad y la articulación al mercado.



Foto: Fertilización con abonos orgánicos- Palo Blanco Salitral 2021

3.3. Situación de la tierra de las unidades agropecuarias en el Alto Piura

Esta sección tiene por objetivo describir y analizar la situación de la tierra en el Alto Piura de las unidades agropecuarias de las agricultoras y los agricultores. Para ello se utilizarán dos fuentes de información: i) encuestas realizadas en el marco de este estudio y ii) entrevistas a profundidad realizadas a productores agropecuarios. Con ello, se busca dar cuenta de las particularidades y diferencias de cada tipo de agricultura familiar en relación a sus parcelas, las historias asociadas a la procedencia y situación legal actual, como también las limitaciones y dificultades que enfrentan respecto al uso y la capacidad productiva de sus tierras.

3.3.1. Procedencia y extensión de la tierra de la agricultura familiar

Como se ha dado cuenta en la sección anterior, para el territorio del Alto Piura se ha determinado tres tipos de agricultura familiar que tienen a la superficie de la unidad agropecuaria como una de sus variables. La tipología ubica a las familias agricultoras que tienen hasta 1 ha. de tierras y no tienen riego tecnificado en la agricultura familiar de subsistencia, a aquellas que poseen entre 1 y 2 ha. en la agricultura familiar intermedia y las que tienen más de 2 ha. y riego tecnificado en, al menos, una de sus parcelas como parcialmente consolidada. En base a lo anterior, esta sección se enfocará en presentar las características de las y los agricultores por sexo y grupo etario en relación a la unidad agropecuaria, la cantidad y extensión de las parcelas a partir de información cuantitativa, como también se profundizará en las historias asociadas a la procedencia de sus tierras a partir de la presentación de casos para cada uno de los tipos de AF.

En su mayoría, los jefes de hogar de los tres tipos de AF son hombres, aunque es en la AF parcialmente consolidada en donde se encuentran más hombres como jefes de hogar. De otro lado se encuentra que en la AF de subsistencia e intermedia casi un tercio de jefes de hogar son mujeres (gráfico 80).

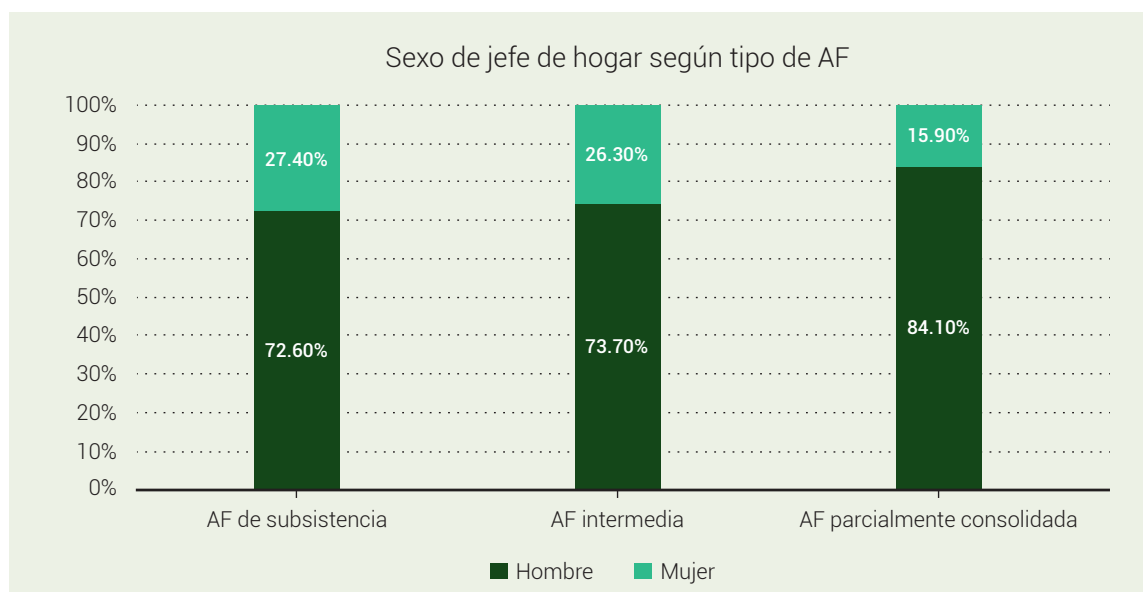


Gráfico 80. Sexo de jefe de hogar según tipo de AF. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Un dato interesante que se desprende de lo anterior es que en los tres tipos de AF se encuentran mujeres que conducen una o más parcelas, aunque con ciertas diferencias entre cada tipo. Tal como se muestra en el gráfico 81 en la AF de subsistencia se halla la menor cantidad de mujeres (36,5%) que conduce parcelas en contraste con las mujeres que no conducen ninguna parcela (63,5%). En contraparte, son más las mujeres agricultoras de la AF intermedia que conducen al menos una parcela (58,6%) que las que no conducen ninguna (41,4%), mientras que en la AF parcialmente consolidada la cantidad de mujeres que conducen parcelas y no conduce ninguna arroja resultados más equilibrados.

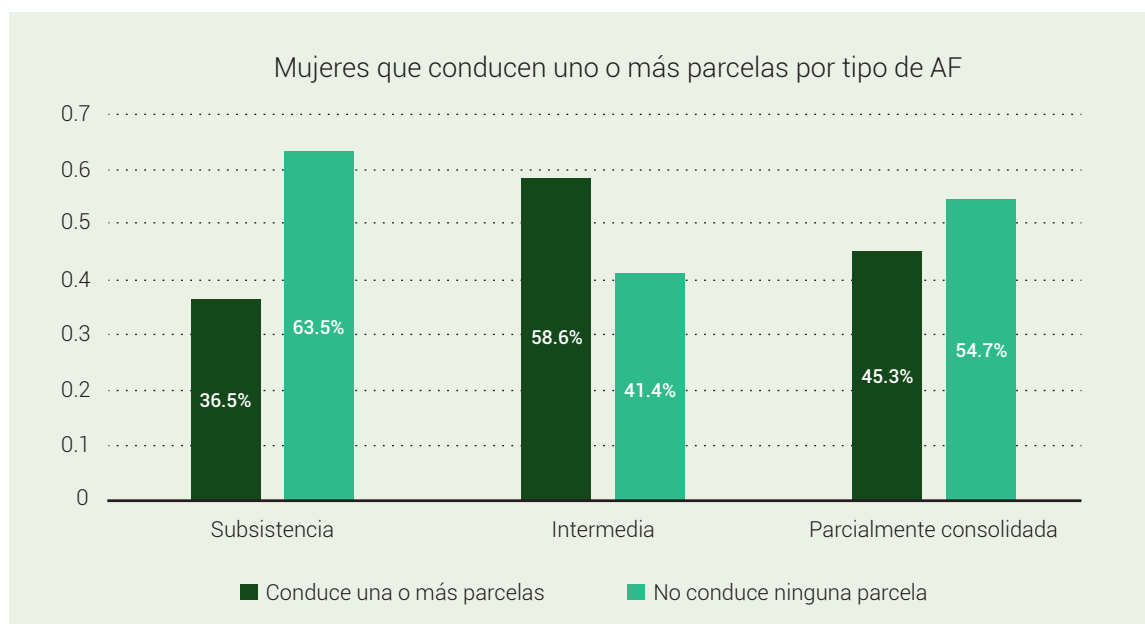


Gráfico 81. Mujeres que conducen una o más parcelas por tipo de Agricultura Familiar en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Este hallazgo es importante porque da cuenta del rol que cumplen las mujeres y de su mayor presencia como productoras de la agricultura familiar, en contraste al año 2012 en el que los resultados del CENAGRO señalaban que, en la provincia de Huancabamba, el 70.44% de productores agrícolas que conducen al menos una parcela son hombres y solo el 29.56% mujeres; mientras que en la provincia de Morropón el 79.37% son hombres y el 20.63 % mujeres.

Respecto a la edad de las y los agricultores jefes de hogar en cada tipo de AF, se tiene en la AF de subsistencia e intermedia un 60.3% y 57.7%, respectivamente, son adultos de entre 35 y 65 años, mientras que en la AF parcialmente consolidada los adultos jefes de hogar son el 44.7%. También es importante resaltar a los jóvenes de entre 20 y 34 jefes de hogar, aunque se encuentran en mucha menor medida, es interesante notar que mientras en la AF de subsistencia e intermedia son el 5.4% y 6.6%, respectivamente, en la AF parcialmente consolidada los jefes de hogares jóvenes solo llegan al 2.9%. En contraparte, los jefes de hogar que son adultos mayores de 65 años en la AF parcialmente consolidada superan el 50%, a diferencia de la AF de subsistencia e intermedia en los que son el 34.7% y 35.7%, respectivamente (gráfico 82). Es decir, que se trata de un territorio en donde son los hombres de la tercera edad quienes conducen la mayor cantidad de parcelas, con una mayor presencia de agricultores con estas características en la AF parcialmente consolidada.

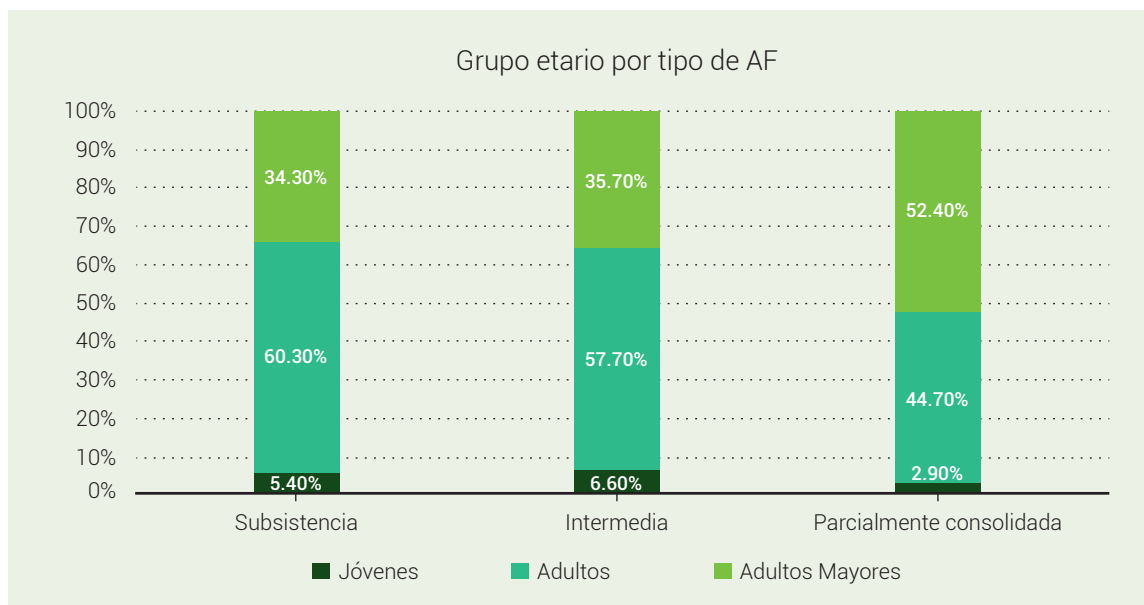


Gráfico 82. Grupo etario por tipo de AF. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

La información sobre la cantidad de parcelas por tipo de AF puede apreciarse en el gráfico 83. Aquí se resalta que para el caso de la AF de subsistencia un 71% de agricultores cuenta con solo una parcela, mientras que el 24.4% cuenta con dos parcelas. En la AF intermedia un 39.3% de agricultores cuenta con dos parcelas y un 20.7% con tres parcelas o más y en la AF parcialmente consolidada solo un 18.3% cuenta con una parcela y un 76% de agricultores cuenta con dos parcelas. Dicho de otro modo, en la AF de subsistencia 7 de cada 10 agricultores cuenta solo con una parcela, mientras que en la AF parcialmente consolidada 7 de cada 10 agricultores cuenta con dos parcelas. Lo anterior es importante para comprender por qué para muchas familias resulta complejo pensar en una transición hacia productos comerciales: disponen de tan poca tierra que si la única parcela se destina a este tipo de cultivo, se verían expuestas a un riesgo muy alto; incluso, la seguridad alimentaria del hogar se tornaría más vulnerable. Recordemos que, según los datos de la encuesta expuestos en la segunda parte de este estudio, un porcentaje importante de la producción en el caso del CAP se destina al autoconsumo.

Foto: Protección de fajas marginales
Shuturumbe-Canchaque 2020



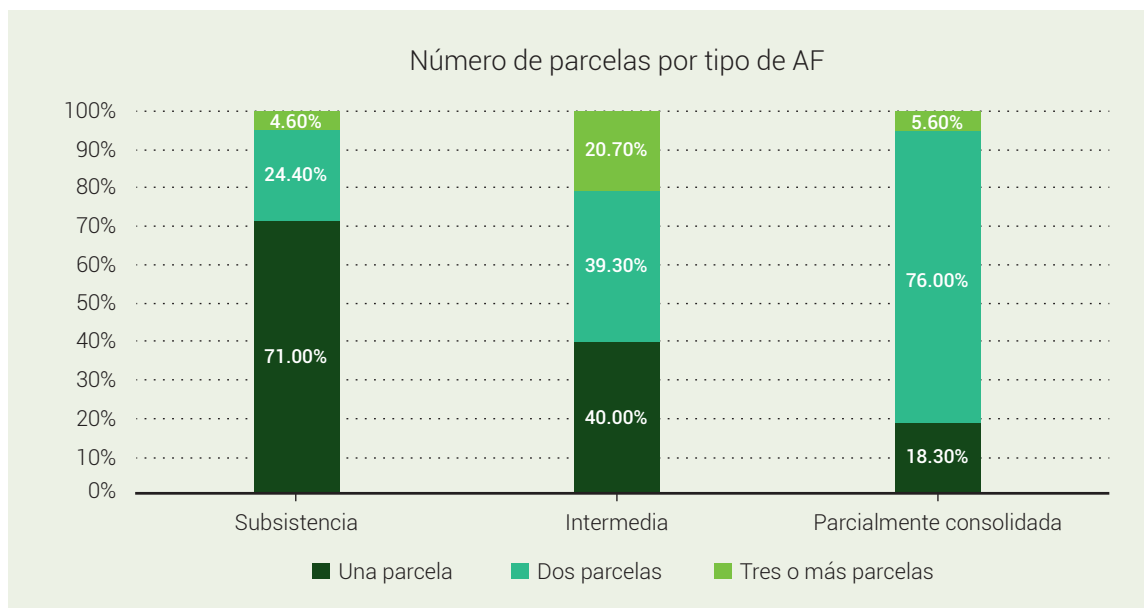


Gráfico 83. Número de parcelas por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Es importante señalar que el Corredor del Alto Piura es un territorio en el que los tres tipos de AF guardan similitudes que es posible rescatar a partir de las entrevistas en profundidad. Así, por ejemplo, las historias sobre los mecanismos de acceso a parcelas y tierras de las y los agricultores de cada tipo de agricultura familiar comparten características comunes. Un primer mecanismo se da a través de las comunidades campesinas, que les otorga en posesión una cierta cantidad de tierra en posesión. Un segundo mecanismo es el del acceso a tierras heredadas por los padres y uno tercero es la compra de tierras a otros agricultores o familiares (hermanos, tíos) que han migrado a otra región, no se dedican a la agricultura, no tienen planes de retornar, o mantienen la tierra en desuso y deciden vender sus parcelas. Un cuarto mecanismo funciona cuando se suman a la unidad agropecuaria las parcelas individuales de agricultores que mantienen una relación de convivencia o contraen matrimonio, aunque en este caso se resalta que las parcelas son familiares y le pertenecen al conyugue. Finalmente, un quinto mecanismo es el de la toma en posesión de “tierras libres” (no ocupadas y que no tienen propietarios), en las riberas de los ríos o laderas de cerros que son frágiles y susceptibles a derrumbes o inundaciones en temporada de lluvia.

El análisis de la información recogida en las entrevistas permite afirmar que los mecanismos de acceso a tierras son transversales a los tres tipos de AF, siendo los más extendidos el acceso a través de herencia y, en el caso de ámbitos con presencia de comunidades campesinas, la concesión de tierras en posesión. No todas las trayectorias de acumulación de tierras son iguales; tal como se mostrará en los casos seleccionados, estas dependen de diversos factores: las trayectorias de vida de agricultores y agricultoras, la edad, las estrategias familiares, los capitales sociales y económicos, y los contextos familiares y territoriales en los que se desenvuelven. Dada la influencia de estos factores, es importante mencionar que cada uno de los tipos de AF no son estadios fijos ni permanentes – al menos no en todos los casos – sino un momento en las trayectorias de las familias agricultoras desde el cual pueden o no transitar hacia otro tipo de AF. Estas trayectorias no son unilineales; es decir, no siempre se transitará de una AF de subsistencia hacia una intermedia o en vías de consolidación, sino que ello dependerá de las estrategias de vida más amplias de las familias.

Casos sobre procedencia y extensión de tierra por tipo de AF en el CAP

Para el tipo de AF de subsistencia se hallan los casos de Esperanza y Gurmecindo. Esperanza es una agricultora de 57 años que vive en el Centro Poblado de Villaflor, del distrito de San Miguel del Faique, Huancabamba, es casada y tiene 4 hijos. Actualmente vive solo con su esposo y junto a él tienen 2 ha de tierras cultivables divididas en 2 parcelas de 1 ha cada una en la zona de Villaflor que conducen directamente. La historia de la procedencia de cada parcela es distinta. A sus 47 años recibió por herencia de sus padres una de las parcelas y hace dos años, junto con su esposo, decidieron comprar la parcela que le pertenecía a uno de sus hijos que había heredado esas tierras de sus abuelos. La compraron porque su hijo decidió migrar y vivir en otro lugar y no tenía interés en conservar la parcela.

Gurmecindo, agricultor de 51 años, vive en el Centro Poblado de La Capilla, también de San Miguel del Faique. Actualmente vive junto a sus cuatro hijos, una nieta y su pareja. Tiene tres parcelas en la zona de La Capilla, dos de 0.25 ha y una de 0.75 ha. Accedió a su primera parcela a inicios de la década de 1990 por herencia adelantada de sus padres, quienes a su vez habían recibido tierras cuando las cooperativas de Reforma Agraria se parcelaron. En el año 1995 decidió migrar por trabajo hacia la selva del país. En el año 2000, cuando ya había conformado una familia, sus padres decidieron otorgarle más tierras. Él arrendaba las tierras y retornaba por temporadas a su lugar de origen hasta el año 2018, cuando decidió retornar por el fallecimiento de sus padres y hacerse cargo de las tierras que ambos habían dejado. De esa forma accedió a su tercera parcela, de 0.75 ha, que para cuando él decidió tomarlas se encontraban abandonadas y sin cultivos.

Para el tipo de AF intermedia se tiene los casos de Nelly y Santiago. Nelly es una agricultora de 52 años que vive en el caserío de Nuevo Progreso, perteneciente al distrito de Salitral. Tiene tres hijos y actualmente vive con uno de ellos y su pareja. Ella y su pareja cuentan con 3 ha de tierra que fueron comprando a lo largo de la década de 1990. Durante la década de 1980 eran agricultores sin tierra, su pareja trabajaba en distintas parcelas como peón y caporal y ella en la actividad pecuaria con la crianza a mínima escala de vacunos, ovinos y porcinos. Cuando se comprometieron, vendieron algunos de sus animales y decidieron arrendar 1 ha de tierra para sembrar arroz. Con los ahorros producto de la venta de la cosecha de arroz y la compra y venta de arroz de agricultores vecinos compraron, en el año 1993, su primera parcela de 1 ha, al precio de 1500 soles. Luego siguieron ahorrando por tres años más y compraron dos parcelas más de 0.5 ha y en el año 1998 una última parcela de 1 ha. Desde esa fecha se han dedicado solamente a trabajar sus tierras y dejaron de dedicarse a la actividad pecuaria.

Otro caso es el de Santiago, de 52 años, que vive en la zona de Palo Blanco en el distrito de Salitral. Tiene cuatro hijos que ya se independizaron y actualmente vive solo con su esposa. Sus hijos se dedican a la agricultura al igual que él y trabajan en las parcelas de la familia. Cuenta con 3 ha de tierra dividida en dos parcelas, una de 2 ha y otra de 1 ha. Accedió a cada parcela de distinta manera. A su primera parcela en el año 1984 cuando la comunidad campesina decide darle 0.5 ha de tierra en posesión. Ocho años después, en 1992, la misma comunidad le otorga 0.5 ha más de tierra para que pueda trabajarla. A mediados de esa década decide viajar a la ciudad de Piura a trabajar y luego de varios años, en los que logró ahorrar, regresó a Palo Blanco y compró 2 ha más de tierra. Ambas parcelas son las que mantiene hasta el día de hoy.

Para el tipo de AF parcialmente consolidada se tiene los casos de Melzer y Miguel. Melzer es un agricultor de 38 años que vive en el Centro Poblado de Tunal, distrito de Lalaquiz. Vive con sus cuatro menores hijos y su pareja. Cuenta con 3 ha de tierras bajo riego divididas en dos parcelas de 2 ha y 1 ha, y adicionalmente, 5 ha de tierras eriazas. Accedió a sus parcelas por herencia. Sus padres le dejaron una parcela de 2 ha de tierra en herencia y su pareja recibió, también por herencia, 1 ha de tierra. Además, una tía le entregó 5 ha que no utilizaba y que él no trabaja porque no tienen riego.

Miguel es un agricultor de 56 años y vive en la zona de La Pareja, distrito de San Juan de Bigote. Tiene 9 hijos y actualmente vive con dos de sus hijos y su actual pareja. Cuenta con tres parcelas que suman 2 ha en total. Accedió a su primera parcela a través de la entrega en posesión de 0.5 ha que realizó la comunidad campesina a los comuneros. En el año 2005, la asamblea comunal decidió repartir las tierras a todos los comuneros y él decidió comprar esas 0.5 ha de tierra que venía trabajando. Su segunda parcela fue fruto de la compra de 0.5 ha de tierra que le realizó a su hermano entre los años 2002 y 2003. Este, le vendió "a precio de familia" las tierras que había heredado de sus padres y que él no heredó por problemas familiares. Su tercera parcela, de 1 ha., se la compró a un ex cooperativista y agricultor de la zona en dos momentos. Primero, en el año 2007 le compró 0.5 ha y, años después, el mismo agricultor fue a ofrecerle 0.5 ha más de tierra contiguas.

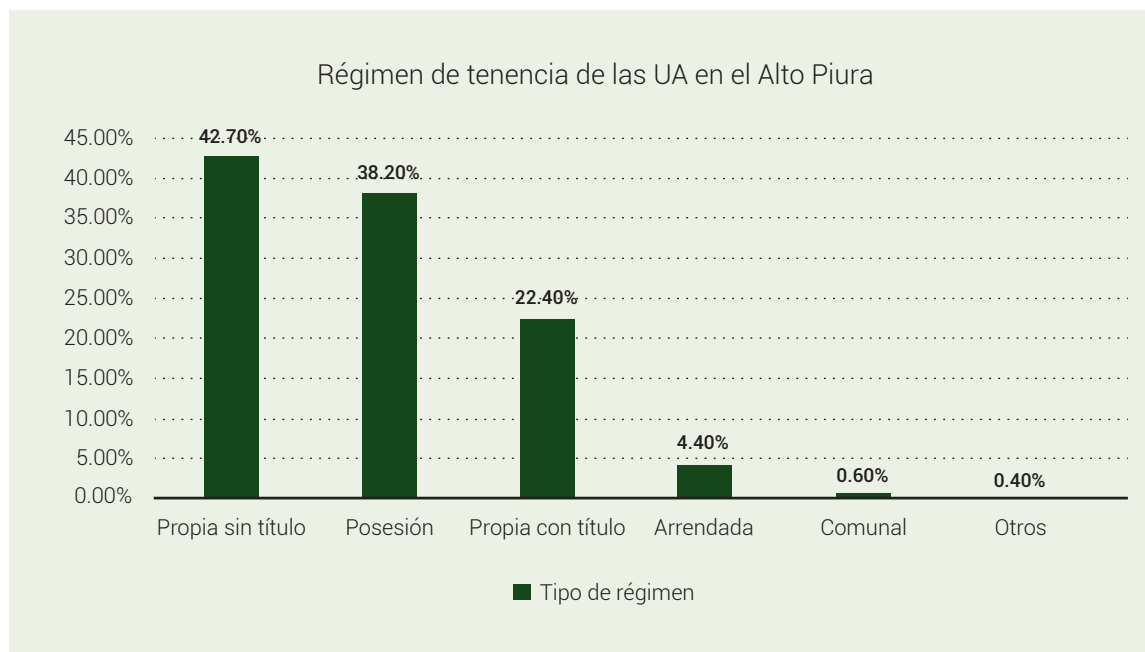


Ilustración 2. Mecanismos de acceso a tierra en el Alto Piura. Fuente: trabajo de campo. Elaboración propia.

Las breves historias descritas anteriormente nos muestran que la fragmentación de la tierra continúa acentuándose en el CAP. Las autoridades regionales y locales consideran que lo anterior es un problema ya que impide que los jóvenes vean a la agricultura como una actividad rentable hacia el futuro. Asimismo, hay una cantidad importante de jóvenes sin tierra que se ven obligados a migrar a las ciudades u otras regiones del país en busca de trabajo.

3.3.2. Situación legal de las unidades agropecuarias y problemas con la tenencia

Tal como se puede visualizar en el gráfico 84, en el Corredor del Alto Piura hay un 42.7% de agricultores que tienen sus UA sin titular, un 29.5% que las tiene bajo régimen de posesión y solo un 22.4% que cuenta con título de propiedad.



*Gráfico 84. Régimen de tenencia de las unidades agropecuarias en el Alto Piura.
Fuente: Encuestas. Elaboración propia.*

Del total de entrevistados para este estudio (27) solo cinco tenían algunas de sus parcelas tituladas y ninguno la totalidad de sus parcelas con títulos inscritos en SUNARP. Por el contrario, la gran mayoría de las agricultoras y los agricultores cuentan con contratos de compra y venta, certificados de posesión otorgados por las comunidades campesinas y otros tipos de documentos: varios de los agricultores que han heredado tierras afirman contar con certificados de herencia, documentos de cesión de tierras por parte de los padres o los títulos de propiedad a nombre de los padres, pero que no han actualizado.

Dicho lo anterior, el análisis de los casos de cada uno de los tipos de AF muestra una gran variedad en las formas de acreditación de la propiedad de las tierras; no se halla un vínculo directo entre un tipo de AF y una forma de acreditación particular. Lo que sí queda claro que agricultores y agricultoras de los tres tipos de AF esperan poder titular sus predios en el mediano plazo. Además, las entrevistas realizadas, muestran una ligera tendencia en los agricultores y las agricultoras de este tipo de AF en buscar la titulación e inscripción de sus tierras, aunque más que un factor diferencial es un matiz en un territorio en el que la falta de titulación es el principal denominador.

Por ejemplo, Esperanza, productora que se ubica dentro de la AF de subsistencia, no cuenta con títulos de propiedad y no ha inscrito sus parcelas en SUNARP. Solo cuenta con certificados de posesión que están a nombre de sus padres, el testamento que le dejaron para la parcela que heredó y un contrato de compra y venta simple para la parcela que compró junto a su esposo. En el caso de Gurmecindo, él cuenta con un certificado de posesión para sus tres parcelas entregado por el juez de paz. En el caso de Nelly, una agricultora de la AF intermedia, sus tierras cuentan con una escritura pública, aunque no ha terminado el proceso de titulación. Desde hace varios años ha tratado de titular sus parcelas pero sin éxito. Esa situación le hace pensar que cada vez es más complicado titular las parcelas; por un lado, porque el gasto es cada vez más alto, se tiene que hacer más trámites y elaborar planos de los predios y cálculos de colindancia y, de otro lado, porque cuando un agricultor accede a tierras de distintos dueños el trámite se hace engorroso y complicado.

Por su parte, Melzer y su esposa, agricultores parcialmente consolidados, se encuentran una situación similar al de Esperanza: solo cuentan con una constancia de posesión de sus parcelas otorgada por la comunidad, que está a nombre del padre de Melzer y que no ha sido actualizada. Miguel, por su parte, un agricultor familiar en vías de consolidación, solo cuenta con un contrato de compra y venta de sus parcelas y el proceso de titulación de sus parcelas se encuentra estancado. Ello, debido a que los anteriores dueños de una de sus parcelas fallecieron, y que la otra parcela se encontraba hipotecada al momento de la venta; su tercera parcela la recibió como herencia de su madre y no ha podido regularizar su titularidad. A partir de los casos descritos se puede concluir que la situación de las diversas parcelas de los AF en el CAP es variable dentro de una misma UA. No se observa una correspondencia clara entre distintos tipos de AF y la situación jurídica de la tierra, aunque existe cierta preponderancia de los agricultores intermedios en vías de consolidación a tener titulada alguna de sus parcelas, ya que son estos quienes, por lo general, tienen entre dos y tres parcelas bajo su conducción.

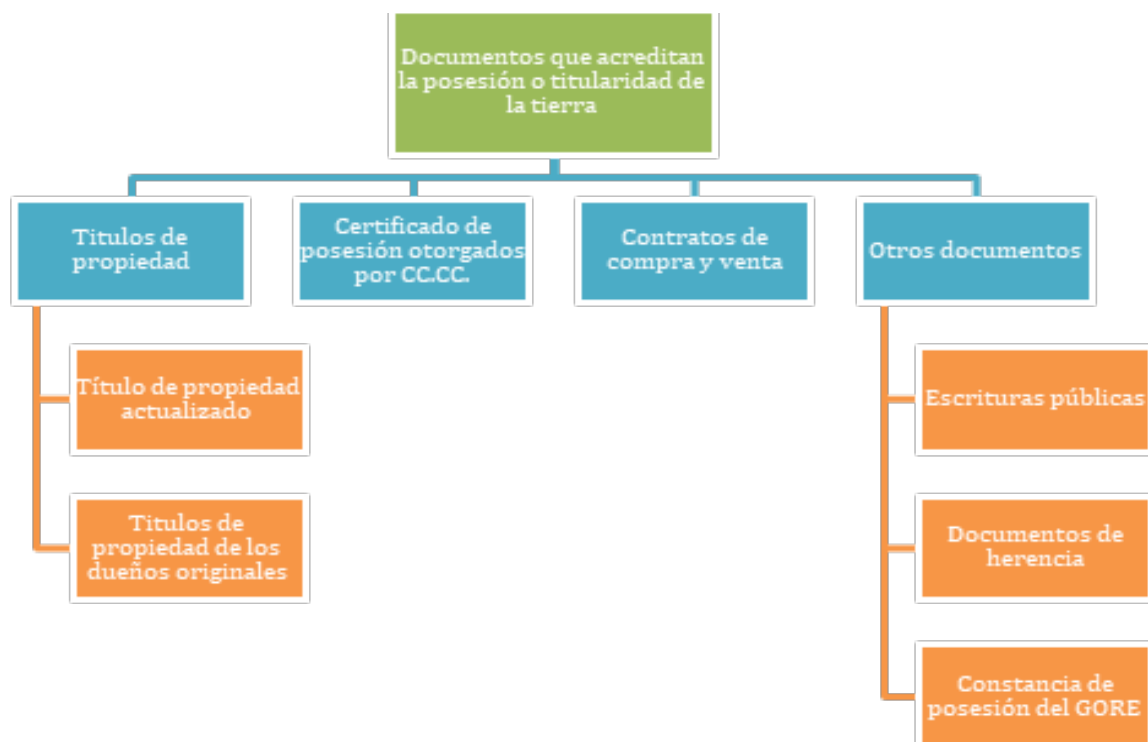


Ilustración 3. Documentos que acreditan la posesión o titularidad de las tierras de las y los agricultores en el Alto Piura.

Las autoridades regionales entrevistadas coinciden con los hallazgos de este estudio al señalar que, en el Corredor del Alto Piura, entre el 60 y 70% de agricultores no cuenta con títulos de propiedad inscritos en SUNARP, a pesar de que señalan que en los últimos años se han impulsado varias campañas de titulación en distintos distritos de la región. El director de la Agencia Agraria de Chulucanas señaló que la actual gestión del gobierno regional de Piura ha llevado a cabo campañas de titulación los últimos tres años en distintos distritos, pero confirma que el avance de la titulación de los agricultores familiares es lento. Además, señala que el gobierno regional viene trabajando en la formalización de predios a través de la entrega de constancias de posesión a aquellos agricultores que ocupan tierras libres como un primer paso hacia la formalización de la propiedad.



Foto: Protección de fajas marginales
La Vaquería-Canchaque 2020

De otro lado, el actual Director de la Dirección Regional Agraria (DRA), mencionó que en la región se viene trabajando en la titulación de los predios pero el proceso es lento porque los propios agricultores abandonan o demoran mucho en realizar los trámites necesarios para inscribirlos. Esta afirmación coincide con la del representante de la Autoridad Local del Agua de Chulucanas, quien señala que muchos agricultores no titulan ni inscriben sus predios porque confían en que los contratos de compra y venta o los certificados de posesión con los que cuentan son suficientes para validar su titularidad sobre la tierra en el ámbito local. Al no haber grandes actores externos que ejerzan presión sobre la tierra ni procesos de negociación en curso –como sí ocurre en otros ámbitos del departamento–, la inscripción de los títulos en registros públicos se percibe como algo deseable pero no urgente.

Sobre lo anterior, las autoridades distritales afirman que son muy pocas las y los agricultores que no tienen algún documento que acredite la titularidad o la posesión de sus tierras. En el distrito de Buenos Aires, por ejemplo, desde la Gerencia de Desarrollo Económico se resalta la situación vulnerable de aquellos agricultores que tienen tierras, pero que solo cuentan con constancias de posesión emitida por la DRA de Piura y que deben ser renovadas cada año.

Por su parte, las autoridades del distrito de Lalaquiz, señalan que hay más predios titulados en la zona baja del distrito. Por ello, se viene promoviendo la titulación de los predios en la zona alta, aunque con serias limitaciones económicas. En líneas generales, si bien las autoridades locales reconocen que la titulación de predios agropecuarios no es una actividad que esté dentro de sus competencias, señalan que desde la municipalidad se busca apoyar a las y los agricultores que lo requieren, a pesar de las limitaciones presupuestales y legales que les impide participar activamente en el proceso.

El representante de la ALA de Chulucanas señala que la falta de titulación afecta directamente a los agricultores porque los proyectos o programas orientados a la mejora del sector agropecuario que se promueven desde el gobierno regional o

nacional, suelen priorizar el trabajo con agricultores que tienen títulos de propiedad. Esa situación limita la participación de la mayor parte de agricultores del CAP en este tipo de proyectos. Una excoordinadora del Proyecto de Inversión Pública (PIP)–Cacao Blanco en el departamento de Piura coincide con esa afirmación y señala que con los títulos de propiedad los agricultores o las asociaciones de productores podrían “apalancar” presupuesto de proyectos estatales. El representante de la ONG Coordinadora Piura, afirma que cuando desde las organizaciones de la sociedad civil y sin fines de lucro se han presentado proyectos agropecuarios con toda la documentación requerida a Agroldeas o Procompite, han sido rechazadas porque los agricultores no tienen sus predios titulados. Eso limita el nivel de intervención e involucramiento de estos proyectos en el territorio.

Lo señalado en el párrafo anterior trae como consecuencia que los proyectos y programas que llegan al Alto Piura atiendan a un grupo minoritario de agricultores, quienes usualmente suelen situarse en la AF parcialmente consolidada. Las autoridades regionales entrevistadas coinciden con lo anterior y señalan que los proyectos que se impulsan terminan beneficiando a un pequeño grupo de agricultores que tienen mayores activos y están más articulados al mercado. Un ejemplo que grafica lo anterior es el caso de un agricultor que tiene una de sus parcelas tituladas y que gracias al PIPde cacao impulsado por el Gobierno Regional ha podido acceder a riego tecnificado y su parcela ha pasado a ser la parcela modelo del proyecto en la zona, a diferencia de otros agricultores que no cuentan con títulos, quienes afirman no haber sido beneficiarios de ningún proyecto. Esta situación, que se replica a lo largo del CAP, tiene como efecto una ampliación en las brechas sociales y económicas entre las agricultoras y los agricultores, ya que algunos suelen ser beneficiarios recurrentes de intervenciones estatales y otros no.

Desde otra perspectiva, los agricultores y las agricultoras entrevistados de los tres tipos de AF no perciben mayores problemas por el hecho de no contar con títulos de propiedad. A nivel local, los vecinos y agricultores saben a quiénes les pertenecen las parcelas y respetan eso. Se dan casos excepcionales cuando alguien comienza a utilizar tierras en desuso que no le pertenecían, pero este tipo de tensiones suelen resolverse rápidamente.

Por último, a partir de las entrevistas realizadas es posible identificar factores que permiten entender el bajo nivel de interés por la titulación: primero, es un proceso que la mayoría de agricultores desconoce cómo realizar (muchos no saben a qué instancia recurrir); segundo, es visto como un proceso largo y engorroso; tercero, tiene un costo muy alto para el nivel de ingresos a nivel local; cuarto, se debe contratar a diversos especialistas a lo largo del proceso quienes brindan información distinta sobre el mismo y; quinto, no hay un conocimiento extendido sobre los posibles beneficios que trae consigo la titulación. Los factores señalados tienen como efecto, por un lado, que para una gran mayoría de agricultores el proceso de titulación de sus parcelas no sea visto como algo prioritario, ya que en la práctica no tener títulos no les genera ningún tipo de problema a nivel local; de otro lado, existe otro tipo de documentos que certifican la titularidad y que con el tiempo han adquirido cierta legitimidad en el ámbito local. En ese sentido, para las agricultoras y los agricultores sí es importante contar con al menos un documento que acredite que son propietarios o posesionarios de sus parcelas, ya que ello evita problemas futuros (como la herencia a los hijos) y les permite acceder a crédito, factor que sí es considerado importante. En efecto, algunas entidades financieras locales aceptan incluso los certificados de posesión y no necesariamente se requiere de un título de propiedad inscrito en registros públicos para solicitar un préstamo.

3.4. Los cultivos, las campañas agrícolas y el acceso a riego de la AF

En esta sección tiene por objetivo analizar la situación de la producción agrícola de la AF en el CAP. Para ello, se describe los procesos asociados a la campaña agrícola (uso de insumos, tecnología, infraestructura de riego) y los productos que las y los agricultores vienen cultivando en la actualidad. De manera transversal, analizaremos la situación de agricultores y agricultoras de cada tipo de AF en las campañas agrícolas y las limitaciones y dificultades por las que estos atraviesan.

3.4.1. Tendencias y cambios en los cultivos de las y los agricultores

El Alto Piura cuenta una diversidad de cultivos a los que las y los agricultores se dedican, dependiendo de: i) la zona (alta o baja); ii) la disposición de recursos (tierra y agua); iii) las condiciones climáticas y geográficas; iv) la demanda del mercado; v) los precios de los productos y; vi) los proyectos productivos que se han impulsado en el territorio. Todos estos factores son tomados en cuenta por las familias productoras en el proceso de decisión respecto de cómo organizar su cartera de cultivos y sus posibles variaciones.

De modo general, los principales productos que se cultivan en el CAP son semillas, legumbres, frutales, cereales y vegetales. En específico, en los distritos de la zona baja del corredor resaltan los frutales y cereales. En el distrito de Salitral destacan los cultivos permanentes de frutales (plátano, limón, mango y cacao) y temporales como el arroz, maíz y legumbres. Entre estos, el cacao y el mango son cultivos que se han impulsado con mayor fuerza en los últimos años desde organizaciones, cooperativas e instituciones estatales. Por su parte, en el distrito de San Juan de Bigote resaltan también los cultivos permanentes de frutales como el cacao, mango y banano y temporales como el arroz. Siendo, dentro de todos ellos, el cultivo de cacao el más importante y tradicional del distrito. En el distrito de Buenos Aires destaca, por sobre el resto, el cultivo de banano que desde hace 10 años se ha expandido a lo largo del territorio, y los cultivos temporales de arroz y legumbres.

En la zona alta los cultivos permanentes tienen mayor presencia, en especial el café y el cacao y, en menor medida, los frutales. De otro lado, los cultivos temporales son mínimos y se concentran en la producción de maíz. Así, en los distritos de San Miguel de El Faique, Lalaquiz y Canchaque los cultivos de café y cacao son los principales – siendo el primero un producto tradicional del territorio – y se siembra pequeñas extensiones de legumbres que se orientan sobre todo al autoconsumo.

A diferencia de las anteriores secciones, que muestran pocos contrastes entre cada uno de los tipos de AF identificados para el CAP, en esta sí veremos importantes diferencias entre estos. Las diferencias radican en las dinámicas de acceso al mercado, la técnica empleada para el cultivo de sus tierras, el riesgo que asumen cuando deciden cambiar sus cultivos y el espacio que les asignan. Los casos seleccionados complementan y matizan la situación de cada tipo de AF y nos permiten comprender las motivaciones de los agricultores para mantener o cambiar los cultivos que tienen en sus tierras en cada uno de los tipos de AF.

Entre los factores señalados por los entrevistados y entrevistadas resalta cada vez la diversificación de los cultivos. En los casos estudiados, se aprecia que los agricultores y agricultoras que se sitúan en el tipo de AF intermedia y parcialmente consolidada, tienden a probar el cultivo de nuevos productos que les permitan reducir los márgenes de pérdida a causa de eventos climáticos o que generen una reducción de sus ingresos debido a la caída de precios en el mercado. En contraparte, los agricultores y agricultoras del tipo de subsistencia no suelen probar o innovar en sus tierras – debido a la limitada extensión de tierra disponible y a los costos asociados a dicho emprendimiento –. Cuando se aventuran a aprobar algún cultivo nuevo, lo hacen en espacios muy pequeños, con lo cual no logran generar ingresos significativos.

Casos sobre tendencia y cambios en los cultivos por tipo de AF en el CAP

Esperanza, agricultora que se sitúa en la **AF de subsistencia**, cuenta con cultivos de café y cacao. Ambos cultivos los tiene desde hace diez años y los sembró al mismo tiempo. Decidió sembrar cacao porque es un producto que requiere poco mantenimiento, la cosecha es rápida y hay un amplio mercado para vender. El café lo sembró porque era un producto demandado en el mercado, el precio era alto, había heredado los conocimientos de cultivo de su padre que, a su vez, también tenía ese cultivo. En los últimos diez años no ha pensado en cambiar de cultivos, porque sus plantones aún producen y porque no tiene conocimiento sobre el proceso de cultivo de otros productos. Debido a que el mercado de café ha aumentado, está pensando en cambiar sus plantones de cacao por café, aunque eso lo hará una vez que su cacao deje de ser productivo.

Por su lado, Santiago, agricultor de la **AF intermedia**, comenzó en la agricultura sembrando solamente maíz. Hoy en día cuenta con diversos cultivos en cada una de sus parcelas que suman: 1 ha de banano y 0.75 ha de cacao, además de limón y mango, como cultivos permanentes y 1 ha de maíz como cultivo temporal. Se decidió cambiar sus cultivos de maíz y reemplazarlos, primero, con soya, que no le rindió, y luego, en el año 2013, con plantas de café y, en el año 2018, con plantas de banano, porque los precios de los insumos necesarios para el cultivo de maíz, como los agroquímicos, subieron y el precio de venta al mercado bajó. Tal como señala, siempre busca sembrar lo que pueda traerle la mayor ganancia, aunque siempre debe de diversificar: “tienes que sembrar de todo un poco, porque una cosa puede dar resultado y otra no”.

En el caso de la **AF parcialmente consolidada**, Melzer cuenta con 2 ha. de cacao y 1 ha. de caña. Se dedica al cultivo de cacao desde hace 12 años. Antes se dedicaba al cultivo de achiote, pero al igual que en los casos anteriores, una vez que el precio del producto bajó decidió cambiar de cultivo. La caña la tiene desde hace cinco años, cuando hubo un boom de cultivo de caña y venta de panela y había mucha demanda por el producto. Por ello, decidió dejar de lado la crianza de animales menores y sembrar caña. Actualmente, él mismo procesa la caña y la vende como panela o alcohol. Finalmente, también cuenta con algunos frutales para el autoconsumo, que cumplen la labor de dar sombra a las plantas de cacao.

Dentro de este mismo tipo de AF, Adelmo tiene 3 ha sembradas con cultivos de arroz, naranja, caña, cedro, banano, cacao y mango. Antes de diversificar sus cultivos se dedicaba solo al cultivo de arroz, pero señala que es un cultivo que requiere mucho trabajo y que ya no le genera muchas ganancias. A cambio, se ha animado a cultivar mango en mayor cantidad; decidió apostar por este cultivo porque uno de sus vecinos le comentó que había sembrado mango y que una sola hectárea le había producido 30 mil soles y que con el tiempo iba a aumentar. A ello se sumó el consejo de un ingeniero agrónomo, amigo suyo, quien le dijo que con 2 ha de mango podía llegar a tener ingresos de hasta 80 mil soles, y que era un frutal que no consume muchos insumos y cuya inversión es menor de la que se hace para el arroz. En su segunda parcela tiene sembrada 0.5 ha de limón y otros 0.5 ha de caña. Aquí, nuevamente decidió cultivar ambos productos por recomendación de un amigo agricultor que se dedica al mango y le comentó que complementaba sus ingresos con el limón y la caña. Señala que dejó el monocultivo y decidió diversificar, porque es una forma de asegurar ingresos monetarios constantes y, además, el riesgo que se requiere es menor.

Dicho lo anterior, entre agricultores y agricultoras de la AF parcialmente consolidada, se observa un interés especial en buscar e innovar nuevos cultivos y mejores técnicas de siembra; en estos casos, el análisis de la eficiencia y el rendimiento de sus tierras y el costo-beneficio son factores importantes al tomar una decisión. Los casos analizados dan cuenta de que hay una mayor tendencia hacia "probar" nuevos cultivos y asumir mayores riesgos entre los agricultores y agricultoras de la AF intermedia y parcialmente consolidada, mientras que en la AF de subsistencia la tendencia es a mantener los mismos cultivos y "arriesgarse" menos. Esto, a pesar de que tienen conocimiento de que cultivar cierto tipo de producto podría generarles mayores ingresos en el mediano y largo plazo. Lo anterior se explica por la menor cantidad de tierras de la que disponen pero, también pesa el hecho de que la AF Intermedia o parcialmente consolidada cuenta con una mayor red de contactos y acceso a la información, debido a que suelen ser beneficiarios de proyectos o programas agropecuarios y mantienen relaciones con profesionales vinculados a la agronomía, lo que les permite acceder a asesorías, consejos o ayuda material para sembrar nuevos productos.

3.4.2. La campaña agrícola: insumos, tecnología y acceso a riego en la AF

Dada la diversidad de los cultivos de la AF en el Alto Piura, las campañas agrícolas suelen desarrollarse en distintos tiempos y se manejan diversos ciclos de manera paralela. Del mismo modo, los agricultores y las agricultoras despliegan diversas estrategias para asegurar ingresos económicos a lo largo de todo el año.

La campaña agrícola se define a partir de las dos temporadas climáticas que tiene el Alto Piura: la temporada de lluvias que se inicia en diciembre y concluye entre los meses de marzo y abril y la temporada seca que comienza entre abril y mayo y va hasta el mes de noviembre, siendo los meses de julio a noviembre los más secos. Adicionalmente, los agricultores siempre tienen presente la constante amenaza de ocurrencia del Fenómeno del Niño o del Niño Costero que altera el calendario agrícola y afecta los cultivos. A lo anterior se suma la creciente escasez del recurso hídrico y la limitada infraestructura de riego. Frente a este escenario, los AF del CAP optan por un calendario agrícola que combina campañas grandes y campañas chicas para los distintos cultivos.

Las campañas agrícolas de los cultivos permanentes, una vez sembrados, pueden dividirse en cuatro momentos. Los dos primeros – mantenimiento y riego de las plantas – se hacen de manera regular a lo largo de todo el año. Luego, un tercer momento es el periodo de deshierbo, que se realiza en cultivos como el café o el cacao, y, finalmente, el cuarto momento, el de la cosecha, requiere de una mayor cantidad de mano de obra.

En el caso del café, con una cosecha al año, el deshierbo se realiza entre los meses de mayo y junio e inmediatamente después se inicia la cosecha que va desde julio hasta agosto. Para el caso del cacao, la cosecha se extiende por seis meses. Esta se realiza cada quince días y se inicia en el mes de diciembre y disminuye hacia el mes de julio, siendo abril, mayo y junio los meses de mayor cosecha. Algunos agricultores, que tienen mayor disposición de agua y mejores condiciones de suelo, manifestaron que la cosecha de cacao puede llegar a extenderse durante todo el año, aunque durante los meses de julio y noviembre la producción es baja.

El limón, por otro lado, se cosecha durante todo el año y, al igual que el cacao, cada quince días. La mayor producción se da entre los meses de abril y junio, aunque estas fechas son variables y dependen mucho del clima y del tipo de cuidado que se le ha dado a las plantas. Además, los principales frutales del Alto Piura como el banano, el mango y la naranja tienen tiempos de cosecha distintos. El banano tiene una producción permanente y se cosecha cada 20 o 30 días dependiendo de la carga de las plantas y del abonamiento que se le ha dado. La naranja y el mango tienen un ciclo grande de cosecha que se realiza durante los meses de mayo y junio y de noviembre y enero, respectivamente.

Los cultivos temporales dependen principalmente de la disposición del recurso hídrico y de las condiciones climáticas. Dados estos factores, productos como el arroz y maíz solo tienen una cosecha al año. Para el caso del arroz la campaña agrícola se da entre los meses de enero y julio y la del maíz entre marzo y octubre. Los meses restantes, que son de temporada seca, las tierras se dejan en reposo.

Los agricultores familiares del CAP se dedican a una variedad de cultivos sembrados en pequeñas extensiones de tierra, con un manejo paralelo de diversos ciclos de cultivo. Por tanto, deben manejar un conjunto amplio de variables entre las cuales la disposición de agua juega un papel clave. Siendo una zona con escasa infraestructura hídrica, los

cambios en el clima –sobre todo, en la frecuencia e intensidad de las precipitaciones– generan una alta incertidumbre y aumentan la percepción de vulnerabilidad.

3.4.2.1. Insumos y tecnología utilizadas para la campaña agrícola

El uso de insumos para los cultivos tiene un vínculo directo con el mercado al que está dirigido cada producto. En el Alto Piura la producción se orienta o bien al mercado regional o nacional convencional, o bien a nichos de mercados orgánicos, ya sea en Lima o en el exterior. Las autoridades locales y regionales entrevistadas coinciden al señalar que en el CAP cerca del 90% de agricultores usa agroquímicos, mientras que el 10% restante utiliza insumos orgánicos. Los agroquímicos suelen utilizarse en cultivos convencionales como el arroz, maíz, caña de azúcar o el limón, mientras que los insumos orgánicos se utilizan por lo general en el cacao, café o en frutales para exportación como el mango y el banano. Aunque se debe resaltar que existen casos en los que los agricultores dedicados al cultivo de frutales o de cacao y café también utilizan agroquímicos, cuando el mercado al que está dirigida su producción es el mercado convencional.

De otro lado, las agricultoras y los agricultores tienen un conocimiento claro sobre los efectos que tiene en sus tierras el uso de agroquímicos. Entre los diversos efectos que perciben, resaltan la degradación de sus tierras y la cada vez mayor dependencia de este tipo de insumos para alcanzar el nivel de producción de campañas anteriores. De esa manera, se configura un escenario que se asemeja al de una espiral, en el que se necesita cada vez mayor agroquímicos para tierras cada vez menos productivas. A lo anterior se suma un aumento progresivo del costo de los fertilizantes –que en los últimos dos años han duplicado y hasta triplicado su precio–. De otro lado, existe una narrativa generalizada que resalta los efectos negativos que tiene para la salud el uso de agroquímicos.

Lo anterior ha provocado que algunos agricultores 1) intenten cambiar de cultivos –hacia aquellos que usan menor cantidad de agroquímicos –, 2) dejen descansar sus tierras, y 3) busquen alternativas para reducir el uso de este tipo de insumo, por ejemplo, preparar su propio abono. Con relación a este último punto, se ha encontrado que los agricultores buscan capacitarse en la elaboración y uso de insumos orgánicos –aquí resalta la elaboración de compost y biol– o replicar prácticas de agricultores que cuentan con parcelas orgánicas, a quienes consultan sobre las técnicas utilizadas. Como resultado se tiene que algunos agricultores combinan el uso de agroquímicos e insumos orgánicos, con la expectativa de que a mediano o largo plazo su producción sea totalmente orgánica.

De otro lado, el uso de tecnología, en específico, de equipos para el cultivo de los productos está vinculado directamente al momento de la campaña agrícola, al tipo de cultivo o a si en la parcela se usan agroquímicos u orgánicos. Así, en los cultivos temporales de arroz y maíz hay un mayor uso de maquinaria –como mochilas fumigadoras y otras herramientas a motor o manuales para la poda– para arar, bordear y cosechar, mientras que en cultivos permanentes, en donde la actividad de mantenimiento y cuidado son constantes, el uso de herramientas como tijeras, machetes o serruchos cobran mayor relevancia.

Los resultados de las encuestas realizadas permiten dar cuenta de las diferencias existentes en el número de equipamiento con el que cuentan las y los agricultores de los tres tipos de AF. Por un lado, en la AF de subsistencia resalta un 42.8% de agricultores que no cuenta con ningún equipo y un 44.1% y 13.1% de agricultores que cuentan con uno y con más de un equipo, respectivamente. En la AF intermedia resalta que el 51.2% de agricultores no cuenta con ningún equipo, mientras que el 48.8% cuenta con al

menos un equipo. La situación es distinta para el caso de la AF parcialmente consolidada. En estos casos, el porcentaje de agricultores que no tiene ningún equipo disminuye al 24.3%, mientras que el 42.4% cuenta con al menos un equipo propio y el 33.3% cuenta con más de un equipo (el detalle puede verse en el gráfico 85).

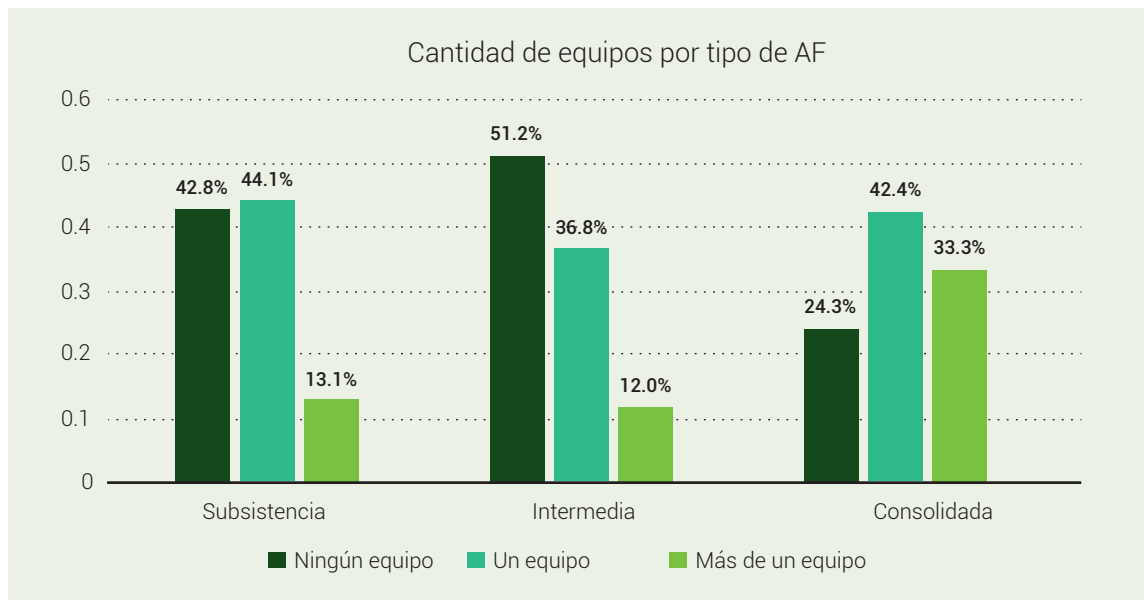


Gráfico 85. Cantidad de equipos por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Entrando al detalle, los equipos de riego (manguera, aspersores o tubos) son los equipos más comunes, aunque se encuentran diferencias resaltantes (ver gráfico 86). Por el lado de la AF de subsistencia sólo el 5.1% de las y los agricultores cuenta con algún equipo de riego, mientras que en la AF intermedia la cifra se eleva al 19.4%. Por su parte en la AF parcialmente consolidada el 48.6% de las y los agricultores cuentan con alguno de estos equipos, lo que marca una clara diferencia entre los tipos de AF.

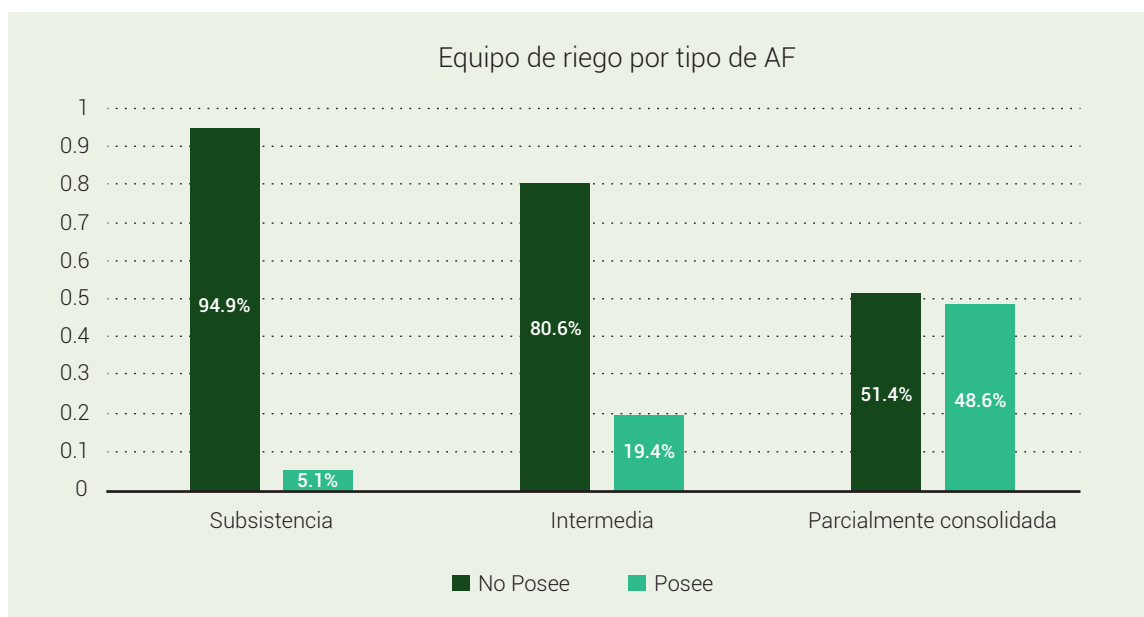


Gráfico 86. Presencia de equipo de riego por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.



Foto: Mantenimiento Vivero de frutales La Vaquería-Canchaque 2020

Los datos muestran mayor disposición y diversidad de equipos por parte de la AF parcialmente consolidada. La AF de subsistencia y la intermedia cuentan con un acceso limitado a estos, y al mismo tiempo, evidencian una mayor tendencia en el uso de agroquímicos. No obstante, las entrevistas a profundidad permiten señalar que existen casos en la AF parcialmente consolidada en que se tiene equipos en mal estado o sin uso; asimismo, que es común que estos sean arrendados a otros agricultores para generar ingresos.

De otro lado, hemos visto cómo el uso de agroquímicos está mediado por el tipo de mercado al que se orienta la producción. En el caso de la AF de subsistencia, dada la limitada extensión de tierra con la que cuentan los productores, estos no pueden combinar cultivos orgánicos y convencionales, ni dedicar una parcela exclusivamente al cultivo de un producto orgánico, como sí sucede en la AF parcialmente consolidada. La necesidad de asegurar su producción en extensiones tan pequeñas hace que opten por el uso de agroquímicos y que sea más difícil transitar hacia la producción orgánica, aunque, como veremos en el ejemplo, existen excepciones. También, es importante señalar que en la AF intermedia y parcialmente consolidada, existen más casos de agricultores y agricultoras que vienen intentando combinar el uso de insumos orgánicos y agroquímicos en distintas parcelas, con la idea de que en el mediano y largo plazo todos sus cultivos sean orgánicos. A pesar de ello, la presencia de cultivos orgánicos en el CAP es aún minoritaria.

Casos sobre el uso de insumos en los tres tipos de AF en el CAP

Para la AF de subsistencia, se tiene el caso de Gurmecindo, quien ha decidido cultivar banano en sus parcelas, además de sus cultivos de verduras y legumbres. Señala que antes, en sus parcelas y con otros cultivos, usaba agroquímicos, algo que busca evitar hacer con el banano. Para ello, por decisión propia decidió buscar capacitación y asistencia técnica, y así pudo recibir charlas que estaban a cargo de CIPCA. Señala que las capacitaciones que recibió lo ayudaron a buscar los insumos orgánicos que necesitaba para que sus plantas de banano crezcan de la mejor manera. Jos que se dedica al cultivo de maíz, sostiene que utiliza poca cantidad de agroquímicos porque su producción es más para autoconsumo que para venta; en su caso no utiliza insumos orgánicos y no ha recibido capacitaciones sobre el tema.

En la AF intermedia, Nelly solo usa insumos orgánicos como el maqui o el compost para todos sus cultivos. Afirma que desde hace muchos años no usa agroquímicos, porque sus compradores solo buscan productos orgánicos y, además, no quiere que su salud se vea perjudicada al consumir los productos que cultiva. El caso de Santiago es distinto al de Nelly; él utiliza tanto insumos orgánicos como agroquímicos dependiendo del cultivo. Por ejemplo, en las parcelas donde cultiva maíz usa urea y sulfato. Señala que el abono orgánico demora el proceso de crecimiento en productos como el maíz y que los agroquímicos le dan el color característico al maíz, por lo que no piensa dejar de utilizarlos.

En la AF parcialmente consolidada se encuentra una mayor variedad de insumos utilizados para los diferentes tipos de cultivos con los que cuentan los agricultores. En sus cultivos de limón, Jesús usa agroquímicos en pequeñas cantidades; él combina técnicas de poda y plaguicidas orgánicos con insumos agroquímicos para controlar las plagas. En donde no usa ningún tipo de agroquímicos es en sus cultivos de cacao. Señala, asimismo, que sus técnicas han mejorado; por ejemplo, antes no utilizaba abonos para su cacao, pero con la llegada de los insumos orgánicos empezó abonar y el rendimiento de sus cultivos ha mejorado. Para sus cultivos de mango no usa ningún tipo de insumo, solo se dedica a mantener las plantas podadas y limpias y eso, señala, es suficiente. Dada las características climáticas, afirma que en su zona aún no aparecen plagas que afecten las plantas de mango.

Adelmo, por su parte, maneja sus parcelas de un modo similar. Combina insumos orgánicos y agroquímicos en sus cultivos de limón: durante el inicio de la campaña anual usa sobre todo insumos orgánicos y a medida que los frutos comienzan a aparecer con mayor intensidad y las plantas son más susceptibles a las plagas cambia a agroquímicos. Esto, porque en su experiencia usar solamente insumos orgánicos en el cultivo de productos como el maíz, arroz o limón no funciona del todo bien: por un lado, señala que el rendimiento no es tan alto y, por otro lado, se corre el riesgo de que una plaga se extienda y afecte todo el cultivo. En sus cultivos de cacao y mango solo utiliza insumos orgánicos, ya que ambos los comercializa a cooperativas que venden la producción al mercado internacional; por el contrario, en sus cultivos de arroz solo utiliza agroquímicos en grandes cantidades como la urea, el sulfato, fungicidas e insecticidas.

En líneas generales, hay un interés transversal en agricultores y agricultoras de los tres tipos de AF en transitar en el mediano o largo plazo hacia la agricultura orgánica, aunque se asume que este proceso es de largo aliento. Existe un reconocimiento muy extendido sobre las ventajas que supone el uso de insumos orgánicos sobre los agroquímicos, ya sea por experiencia propia, de pares o de información que se les ha brindado, aunque se reconoce que la transición no es rápida ni barata. También se señala que no todos los productos pueden transitar hacia el uso de insumos orgánicos, como el arroz o el maíz, ya que se considera que indefectiblemente necesitan de agroquímicos para cumplir con los tiempos de la campaña agrícola, lograr las características que demanda el mercado y alcanzar el rendimiento esperado en la extensión de tierra utilizada.

Como se ha visto, los AF de la agricultura intermedia en vías de consolidación tienen mayores márgenes para tomar la decisión de si transitar a una producción exclusivamente orgánica o no, pero aun en estos casos esta se reserva por lo general para los cultivos de exportación que se dirigen a mercados alternativos. En la mayoría de casos observados, en el CAP la tendencia de la AF es la de combinar el uso de agroquímicos con el de insumos orgánicos en distintos cultivos dentro de la misma unidad agropecuaria. Las decisiones se toman, principalmente, en función del mercado hacia el cual se orienta la producción, así como tomando en cuenta variables como la necesidad de asegurar la producción (frente a eventos como plagas, por ejemplo) y los niveles de productividad en cultivos específicos. Salvo excepciones, no se ha encontrado una narrativa consolidada sobre una agricultura libre de agroquímicos vinculada a una apuesta por un modo de producción, de consumo y de vida distintos, ni sobre la soberanía alimentaria; es decir, que las decisiones que se toman responden a consideraciones más pragmáticas y no tanto a una apuesta por la agroecología en el sentido amplio del término.

3.4.2.2. El acceso a agua e infraestructura hídrica para el riego

Dadas las características geográficas y climáticas del Alto Piura, el acceso al agua para riego es uno de los temas críticos entre las agricultoras y los agricultores de la AF del CAP. El contar o no con infraestructura de riego y, en caso de tenerla, la cantidad anual de agua de la que se dispone, determinan qué tipo de cultivo se puede sembrar, por encima de la extensión disponible de tierra y la calidad del suelo. Por ello, las demandas por la construcción de infraestructura hídrica y pedidos de mejora de la ya existente son cada vez más fuertes entre agricultores y agricultoras. En esta sección se dará cuenta de la situación de los agricultores del CAP con relación a los problemas que enfrentan para acceder al recurso hídrico.

Las encuestas realizadas revelan que en el Alto Piura (ver gráfico 87) entre el 20.15% y el 37.8% de tierras de los tres tipos de AF son tierras de secano. Pero existen diferencias importantes: mientras que un 79.85% de tierras de la AF de subsistencia recibe riego por gravedad, solo el 47.56% de tierras de la AF intermedia recibe riego por gravedad y un 18.19% riego tecnificado, mientras que en la AF intermedia parcialmente consolidada el 57.71% de las tierras cuenta con riego tecnificado.

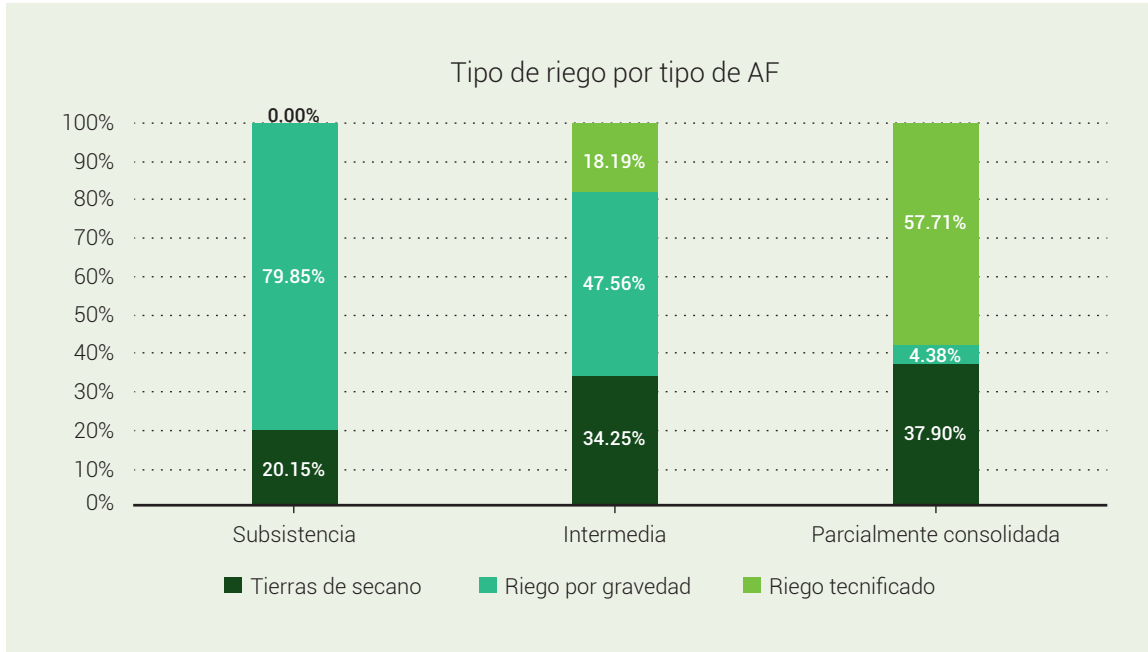


Gráfico 87. Tipo de riego para el total de las tierras por tipo de AF. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En el Alto Piura, en promedio, un 30% del total de las tierras de la AF son tierras de secano. El que la agricultura familiar parcialmente consolidada presente más tierras de secano se explica por el hecho de que los productores que pertenecen a este tipo, disponen de tres o más parcelas y, por lo general, se trata de la tercera parcela (o la cuarta, de haberla) aquella que no tiene riego. Recordemos, sin embargo, como señalamos arriba, que más de la mitad de las tierras de AF parcialmente consolidada cuenta con riego tecnificado. De otro lado, el tipo de fuente de abastecimiento de riego es distinto para cada tipo de AF. En la AF de subsistencia la principal fuente son los ríos, las aguas subterráneas (extraídas mediante pozos), y lluvias, con el 40.3%, 22.9% y 20.3% respectivamente; mientras que en la AF intermedia la lluvia es la principal fuente del agua para riego con un 34.6%, seguida de los ríos, quebradas y aguas subterráneas/pozos que fluctúan entre el 20 y 22%. En cuanto a la AF parcialmente consolidada resalta que su principal fuente de riego sea lluvia con el 37.9%, aunque seguida de cerca de los pozos con el 35.3%. Este dato importante ya que muestra que en el CAP, incluso los agricultores de la AF parcialmente consolidada dependen para algunas de sus parcelas de las lluvias (ver gráfico 88).

Foto: Aplicando técnicas para la mejora de la producción y productividad de frutas y hortalizas -Alto Piura- noviembre 2021



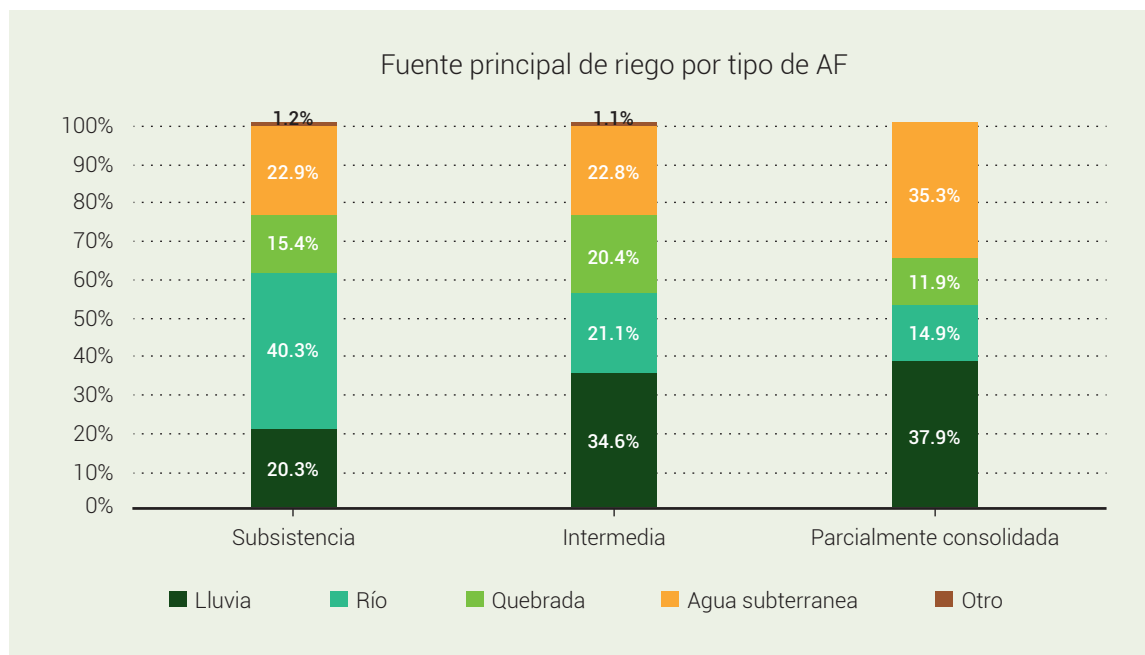


Gráfico 88. Fuente principal de riego por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

El gráfico 89 –que recoge una pregunta de opción múltiple– da cuenta del tipo de infraestructura de riego con la que cuentan los agricultores y las agricultoras en el CAP para cada uno de los tipos de AF. Entre las principales diferencias, resaltan los reservorios que son utilizados con mucho mayor incidencia en la AF parcialmente consolidada, mientras que solo un 20% de la AF de subsistencia cuenta con ellos. Los canales son importantes en todos los tipos de AF, pero son largamente más utilizados por los agricultores de los tipos de AF de subsistencia e intermedia; en este grupo, en más del 80% de los casos se utilizan canales de regadío.

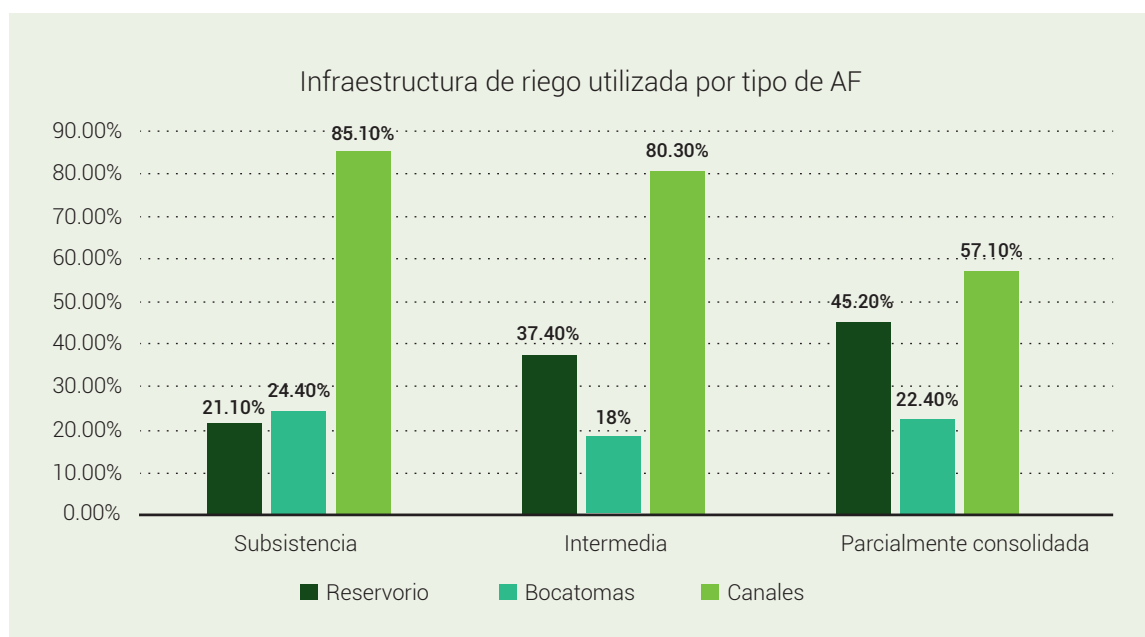


Gráfico 89. Infraestructura de riego utilizada por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

El acceso al recurso hídrico para uso agrícola en el CAP se encuentra regulado por las comisiones de regantes y juntas de usuarios que administran la cantidad de agua que se debe repartir durante todo el año entre las diferentes zonas de riego y distribuyen los turnos. Durante la temporada de lluvia la disponibilidad de agua es alta y no se presentan mayores restricciones. La situación cambia durante la temporada seca, periodo en el que la comisión y la junta de usuarios distribuyen los turnos de riego y determinado volumen de agua valorando la disponibilidad del recurso, la extensión de la parcela, el lugar y tipo de cultivo. De acuerdo a las entrevistas realizadas, los turnos otorgados a los usuarios de cada comisión son muy dispares entre sí: en algunas comisiones de regantes los turnos se dan cada 7 días y en otras, estos pueden darse cada 30 días.

Especial atención merece la situación de agricultores y agricultoras que cuentan con riego tecnificado. Las entrevistas realizadas permiten afirmar que en la mayoría de casos esta forma de riego solo está presente en la parcela principal, en donde se encuentran sus principales cultivos. En estos casos, la decisión de tecnificar el riego en sus parcelas fue tomada debido a la cada vez mayor presencia de sequías y menor disposición de agua para regar sus cultivos. Y, ante la necesidad de contar con agua constante pero también ser eficientes con su uso y evaluación los costos y beneficios que representa se deciden por tecnificar sus parcelas.

Se puede mencionar dos de casos en la tecnificación del riego. El primero, en el que cerca a la parcela existe un pozo y este puede ser usado – usualmente en estos casos el pozo es de algún otro agricultor y puede ser rentado –. De esa manera la tecnificación se hace menos costosa y solo se gasta en los insumos necesarios para el riego. El segundo, en el que no hay pozos cerca y debe ser construido. Sobre la construcción de pozos, los entrevistados han señalado que hay casos en donde grupos de agricultores vecinos deciden construir un pozo que pueda ser aprovechado por todos. Aunque, la construcción deriva en problemas por gastos e incumplimiento de los acuerdos relacionados con el pago de las cuotas establecidas. Cuando se da ese tipo de problemas, la idea no llega a concretarse y algunos agricultores deciden construir los pozos por su propia cuenta.

En el CAP se ha identificado que el riego por aspersión es la tecnificación más usada, su mantenimiento no requiere de altos costos, aunque sí la inversión inicial. Dicho eso, los testimonios recogidos dan cuenta de que tecnificar el riego implica un alto gastos y que muchas veces es financiado por crédito de entidades financieras.

Foto: Instalación de parcela piloto de manzana y durazno Capasho-Lalaquiz 2022



Casos sobre acceso a agua para riego e infraestructura hídrica por tipo de AF

Para ilustrar las dinámicas de riego de la **AF de subsistencia**, tenemos el caso de Esperanza. Ella no cuenta con riego tecnificado y riega sus parcelas por gravedad e inundación con el agua de los canales. Recibe dos riegos al año con turnos de cada quince días. Otro caso es el de Gurmecindo, que también riega sus parcelas por gravedad y le han asignado un determinado número de turnos al año, aunque de sus tres parcelas solo dos cuentan con riego a través de canal y la tercera es de secano. Por su parte, José, también cuenta solo con riego por gravedad. En su caso, recibe cinco turnos a lo largo de seis meses que le sirven para cultivar maíz. En los tres casos mostrados resalta que el riego se realiza por gravedad e inundación y que no se cuenta con ningún equipo adicional. Dependen exclusivamente de la temporada de lluvia y de los turnos de agua que otorga la junta de usuarios durante la temporada seca.

Los casos de la AF intermedia presentan una mayor variedad respecto al acceso de agua para riego, aunque no se aleja demasiado de la situación de la AF de subsistencia. Jesús accede al agua a través de canales y realiza el riego de sus parcelas por gravedad. En su caso, tiene turno de riego cada 40 días y, generalmente, desde el mes de julio o agosto. En temporada de lluvias realiza riego con agua de lluvia y también con el agua que cae de la quebrada a través de los canales. Por su parte, Nelly solo cuenta con riego por gravedad y tiene turnos cada 12 o 15 días, dependiendo de la cantidad de agua disponible. Cuando la cantidad de agua se reduce, entre los meses de agosto y septiembre, alquila un motor para sacar agua desde un pozo y trasladar el agua por tuberías que logró colocar hace unos años y llevarla hasta su parcela. Esa situación es la misma que la de Santiago, quien tiene un turno cada 15 o 20 días durante 6 horas. Una vez que la cantidad de agua que llega a su parcela se reduce al mínimo, saca agua de un pozo mediante el alquiler de un motor. En los casos descritos se halla similitudes con la AF de subsistencia respecto de los agricultores que dependen exclusivamente de la temporada de lluvia o de la distribución de agua, aunque se halla una mayor capacidad de la AF intermedia para afrontar situaciones de escasez de agua para riego, como por ejemplo, poder disponer de ciertos recursos económicos para alquilar una motobomba en los momentos de mayor necesidad o contar con cierta infraestructura básica como las tuberías.

La situación de la **AF parcialmente consolidada** es distinta. Un factor clave es el contar con riego tecnificado en al menos una de sus parcelas, por lo general, en la principal. No obstante, al ser también usuarios de comisiones de regantes comparten similitudes con la AF de subsistencia e intermedia. Melzer riega sus parcelas a través de un canal de riego y su turno de riego es cada 20 o 30 días en los que recibe 24 horas de agua continua. En su comisión de regantes, el reparto se hace en función a la extensión de la tierra y los turnos duran entre 6 y 24 horas. Dado que los cultivos con los que cuenta son permanentes y necesita tener agua de manera constante, decidió, hace un año, invertir en construir un pozo para extraer directamente agua del subsuelo y además instalar riego tecnificado. Por ello, actualmente viene manejando sus cultivos sin problema y ya no sufre de desabastecimiento de agua. En el caso de Jesús, sus parcelas de cacao y mango contaban solo con riego por gravedad, pero hace dos años, en el mes de octubre de 2019, el agua escaseó y sus cultivos comenzaron a secarse, por lo que decidió junto a su esposa construir un pozo para disponer de agua durante todo el año. Hoy en día, en dos de sus parcelas cuenta con un pozo que le permite regar cada ocho días y actualmente está instalando riego tecnificado.

Los casos analizados nos permiten afirmar que los problemas asociados a la escasez del agua son transversales a los tres tipos de AF – aunque en la AF parcialmente consolidada hay una mayor capacidad de respuesta ante eventos extremos de ausencia del recurso gracias a que se cuenta con mayor infraestructura –. Uno de los problemas anotados por todos los agricultores es el de la mala situación en la que se encuentra la infraestructura hídrica, en específico los canales de riego. Los testimonios recogidos revelan que en el Alto Piura una gran cantidad de canales se encuentra sin revestimiento de cemento o el revestimiento se encuentra en mal estado. Esa situación tiene como efecto que una gran cantidad de agua que recorre el canal hacia las parcelas se filtre y el volumen de agua que llega a las parcelas disminuya en relación con el volumen que entra al canal. Sobre ello, algunos agricultores manifestaron falta de apoyo por parte de gobierno central y regional en la ejecución de proyectos de habilitación, mantenimiento y construcción de canales. Muestra de esta situación es el estado en el que se encuentran los canales afectados por el fenómeno del Niño Costero del año 2017, que hasta el año 2022 no han sido reconstruidos y los agricultores han tenido que rehabilitarlos de manera artesanal usando tubos de PVC.

Otro problema transversal a los tres tipos de AF en el CAP son las disputas por agua entre, por un lado, aquellos que tienen menos extensión de tierra con los que tienen más y, por otro lado, entre los agricultores de las zonas bajas de las quebradas con aquellos de las zonas altas. Estas tensiones suelen aumentar a medida que la temporada seca se acerca y el agua para riego disminuye. Lo anterior genera que, en distintas ocasiones, agricultores de las zonas altas no abran las compuertas o bloqueen el paso del agua para los agricultores de las zonas bajas, aduciendo que no hay agua suficiente.

Una situación extendida que agricultores y agricultoras manifiestan es que las comisiones de regantes y juntas de usuarios se encuentran debilitadas y cuentan con una baja legitimidad a nivel local. La pérdida de legitimidad, señalan, ha sido producto de años de

malas gestiones, mal uso de los recursos económicos y poco interés de los directivos por mejorar la organización de las mismas. Un ejemplo, señalado por uno de los entrevistados, es el de una comisión de regantes que desde la muerte de su presidente hace varios meses, se encuentra en medio de disputas internas y acusaciones de mala gestión, lo que ha traído consigo que no se haya elegido delegados ni sectoristas y con ello, que no se haya actualizado la lista para el reparto del agua y sus miembros no estén cumpliendo con el pago que deben de realizar.

En las narrativas locales cada vez hay menor cantidad del recurso hídrico y se atribuye a los efectos del cambio climático. Por ello, es importante mencionar las percepciones que tienen agricultores y agricultoras sobre el cambio climático y cómo sus tierras vienen siendo afectadas. En general, los cambios en el clima se perciben con mayor intensidad desde el 2017 y 2018, coincidiendo con la ocurrencia del fenómeno del Niño Costero. Estos cambios se perciben distinto en la zona baja y alta del Alto Piura. En la zona baja hay una mayor percepción de calor, sequías más prolongadas y disminución del tiempo que dura la temporada de lluvia. En la zona alta se percibe una mayor percepción de frío, aparición de neblina y un aumento considerable de ocurrencia de lloviznas durante la temporada seca. Estos cambios tienen dos tipos de efecto: sobre las dinámicas familiares y sobre las parcelas y cultivos.

Respecto al primer tipo de efecto, se encuentra una mayor incidencia de enfermedades virales como la gripe u otras que afectan las vías respiratorias y que recae, especialmente, sobre los menores de edad. El aumento de ocurrencia de enfermedades tiene como efecto indirecto que las mujeres madres de familia asuman mayores responsabilidades dentro del hogar. Son ellas las que se responsabilizan del cuidado de los hijos o de los cónyuges que enferman. Por otro lado, dado el aumento de la temperatura, las jornadas de trabajo se inician más temprano para evitar el sol de mediodía, lo que implica un cambio en los horarios del hogar: despertarse más temprano, cocinar a horas distintas, entre otros. Ambas situaciones, además, han causado que aumenten los gastos médicos y en el cuidado, dada la ocurrencia de las enfermedades se debe destinar más dinero a las visitas a las postas de salud, compra de medicinas y también de ropa de abrigo para el trabajo y uso cotidiano.

Los cultivos también se han visto afectados, esto a causa del aumento considerable de plagas. La principal, la roya, ha aumentado en los últimos años y afectado principalmente los cultivos de café dado el aumento de la humedad. De otro lado, el cambio de temperaturas de altas a bajas con mayor frecuencia y mayor intensidad, viene afectando el rendimiento de los cultivos y causando una disminución en las cosechas. Estos cambios abruptos de temperatura afectan directamente a los cultivos. Por ejemplo, con las olas de calor el cacao se "quema" o "no cuaja" y otros cultivos se "deshidratán" o mueren, o los tiempos de crecimiento y maduración de los frutos cambian, alterando el calendario de cosecha y disminuyendo los ingresos por la venta de los productos.

El suelo también se ha visto afectado por el cambio climático; por ejemplo, se registran casos de parcelas que se encuentran cerca a los ríos y que se han visto afectadas por el aumento del caudal en temporada de lluvias, inundándose o, en el peor de los casos, siendo arrastradas. También se señala que otras tierras han perdido su nivel de productividad debido a que el aumento de la temperatura las seca y se necesita de un mayor nivel de agua para mantener la humedad correcta. Agricultores y autoridades coinciden en señalar que el cambio climático viene afectando la calidad de los suelos, lo que tiene como efecto inmediato que determinados cultivos dejen de ser los más adecuados en ciertos espacios.

Pese a esa situación, que algunos señalan como crítica, agricultores y agricultoras de los tres tipos de AF del CAP, no han tomado acciones individuales ni de manera coordinada para hacerle frente a esta situación. En algunos pocos casos, hay proyectos familiares de reforestación, siembra de plantas más resistentes a sequías y de cultivos que sirvan de barrera frente a las inundaciones, pero estos casos son aislados. Por el contrario, la mayor parte de agricultores manifiesta que no ha tomado medidas dado que no tienen el conocimiento técnico ni especializado sobre qué hacer; tienen la sensación de que el cambio climático es un fenómeno que no se puede enfrentar y que más allá de las acciones que realicen, los efectos son irremediables. En ese sentido, sí demandan que los gobiernos locales o el gobierno nacional tome acciones más concretas en beneficio de la pequeña agricultora del CAP.

3.4.3. Acceso a crédito, financiamiento de la campaña y capacitaciones en la AF

Afrontar nuevas campañas agrícolas, realizar mejoras en las parcelas, comprar nuevas tierras o cumplir con proyectos familiares requiere de la disponibilidad de dinero. Sin embargo, las encuestas realizadas para este estudio revelan que en el CAP, los niveles de solicitudes de crédito en los tres tipos de AF son bajos. Tal como se aprecia en el gráfico 90, en la AF de subsistencia y parcialmente consolidada solo el 11% de agricultores ha realizado algún tipo de gestión para acceder a crédito, mientras que un 22.4% de agricultores de la AF intermedia lo ha hecho. Una posible explicación que se desprende de las entrevistas en profundidad es que en el caso de la AF de subsistencia, o bien no existe la posibilidad de hacerse de un crédito o bien las parcelas son tan pequeñas que se considera que no vale la pena gestionarlo. Mientras que en el caso de la AF parcialmente consolidada, en algunos casos, se dispone de un pequeño margen de inversión en la parcela gracias a los ingresos generados por la venta de la producción.

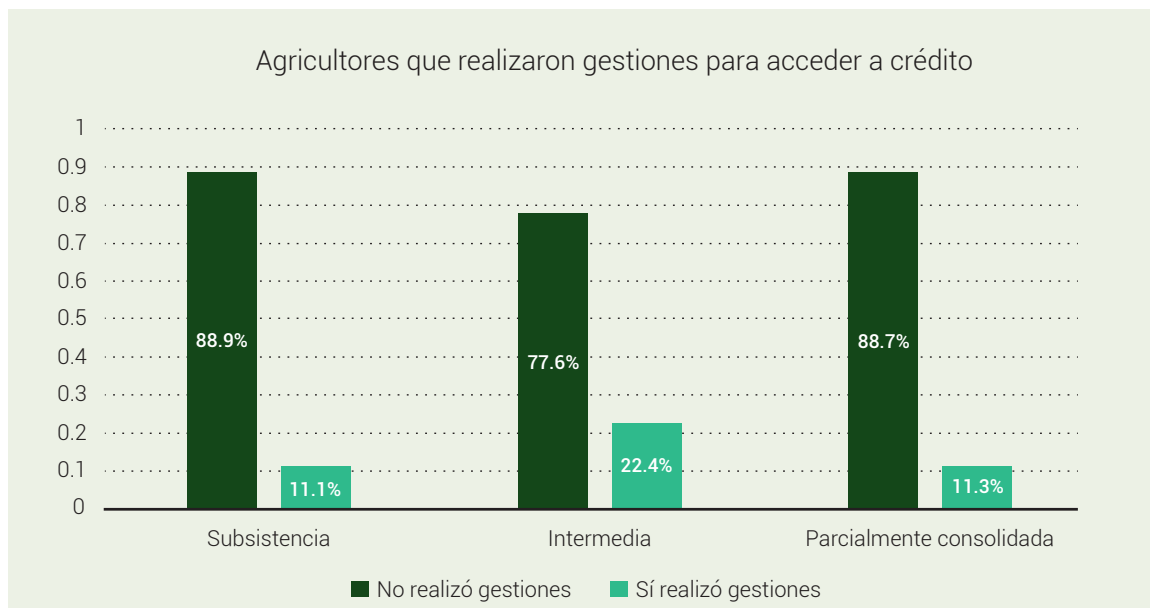


Gráfico 90. Porcentaje de agricultores que realizaron gestiones para acceder a crédito en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Quienes han accedido a crédito suelen usarlo en capital de trabajo para sus parcelas, como la compra o alquiler de maquinaria, equipos, semillas, entre otros. Tal como se puede apreciar en el gráfico 91, más del 50% de agricultores de la AF de subsistencia e intermedia y el 75.1% en la AF parcialmente consolidada destina el crédito a ese ámbito. Aunque, un hallazgo adicional es que en la AF de subsistencia e intermedia más del 20% de agricultores destina el crédito obtenido a otro tipo de actividades.

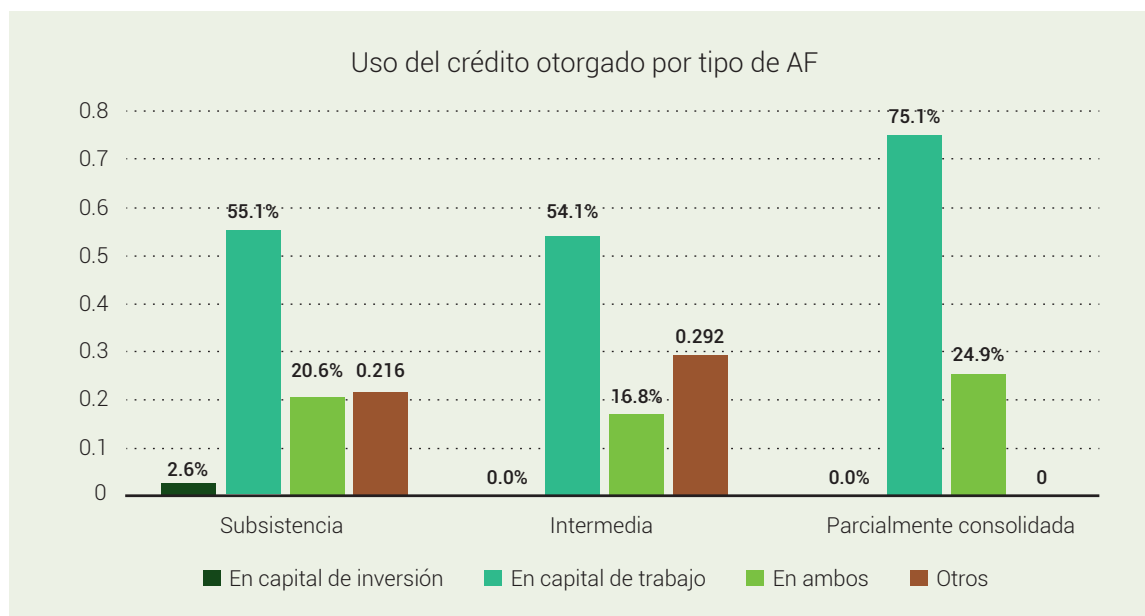


Gráfico 91. Uso del crédito otorgado por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Las entrevistas a profundidad realizadas dan cuenta de un alto nivel de desconfianza hacia el crédito otorgado por las entidades financieras y la existencia de otras formas de crédito, formales e informales, al que las y los agricultores suelen acceder.

La desconfianza hacia las entidades financieras se extiende a agricultores de los tres tipos de AF, sin excepción, y se fundamenta en malas experiencias, propias o de pares, quienes han percibido un cobro excesivo en intereses o gastos adicionales y, sobre todo, el miedo a perder sus tierras, que son puestas en garantía cada vez que solicitan un crédito en una entidad financiera. Un caso que grafica lo dicho es el de Adelmo, que se sitúa en la AF parcialmente consolidada, quien en 2017 solicitó un crédito a AgroBanco por 25 mil soles para su campaña agrícola. Sacó el crédito porque la tasa de interés era baja, pero cuando se firmó la hipoteca de sus tierras notó que la entidad realizaba otros cobros que él debía de asumir, como el estudio para ver las condiciones de sus parcelas, las visitas de los ingenieros para ver la situación de sus cultivos, el pago de un seguro de cultivo que ascendía a S/ 400 soles por ha, "canon de agua" de S/ 200 soles por ha, carta de pago una vez que la deuda ha sido cancelada, entre otros. Al final, afirma, los cobros adicionales sumados al interés inicial aumentó drásticamente su deuda que sigue pagando hasta el día de hoy.

A diferencia de lo anterior, las cooperativas de productores ofrecen la posibilidad de acceder a insumos –como abonos– y a pequeñas obras de infraestructura, cuyo costo será cubierto posteriormente con los ingresos obtenidos de la venta de la producción. Cabe destacar que el acceso a este tipo de beneficios es limitado, ya que solamente los socios de las cooperativas pueden solicitarlos. Además de lo anterior, una práctica extendida sobre todo en agricultores que se dedican a cultivos temporales, es la compra

adelantada de la cosecha. En estos casos son los intermediarios quienes ofrecen préstamos en efectivo para que las y los agricultores puedan financiar sus campañas agrícolas y el pago se realiza con la cosecha. Por ejemplo en el caso del arroz, los intermediarios otorgan la cantidad de dinero solicitada por los agricultores al inicio de la campaña, y esa cantidad de dinero se transforma en su equivalente en peso al costo de ese momento. Al momento de otorgar el crédito se acuerda que el pago se cobrará en producto según el peso acordado. Luego, en la temporada de cosecha, el intermediario llega a la parcela y recibe el pago acordado (correspondiente al peso de arroz acordado meses antes), sin importar si el precio del arroz, para ese momento, es más alto. Una cuarta forma de financiamiento de la campaña es el solicitar pequeñas cantidades de dinero a familiares cercanos, que es devuelto sin interés con la venta de la cosecha. Finalmente otros agricultores manifestaron que cuando necesitan dinero en efectivo, en vez de pedir préstamos a alguna entidad financiera, a familiares o a intermediarios, venden algunos de sus animales en sus mismas localidades o en el mercado más cercano.

Más allá de las formas de financiamiento descritas, los testimonios recogidos muestran una ligera mayor disposición de los agricultores de la AF parcialmente consolidada a solicitar crédito de las entidades financieras, principalmente de AgroBanco o Caja Piura. Normalmente, ese se solicita para subvencionar sus campañas agrícolas, comprar un nuevo terreno, mejorar alguna obra de infraestructura, entre otros. Esto, porque es con las entidades financieras que pueden acceder a sumas de dinero mayores a las que se accede a través de familiares. Aquí resalta el caso de Jesús, quien suele sacar crédito en cajas de ahorro y crédito o bancos cuando el precio de los productos que cultiva son bajos y debe de financiar la limpieza o cosecha de sus parcelas. Además, antes ha solicitado créditos para financiar la construcción de un pozo de agua subterránea, los estudios universitarios de sus hijos y la construcción de su vivienda. Actualmente tiene un crédito en Mi Banco. Por su parte, Miguel también ha solicitado crédito y solo lo hace en Caja Piura. Los préstamos que suele solicitar tienen como destino la mejora de sus parcelas, comprar nuevas tierras o financiar su campaña agrícola, aunque también destina una parte del crédito en gastos para su hogar.

En la AF intermedia se halla una mayor resistencia a solicitar créditos. Los agricultores que han realizado la solicitud lo han hecho por montos menores y para acciones específicas. Angélica, por ejemplo, no ha solicitado crédito en los últimos años y la única forma de acceso a crédito que tiene es a través de la cooperativa, que le otorga abonos u otros productos que paga con su cosecha o adelantos de pago. Luvinda, nunca ha solicitado crédito, ya que percibe que el interés es alto y tiene miedo de no poder asumir el pago de la deuda y la entidad financiera embargue su vivienda o parcelas. Por ello, financia sus campañas agrícolas con la venta de sus cultivos. En el AF de subsistencia se encuentra una menor predisposición a solicitar crédito, esto, por un lado, porque al no contar con grandes extensiones de tierra la inversión para la campaña agrícola no es tan alta y puede ser asumida por los propios agricultores y, de otro lado, las tasas de intereses son altas y temen no poder asumir los pagos. Dada esa situación, prefieren recurrir a sus familiares o a la venta de sus animales para financiar cualquier gasto que deseen realizar en sus viviendas o parcelas.

En relación a la capacitación y asistencia técnica, se observan claras diferencias entre agricultores y agricultoras de la AF de subsistencia e intermedia respecto a los de la AF parcialmente consolidada. En el gráfico 92, se observa que en temas relacionados al manejo de cultivos un 51.4% de agricultores de la AF parcialmente consolidada ha recibido capacitación, a diferencia del 19.4% en la AF intermedia y el 15.3% de la AF de subsistencia.

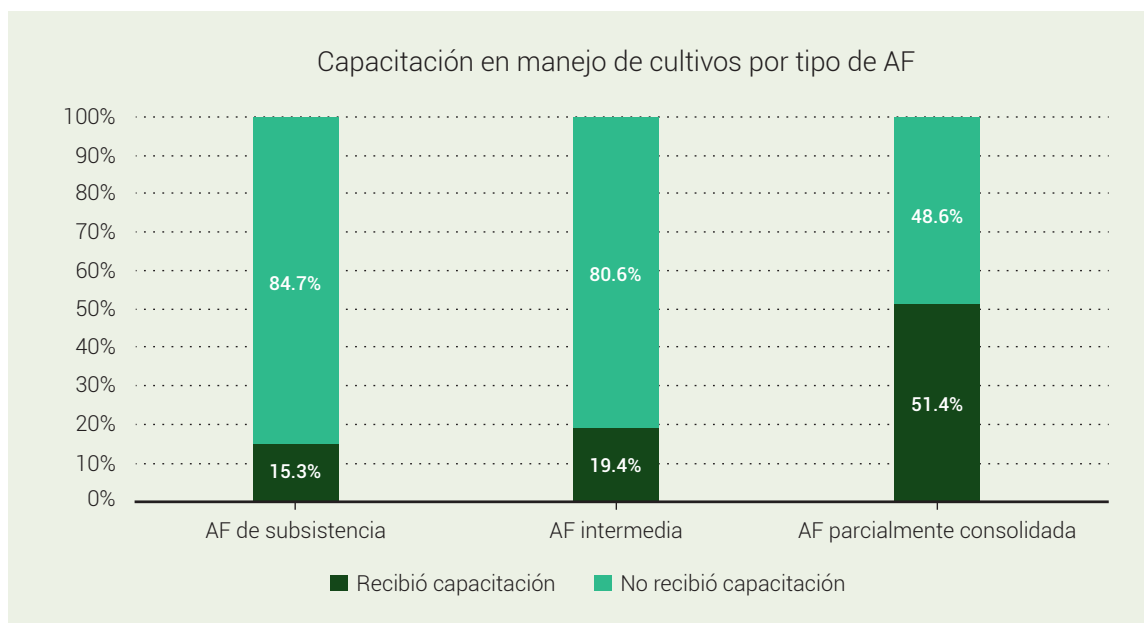


Gráfico 92. Recepción de capacitación por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Estos resultados se replican en la recepción de capacitaciones en otros temas como el de manejo, conservación y procesamiento de productos y el de asociatividad. Para el primer tema, como se muestra en el gráfico 93, se tiene que tan solo 1 de 100 agricultores de la AF de subsistencia y 2 de cada 100 agricultores de la AF intermedia ha sido capacitado. Lo anterior muestra las diferencias entre los tipos de agricultores familiares: en el caso de la AF parcialmente consolidada, 25 de cada 100 han recibido capacitación en el tema.

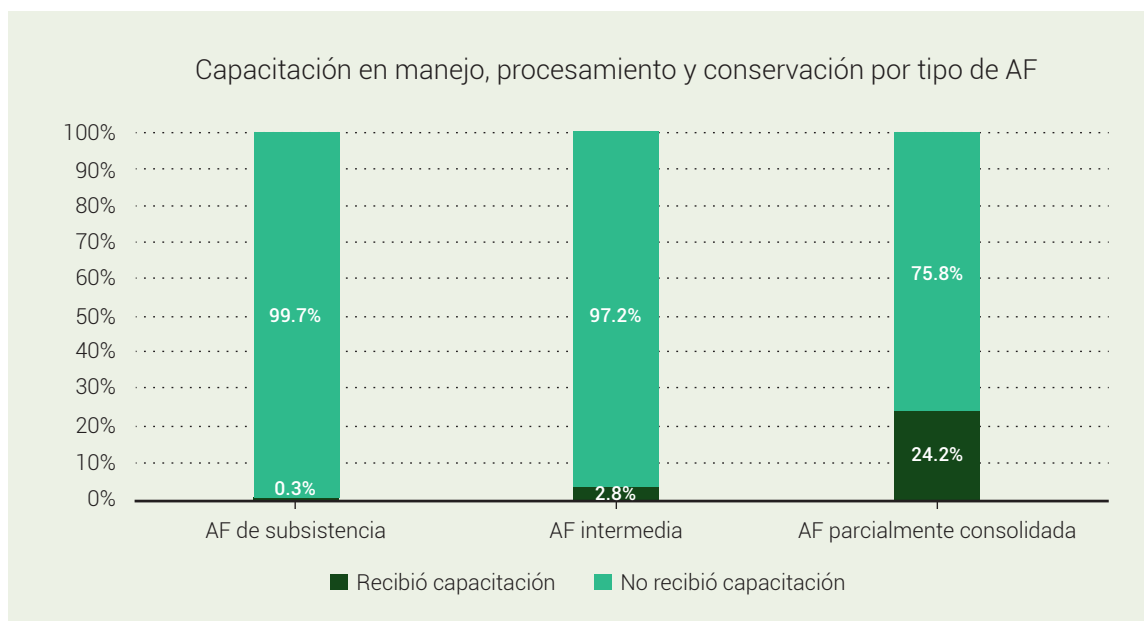


Gráfico 93. Recepción de capacitación en temas de manejo, procesamiento y conservación por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En cuanto a capacitación recibida en temas de asociatividad, las cifras son similares. Con una diferencia a favor de la AF parcialmente consolidada, en donde 30 de cada 100 agricultores de este tipo han sido capacitados en ese tema, muy por encima de los 4 de cada 100 de la AF de subsistencia y 9 de cada 100 de la AF intermedia (ver gráfico 94).

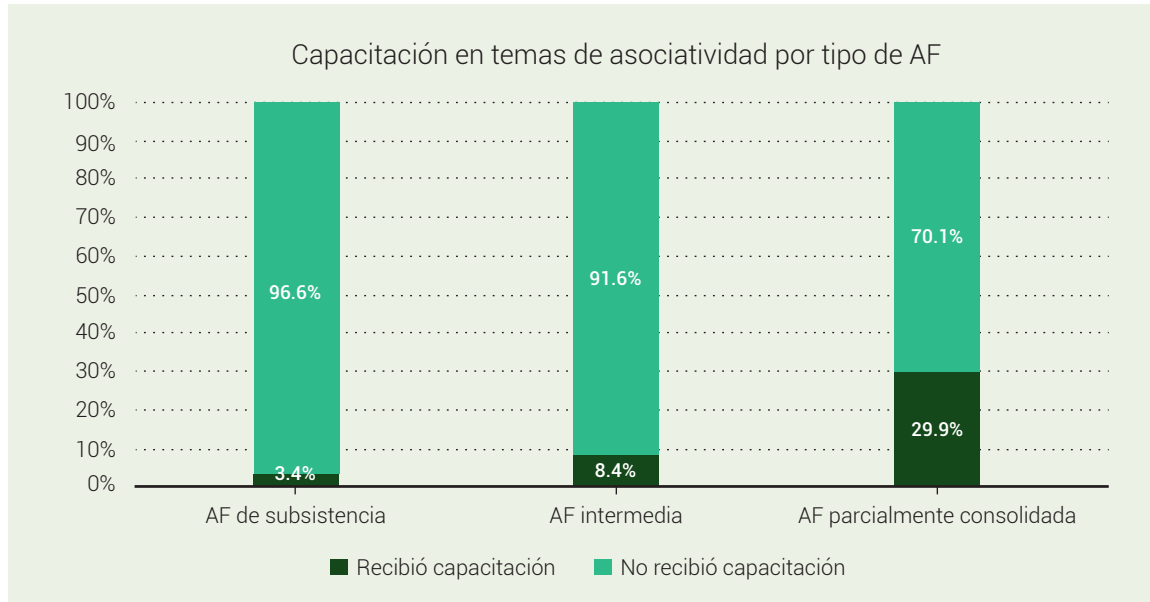


Gráfico 94. Recepción de capacitaciones en temas de asociatividad por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

En base a lo anterior, se tiene además que aquellas y aquellos agricultores que han recibido capacitación lo han recibido principalmente de dos instituciones: organizaciones no gubernamentales e instituciones públicas ligadas a lo agropecuario. Aun así, la tendencia es que la mayor cantidad de capacitaciones es dada por las ONG. Un dato interesante (ver gráfico 95) es que las ONG han brindado más capacitación a agricultores de la AF parcialmente consolidada que de subsistencia o intermedia y las instituciones públicas se han concentrado más en la AF intermedia.

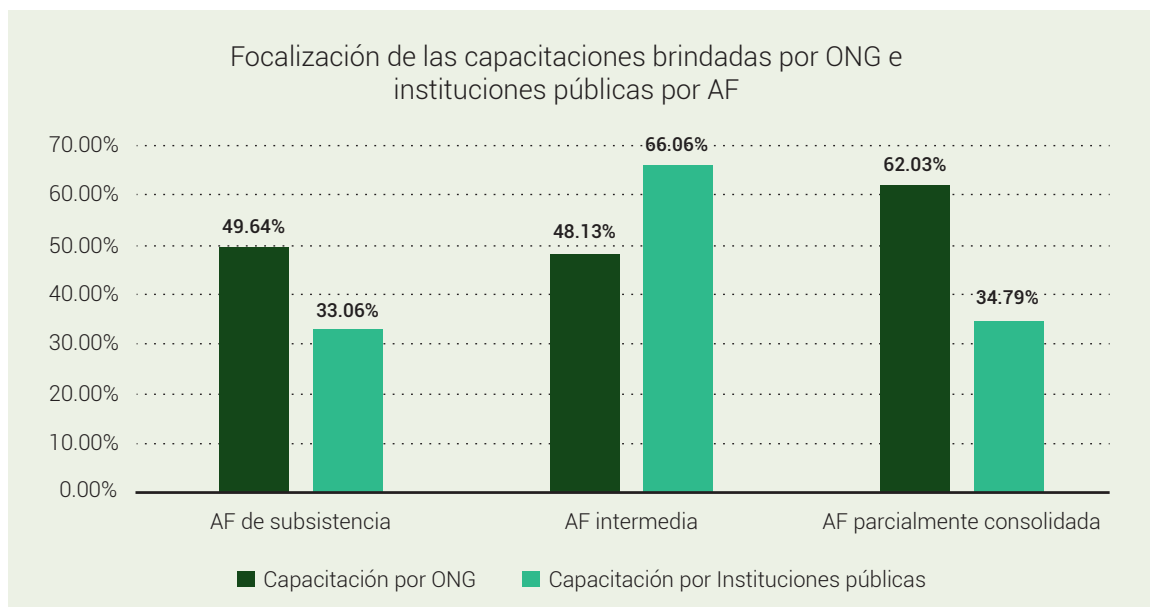


Gráfico 95. Focalización de capacitaciones brindadas por ONG e instituciones públicas por AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Hasta aquí, es importante anotar que, si bien las diferencias en las capacitaciones recibidas entre agricultores y agricultoras de la AF de subsistencia con la intermedia y parcialmente consolidada es clara, la incidencia de acceso a capacitación de estos últimos también muestra niveles bajos y de poco desarrollo. Lo dicho da claros indicios de un territorio con agricultores y agricultoras con una baja incidencia de capacitaciones en temas vinculados a la actividad agropecuaria y un bajo nivel de capacitaciones llevadas a cabo por instituciones públicas, sean nacionales o locales. Frente a esa situación, son los propios agricultores quienes buscan diversas formas de capacitarse, siendo la más difundida la capacitación entre pares; en donde los que agricultores que reciben capacitación replican o comparten la información recibida con sus vecinos u otros agricultores que tienen interés en aprender nuevas técnicas o aumentar su conocimiento sobre la actividad agropecuaria. También se han recogido testimonios en que son los propios agricultores los que buscan a ingenieros o especialistas que trabajan en los municipios locales, proyectos regionales o cooperativas que puedan darles consejos sobre el cuidado de sus parcelas y sus cultivos o ayudarlos cuando enfrentan una situación crítica que implique perder sus sembríos.

De otro lado, las y los agricultores encuentran diferencias en relación a los tipos de capacitación que reciben de las distintas instituciones, por un lado, las ONG, cooperativas y entidades públicas ligadas a temas agropecuarios centran los temas en técnicas de siembra, cuidado, mantenimiento y cosecha de los cultivos, elaboración e uso de insumos orgánicos, uso de riego tecnificado, asociatividad, educación financiera, entre otros. De otro lado, el gobierno regional enfoca los temas de sus capacitaciones hacia los proyectos agrícolas o pecuarios que viene desarrollando y los gobiernos locales presentan una mayor diversidad, siendo los temas centrales de sus capacitaciones las relaciones familiares y el cuidado del hogar, además de temas agropecuarios. No obstante, los entrevistados señalan que el gobierno regional y los gobiernos locales brindan pocas capacitaciones, son esporádicas, poco atractivas y suelen estar dirigidas a un público específico.

Finalmente, al ser consultados sobre los temas en los que se centran las capacitaciones, los agricultores afirman que algunas de las capacitaciones recibidas se hacen "solo por hacer", ya que se tratan técnicas o formas de manejo que requieren una alta inversión o tiempo. Así, perciben que las instituciones que realizan las capacitaciones no hacen una buena focalización sobre el público al que dirigen los temas que abordan. Esta situación se da sobre todo con agricultores y agricultoras de la AF de subsistencia e intermedia, que afirman haber recibido capacitación sobre cultivos orgánicos o técnicas asociadas a ese tipo de cultivo, pero que para su aplicación se necesita contar con riego tecnificado o dedicarse a ese tipo de cultivo, algo que no realizan. Así, perciben que esas capacitaciones en el corto plazo no les será útil.

Importante también es señalar un sesgo de género en las capacitaciones que se brindan. Las agricultoras entrevistadas señalan que cuando las instituciones estatales dan capacitaciones sobre familia y cuidado son ellas las llamadas a asistir y no sus parejas, mientras que en las capacitaciones que tocan temas agropecuarios son los hombres los convocados. Además, en las entrevistas realizadas resalta que quienes suelen asistir a las capacitaciones este tema son los hombres.

3.5. Asociatividad y articulación al mercado de las y los agricultores del Alto Piura

Esta última sección se enfoca en el análisis de la situación de la asociatividad y los vínculos institucionales que mantienen las y los agricultores de la AF del Alto Piura y el proceso de comercialización de los productos. De esta forma se busca comprender qué tipo de vínculos y a qué grado las y los agricultores mantienen vínculos con las organizaciones e instituciones presentes en el territorio y, además, dar cuenta de las limitaciones y problemas que enfrentan en el proceso de venta de sus productos.

3.5.1. Vínculos institucionales: comunidades campesinas, organizaciones locales y asociatividad

Las y los agricultores del Alto Piura mantienen vínculos con mayor y menor intensidad con diversas instituciones y organizaciones que se pueden dividir en dos grupos: por un lado, las comunidades campesinas, asociación de productores y cooperativas agrarias; de otro lado, los gobiernos locales y regionales y programas y proyectos productivos nacionales o regionales.

Respecto al primer grupo, los comuneros de las comunidades campesinas señalan que la relación con las comunidades campesinas es distante, sobre todo en aquellas comunidades en donde por acuerdo en asamblea comunal se decidió parcelar las tierras y entregar certificados de posesión a cada uno de los comuneros. Si bien las comunidades aún cuentan con una directiva, se guían bajo un estatuto, realizan asambleas comunales y cuentan con tierras comunales – ubicadas sobre todo en las zonas altas –, las y los comuneros resaltan que en la práctica la comunidad no es un actor relevante para el territorio, ya que no promueve el desarrollo de las y los agricultores, no defiende los intereses de sus comuneros ni realiza actividades en beneficio de la actividad agrícola.

Tal como señalan varios entrevistados, las comunidades tienen hoy en día una función más de representación en los documentos que en la práctica ya no es efectiva. Tal es así que la comunidad como institución y su directiva como cuerpo de representación es considerada por algunos de los entrevistados como una instancia que existe en tanto la comunidad aún no se disuelve por completo, “la comunidad ya no [funciona], ahorita son agricultores, nada más. La comunidad ya no tiene tierras, están repartidas. Directiva sí tiene todavía, pero ya no tiene tierra, la tierra son de los agricultores. Ya la comunidad casi ya no tiene importancia, uno ya es más independiente”, señala uno de los agricultores. Agricultores y agricultoras señalan que la comunidad ha perdido importancia a nivel local desde que se decidió parcelar y que en los últimos años se ha convertido en una institución con muchos problemas internos. Otro agricultor menciona que los representantes de las comunidades no son transparentes en sus gestiones ni trabajan como se debería, esto porque no hay un real interés en la comunidad, sino en los activos con los que cuenta y porque no hay nadie que controle o fiscalice las acciones que se deciden realizar.

Las percepciones de los jóvenes comuneros o hijos de comuneros son similares. Entienden que las comunidades son instituciones poco organizadas y que no buscan el desarrollo de sus comuneros. Esa afirmación se complementa con las limitaciones

que encuentran en la administración de la comunidad, que no brinda oportunidades ni espacios de participación a los jóvenes. Sobre ello algunos jóvenes manifestaron que en sus comunidades los dirigentes mayores de la tercera edad no consideran sus opiniones ni tampoco permiten que ocupen cargos directivos, esto, viene acompañado de una percepción de que los jóvenes no tienen experiencia en temas relacionados con la administración de la comunidad o una baja confianza en las acciones que puedan tomar.

A pesar de ello, en lo que sí se reconoce que la comunidad campesina tiene algún nivel de relevancia es, por un lado, en la emisión de certificados de posesión con la que sus comuneros pueden solicitar créditos a las entidades financieras, que hoy en día acepta este tipo de documentos para otorgar crédito. De otro lado, porque en algunas comunidades los directivos de la comunidad también tienen cargos en las comisiones de regantes o junta de usuarios o, también, los puntos de donde sale el agua para el riego de toda la quebrada se encuentra en territorio comunal y es con los directivos comunales con quienes se tiene que negociar o pedir permiso para poder acceder a agua para riego.

Las autoridades coinciden en lo afirmado, un representante de la Agencia Agraria – Chulucanas reconoce la importancia de las comunidades campesinas en el territorio como actores que cuidan y conservan el medio ambiente y el entorno, pero resalta que, como institución, tienen una mayor preocupación hacia la defensa de su territorio que a la promoción o búsqueda de proyectos productivos que contribuya al desarrollo de sus comuneros. En ese sentido, la Agencia Agraria no ha tenido mayor vínculo con los directivos de las comunidades ni se ha realizado trabajos o proyectos en conjunto, como sí lo ha hecho con agricultores y agricultoras que son miembros de alguna comunidad campesina. Esta percepción se replica en otras instituciones o proyectos. Por ejemplo, la representante del proyecto PIP Cacao del GORE Piura señala que, en general, las comunidades no tienen mucha presencia cuando se desarrollan proyectos locales, sus directivos no suelen tener interés en el trabajo que se está haciendo y no suelen asistir a reuniones cuando son convocados. Y si en algún momento la comunidad interviene es porque la implementación se realiza con las y los comuneros que a su vez necesitan tener un certificado de posesión para ser considerados beneficiarios.

De otro lado, se han identificado tensiones y problemas entre las instituciones públicas con las comunidades, sobre todo por el control sobre el agua de riego. Un caso que ejemplifica estas tensiones es el de la ALA – Chulucanas y la comunidad campesina de Andanjo. El representante de la ALA – Chulucanas señala que las comisiones de regantes y juntas de usuarios son las encargadas de velar por la administración del agua para riego, de realizar el cobro por el uso del agua a los usuarios y entregar lo recaudado a la ALA. Sin embargo, la comunidad campesina desconoció a la comisión de regantes y quería que se le reconociera como administradores del agua, ser los encargados de realizar los cobros y no entregar el dinero recaudado a la ALA, argumentando que el agua provenía de sus propias tierras. Por ello, el ALA tuvo que intervenir. Si bien el problema se solucionó, se menciona que las tensiones entre comisiones de regantes y comunidades campesinas por la administración del agua son constantes. Con lo anterior, se tiene que en el contexto actual la relación entre las y los agricultores con las comunidades campesinas a las que pertenecen es débil y distante. No perciben a la comunidad como un motor de progreso en el ámbito agropecuario o una institución que se preocupe por el bienestar de sus comuneros.

En contraste, las cooperativas y asociaciones de productores vienen cobrando mayor relevancia en el territorio del Alto Piura.¹⁴ Empero, las y los agricultores de la AF parcialmente consolidada son los que en su mayoría están vinculados a este tipo de asociación. Un 50.8% de agricultores de este grupo se encuentra asociado, a diferencia del 17.7% y 23.2% de agricultores de la AF de subsistencia e intermedia, respectivamente, que lo están (ver gráfico 96). Este es un hallazgo importante, porque pese a los bajos niveles de asociatividad en el territorio del Alto Piura, sitúa a agricultores y agricultoras consolidados como parte de una red de pares organizados que tiene objetivos en común sobre el ámbito agrícola y que cuenta con representación a nivel local y regional, mientras que las y los agricultores de la AF de subsistencia no.

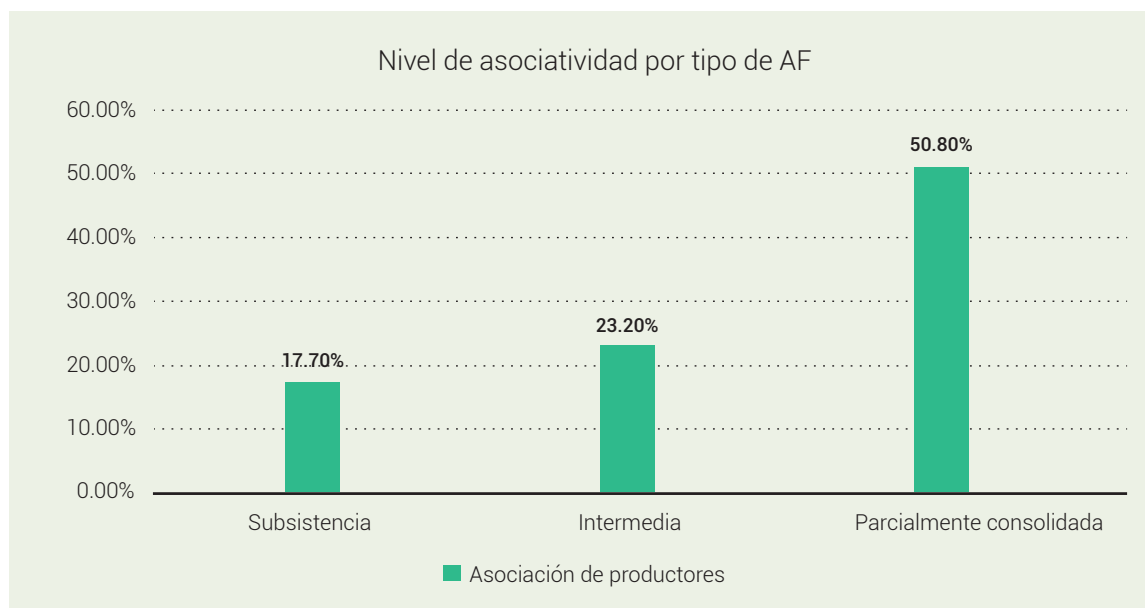


Gráfico 96. Nivel de asociatividad por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

Las entrevistas a profundidad realizada a agricultores dan cuenta de la existencia de dos motivaciones para conformar asociaciones de productores: i) la de articularse al mercado, sobre todo el de exportación, a través de las cooperativas; ii) la de ser beneficiarios de proyectos y programas sociales. Para el primer caso, los representantes de las cooperativas manifiestan que prefieren trabajar con agricultores organizados, ya que de esa forma la comunicación es directa con un grupo de representantes de determinada zona o sector y se puede coordinar mejor la entrega de los productos o pagos. Es por ello que en muchas ocasiones las cooperativas promueven la creación de asociaciones y, en ocasiones, participan de forma directa. En el segundo caso, los propios agricultores de un sector se organizan para participar de un proyecto o programa de los gobiernos locales o central o, en otras ocasiones, los representantes de los proyectos o programas incentivan a los agricultores a asociarse para poder participar y ser beneficiarios.

14 Si bien a nivel local (provincial) existen cooperativas y son las más importantes, las propias cooperativas y/o agricultores vienen promoviendo asociaciones de productores que luego se pliegan a la cooperativa. Así, cooperativas agrarias y asociaciones son organizaciones distintas.

Sea uno u otro caso, algo transversal a la AF en el Alto Piura es que tanto las cooperativas como los proyectos o programas presentes en el territorio trabajan con asociaciones que se dedican a cultivos orgánicos. Esta demanda hacia los agricultores de dedicarse a cultivos orgánicos explica en parte, primero, por qué hay una mayor ocurrencia de agricultores asociados de la AF parcialmente consolidada y menor en la AF de subsistencia o intermedia y; segundo, por qué es que hay una mayor ocurrencia de agricultores asociados en las zonas altas del Corredor del Alto Piura.

Lo primero se relaciona a que son las y los agricultores de la AF parcialmente consolidada los que usualmente cumplen con ese criterio. Como se ha visto en secciones anteriores, este tipo de agricultor tiende a la producción de cultivos orgánicos, mientras que los de la AF de subsistencia e intermedia no. Lo segundo guarda relación al lugar en donde suelen cultivarse dichos productos orgánicos, como el cacao y el café, que suelen ser en las zonas altas del Corredor del Alto Piura. Aunque la situación viene cambiando en los últimos años, cada vez hay mayor presencia de frutales orgánicos como el banano y mango que sí pueden ser cultivados en la zona baja.

La situación de los agricultores y agricultoras que se dedican al cultivo convencional o temporales como el maíz, limón, caña, arroz, entre otros, en relación a la formación de asociaciones es distinta. Al no haber cooperativas que compren ese tipo de productos ni programas o proyectos a nivel estatal que lo promueva, aquellos que se dedican a este tipo de productos no ven las ventajas de asociarse. Ello también explica la ocurrencia de casos en donde agricultores de la AF de subsistencia o intermedia deciden separar un pequeño sector de su parcela para cultivar productos orgánicos con la expectativa de, en el mediano plazo, asociarse y así ser parte de los proyectos o programas que puedan llegar al territorio.

Un caso que grafica lo descrito es el de un agricultor de la AF de subsistencia. Luego del fenómeno del Niño Costo en 2017 y de perder sus cultivos de maíz y arroz, él y otros agricultores de su sector no sabían qué hacer para recuperarse y generar ingresos. Es en ese contexto que un ingeniero les propuso asociarse y a través de la asociación pedir apoyo. Eso fue lo que hicieron, los agricultores de su sector se asociaron y, además, decidieron enfocarse en el cultivo de banano orgánico. Fue así como, en mayo del año 2017, se creó la asociación Piedra Herrada. La asociación les permitió, comenta, unificar la producción de los agricultores y poder sumar la cantidad necesaria para poder exportar o ser vendida a una cooperativa. Además, pudieron recibir apoyo de Agroldeas a través de un proyecto de reconversión que tenía como objetivo dejar el cultivo de arroz y maíz y pasar al banano. No obstante, dadas las condiciones de cada uno de las y los agricultores el proyecto ni la asociación prosperó. En palabras del agricultor, la falta de títulos de propiedad, riego tecnificado y la falta de conocimiento en la técnica de cultivo orgánico terminó por desanimar a resto de agricultores. Con él también pasó lo mismo, si bien se inscribió y formó parte de la asociación y cultivó banano, al estar su parcela en una zona inundable era difícil mantener ese tipo de producción.

Sobre el segundo grupo, la relación entre agricultores con los gobiernos locales se limita a la búsqueda de apoyo en temas productivos y ejecución de obras de infraestructura hídrica. Las autoridades señalan que los agricultores suelen ir al municipio a solicitar apoyo concreto, como semillas, plántones, materiales para galpones o tubos de PVC para el riego. Ante estos pedidos, y solo cuando se cuenta con el presupuesto, se les apoya, pero que no hay una política local que realice acciones enfocadas en temas productivos o agropecuarios. Tal como señaló una representante de la Gerencia de Desarrollo Económico de uno de los municipios, a nivel de su distrito no hay presupuesto asignado para la promoción o ejecución de proyectos productivos o agropecuarios.

Aquí, las autoridades distritales resaltan que el gobierno central asigna presupuesto a los gobiernos regionales e instituciones nacionales ligadas a temas productivos, pero no se le otorga partidas presupuestales a los distritos en temas productivos o agropecuarios, a pesar de que son los que tienen un mayor contacto con las y los agricultores, conocen el territorio y son los primeros en escucharlos cuando tienen alguna queja o demanda. Pese a la limitación presupuestal, las autoridades afirman que realizan proyectos como la construcción o acondicionamiento de canales de riego, aunque a menor escala.

Por su parte, las y los agricultores mencionan que las autoridades distritales no cumplen con aquellas promesas realizadas durante la campaña electoral y que cuando acuden al municipio a solicitar apoyos para su sector no se les otorga. Esta sensación de desatención y desinterés por parte de las autoridades distritales se extiende también hacia las autoridades regionales y nacionales. De manera transversal, las y los agricultores señalan ser un grupo olvidado y dejado de lado por las autoridades, quienes no velan ni buscan el desarrollo del sector agropecuario. Y si bien a nivel regional existen proyectos como el mencionado PIP Cacao, hay una impresión de que los beneficiarios son pocos en relación a la cantidad total de agricultores que existen en el territorio.

3.5.2. Destino de la producción agrícola y comercialización de los productos

La producción de la AF en el Alto Piura tiene dos principales destinos: el autoconsumo y la venta. Los resultados de la encuesta dan cuenta de que en la AF de subsistencia e intermedia una gran parte de la producción, que fluctúa entre el 20 y 30%, se dirige exclusivamente al autoconsumo, mientras que cerca del 40% se reparte entre el autoconsumo y la venta a mercados. La situación es totalmente distinta en la AF parcialmente consolidada (ver gráfico 97), solo el 8.4% de la producción se destina al autoconsumo, mientras que el 59.6% tiene como destino la venta.

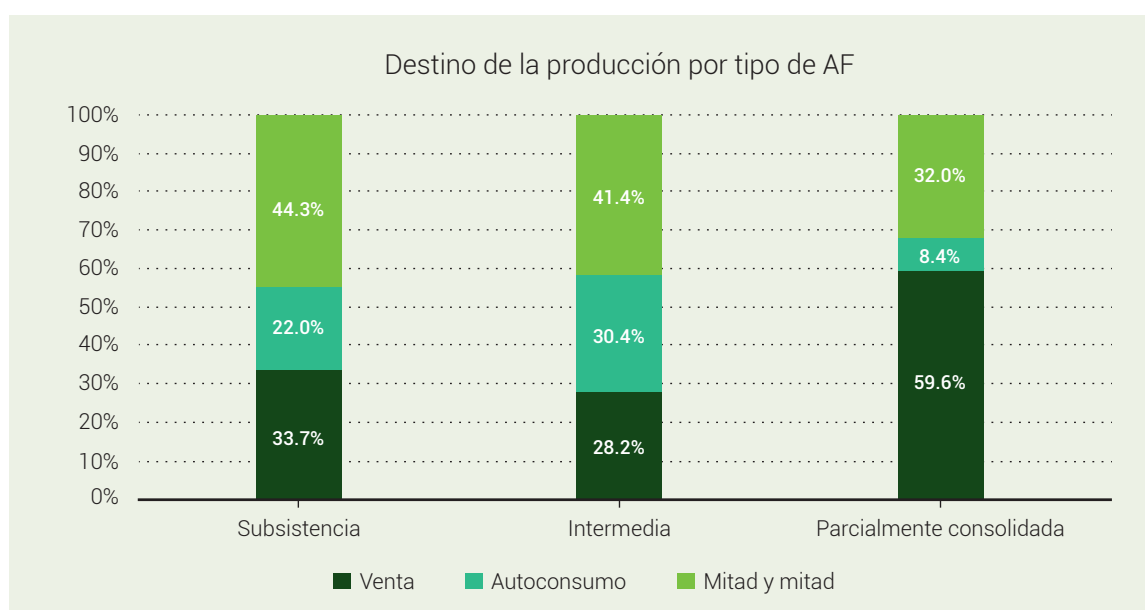


Gráfico 97. Destino de la producción por tipo de AF en el Alto Piura. Fuente: Encuestas. Elaboración propia.

La producción que se destina a la venta se dirige principalmente a dos mercados. Por un lado, el mercado para cultivos orgánicos, enfocada en el mercado internacional, intermediado por las cooperativas presentes en el territorio, en las que resalta la comercialización de cultivos de cacao, café y, recientemente, frutales como el mango y banano. De otro lado, los cultivos convencionales como el arroz, maíz, limón o frutales como el banano, mango, maracuyá se dirigen hacia el mercado regional y/o nacional, aunque se resalta especialmente el mercado de Chiclayo, destino de la mayoría de los productos. Dados los tiempos de producción, de la campaña agrícola, de la articulación y distancia hacia los mercados y la diversidad de productos, en el Alto Piura se han configurado diversas formas de comercialización para cada tipo de producto.

Los cultivos orgánicos, en su mayoría, tienen como destino los mercados internacionales a través de la intermediación de las cooperativas, quienes tienen la responsabilidad de acopiar, seleccionar, embalar y enviar el producto hacia los destinos finales. Dado que los productos que se exportan deben de guardar ciertas características, el proceso de venta de los cultivos orgánicos se inicia con la inserción de las y los agricultores como socios de las cooperativas. El proceso de asociarse a la cooperativa no representa mayores problemas, los agricultores o alguna asociación local asiste a la cooperativa, presenta sus intenciones de asociarse, llenan un formulario y luego son sometidos a un proceso de evaluación de sus cultivos y tierras por especialistas de las cooperativas para ver las condiciones y el nivel de uso de agroquímicos. Dependiendo de los resultados de la evaluación, ingresan a un periodo de prueba, de entre uno y tres años, en el que deben de ir mejorando las condiciones de sus parcelas, las técnicas de cultivo, mantenimiento y cosecha. Durante el tiempo de prueba son considerados "productores convencionales", la cooperativa compra su producción y a medida que cumplen con los estándares requeridos y sus productos pueden ser vendidos al mercado internacional se les paga más. Asociarse a una cooperativa es una acción voluntaria, algunas de estas organizaciones cobran una cuota de ingreso de entre 80 y 120 soles por única vez y una cuota anual de entre 20 y 40 soles que se destina a cubrir gastos operativos y administrativos. Además, el retiro es libre, los agricultores no firman un contrato y pueden dejar de ser socios cuando lo crean conveniente.

Las cooperativas tienen dos formas de acopio del producto, la primera es a través de los centros de acopio que se ubican a lo largo del territorio de influencia de la cooperativa, aquí las y los agricultores o asociaciones van directamente a los centros de acopio a dejar su producción. La segunda es el acopio directo, cuando las propias cooperativas acuden a las parcelas a recoger el producto. De otro lado, las cooperativas realizan el pago de manera quincenal y el monto depende de la calidad y el peso total del producto entregado. Sobre ello, agricultores y agricultoras señalan los precios que pagan las cooperativas por su producción podría ser mejor, pero resaltan que estar asociados a una cooperativa representa estabilidad de ingresos al largo plazo y que los precios acordados se respetan. Situación distinta cuando se le vende la producción a intermediarios quienes fijan los precios sin margen de negociación, dependiendo de la temporada y no suele ser constantes en la compra. Además, las cooperativas otorgan beneficios adicionales, como bonos por las ventas, abonos orgánicos y crédito para mejorar sus parcelas y capacitación y asistencia técnica que les permite mejorar las técnicas de siembra, mantenimiento y cosecha.

Dado que las cooperativas pagan un precio que muchas veces está por encima de lo que pagan los intermediarios, se han visto casos de agricultores que mantienen sus cultivos de manera orgánica, pero que al no estar asociados, hacen pasar su producción como parte de la de otro agricultor – familiares, amigos, vecinos – que sí está asociado. Esta situación es conocida por los representantes de la cooperativa conocen y tratan

de controlar, ya que, señalan, se desconoce de la rigurosidad en el proceso de siembra y cosecha y puede no pasar los análisis que le hacen los compradores a los productos, afectar la venta y hasta ser sancionados. En el caso opuesto, también se han recogido casos en los que por efectos de eventos climáticos – corte de carreteras, caminos en mal estado – las y los agricultores no pueden llevar sus productos hacia los puntos de acopio o los vehículos no pueden acceder hasta las distintas zonas del territorio. Ello tiene como efecto que los agricultores terminan vendiendo su producción a intermediarios, a bajo costo.

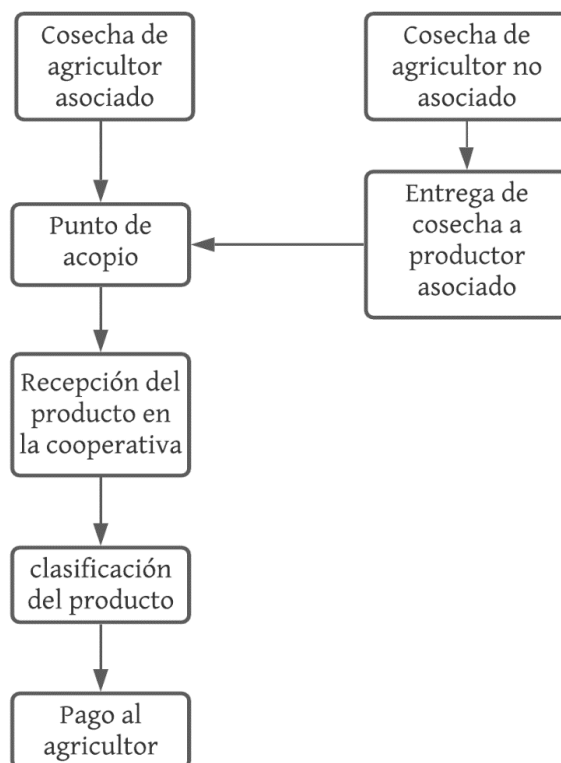


Ilustración 4. Proceso de comercialización de cultivos orgánicos a cooperativas en el Alto Piura. Fuente: entrevistas. Elaboración propia.

La comercialización de los productos convencionales es distinta para cada uno. Para este estudio se han identificado cuatro formas o cadenas en que los productores comercializan sus productos. El primero es el de la venta directa a los mercados. Consiste en que los agricultores cosechan sus propios productos, los llevan a los mercados locales y los venden directamente. Esta es la cadena que genera mejores ganancias para los agricultores, aunque es el menos extendido, ya que a nivel local no se ha identificado la ocurrencia de ferias o mercados locales y por lo tanto no hay lugar para vender los productos y para llevar sus productos a ciudades como Piura o Chiclayo necesitan de movilidad propia y de un contacto en los puntos de venta finales o su propio puesto en algún mercado. Se han identificado casos en donde los propios productores habían decidido comercializar sus productos de manera directa, pero no han tenido éxito, porque deben de pagar el transporte y no encuentran un espacio para vender. Un agricultor señala que cuando intentó llevar sus productos directamente a Piura, fue detenido por la policía de carreteras quienes comenzaron a hacerles preguntas sobre sus productos, además le pidió información comercial, como su número de RUC y

documentos que acrediten que era un comerciante formal. Este agricultor al no contar con ningún documento tuvo que regresar y desde ahí, para evitarse problemas futuros, no ha intentado volver a salir y vende su producción a intermediarios.

La segunda forma de comercialización es a través de la venta directa de los productos a intermediarios. Este tipo de comercialización se realiza sobre todo con productos como el arroz y maíz. Aquí, las y los agricultores cosechan el producto, lo almacenan, esperan a que el precio del producto mejore y lo venden a un intermediario. Los intermediarios aquí suelen ser personas con quienes los agricultores han establecido un lazo de confianza o son conocidos por dedicarse a la compra de productos en ese sector desde hace muchos años. Dado que la venta de maíz y arroz se realiza por toda la producción, se suele esperar el momento de mayor demanda para conseguir un mejor precio para las cosechas, aunque usualmente el precio de venta lo decide el intermediario y el margen de negociación es mínimo, ya que no hay otros compradores o si es que los hay el pago suele ser el mismo. Para esta forma de comercialización se ha identificado que el pago se hace efectivo de dos formas, la primera es a contra entrega y aquí el intermediario paga por el producto apenas se le entrega la producción. La segunda es a plazos, en donde agricultor e intermediario acuerdan que el pago se haga en 15 o 20 días, aunque para ello debe de haber una relación de confianza previa. Una forma adicional es cuando los intermediarios han realizado préstamos a los agricultores o han realizado la compra total de la producción previo al inicio de la campaña, en ese caso los intermediarios acuden a las parcelas solo a recoger sus productos.

De este tipo se puede mencionar el caso de José, quien vende su maíz a intermediarios que van con sus carros o camiones a su parcela. Sus compradores suelen ser los mismos y entre los distintos compradores elige el que le haga una mejor oferta. Él decidió vender su producción directamente a los intermediarios porque no tiene cómo llevar sus productos a los mercados. El caso de Orlando es similar, su producción de arroz la suele vender a intermediarios quienes, afirman, suelen colocar los precios con muy poco margen de negociación a favor de las y los agricultores arroceros. Los comerciantes siempre llegan en la temporada de cosecha y le hace distintas ofertas por su producción. Señala que a pesar de que hay varios intermediarios que se dedican a la compra de arroz, el precio que se paga por el producto siempre es similar, por ello él intuye que los comerciantes se ponen de acuerdo con los precios. Y, dado que no hay asociaciones y, por el contrario, hay mucha desorganización entre agricultores, no tiene margen para negociar.

La tercera forma de comercialización es mediante el envío de los productos a comerciantes, o "socios" como es les suele denominar, que se encuentran en Chiclayo. Este tipo de venta se realiza sobre todo con el limón. Aquí, la cosecha la realizan las y los propios agricultores, quienes luego embalan el producto y lo envían como encomiendan a los comerciantes que se encuentran en Chiclayo. El transporte lo realizan transportistas camioneros quienes se dedican a llevar carga de Piura hacia Chiclayo y se encarga de entregar el producto a los comerciantes a quienes los agricultores les ha comunicado previamente del envío y del peso total de la carga. El transportista también cumple la función de comunicar cuánto se está pagando por quintal de limón y qué comerciantes están pagando más. Con ese, los agricultores eligen a qué comerciante venderle su producto.

Dado que los comerciantes que reciben el producto se suelen dedicar a la venta al por mayor, siempre hay demanda por sus productos y esta es constante a lo largo de todo el año. Eso es importante, porque la producción de limón se da a lo largo de todo el año en cantidades regulares, a diferencia del maíz o el arroz cuya campaña es de una vez

al año y el volumen de cosecha es alto. A diferencia de la segunda forma de venta, en esta el pago no es a contra entrega, se debe de esperar que los comerciantes vendan la producción y luego de varios días estos le envían el pago en efectivo por encomienda con los mismos transportistas que realizan el traslado del producto. Dado que la cadena de comercialización implica la entrega del producto y el recibo del pago en momentos distintos, los agricultores suelen guiarse de la experiencia de sus pares con determinados comerciantes para decidir a quién le terminan confiando su producción.

Para este tipo de comercialización se tiene el caso de Adelmo, quien envía su producción de limón a Chiclayo en donde, señala, tiene un socio, a quien no conoce personalmente, pero con quien mantiene comunicación constante cuando le envía sus productos. Conoció a su socio a través de otros comerciantes que se dedican a la venta de Limón, pero señala que el principal contacto para conocer nuevos socios son los transportistas que se encargan de la encomienda. El comerciante con el que trabaja vive en Chiclayo y se dedica a la compra y venta de limón y sus clientes son otros comerciantes que llevan el producto hacia mercados como el de Lima, Trujillo o Cajamarca. Adelmo cobra por su limón una vez que su socio ha reunido el dinero acordado y ha vendido su producción, cuando sucede eso el comerciante elabora una guía en donde está el detalle del peso recibido, la cantidad vendida y el dinero obtenido que se lo envía por encomienda junto al monto acordado.

La última forma identificada es la venta directa a intermediarios, pero en donde los intermediarios realizan la cosecha de los productos. Esta situación se da sobre todo en frutales como el banano y mango. Aquí, los intermediarios visitan las distintas parcelas y buscan productos que estén listos para cosechar, acuerdan un precio con el agricultor por el producto y lleva a jornaleros a que realicen la cosecha. También, se ha identificado casos en donde son los propios agricultores los que llaman a intermediarios para avisarles que sus productos están listos para la cosecha y el intermediario va con su camión y jornaleros a realizar la cosecha. La cosecha no altera el precio del producto, pero los agricultores manifiestan que los intermediarios prefieren hacer esa labor porque conocen mejor la técnica de cosecha y tienen las herramientas necesarias para hacerlo, las cuales ellos y ellas no suelen tener. Además, el trabajo de cosecha del banano o mango requiere mucha mano de obra, no es algo que puedan hacer solo y contratar jornales para la cosecha no es rentable.

Para esta forma de comercialización se tiene el caso de Jesús, quien vende su mango por lotes a intermediarios que van a su propia parcela con jornaleros, aunque afirma que el comprador de su producto no siempre es el mismo y depende del acuerdo económico al que se llegue. Esa situación es similar a la de Arcemio, quien vende su banano a intermediarios que llegan a su parcela y compran por millar. Al igual que con el mango, los intermediarios llevan a sus propios jornaleros y cosechan el fruto.

Al igual que con la comercialización de cultivos orgánicos, las cadenas de comercialización de productos convencionales descritas se pueden ver a modo de síntesis en la ilustración 4 que detalla los pasos que se siguen para cada tipo de producto y los actores que intervienen en la cadena. Dada la diversidad de productos que tienen los agricultores, la comercialización de sus cultivos no se limita a una única forma; por el contrario, puede, de manera paralela, venderle directamente a las cooperativas, hacerlo a intermediarios que van a sus parcelas o comerciantes a quienes les envían sus productos.

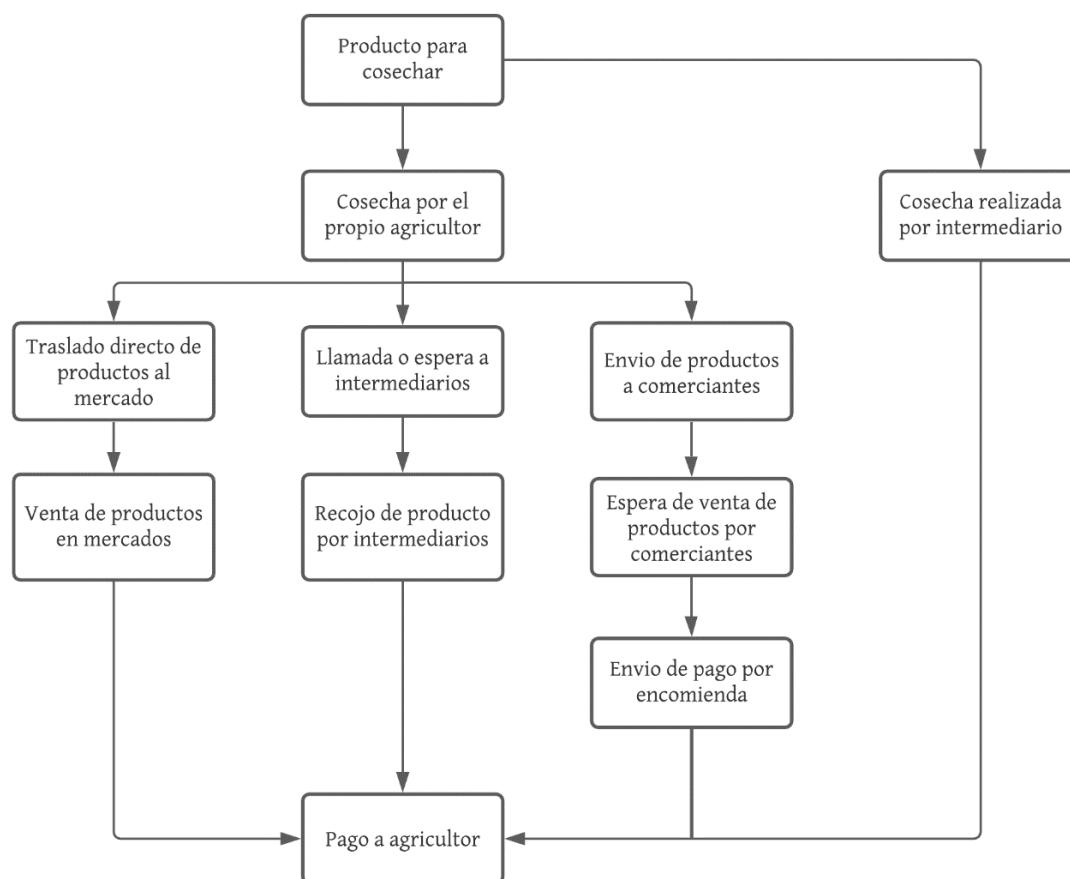


Ilustración 5. Proceso de comercialización de cultivos en el Alto Piura. Fuente: entrevistas. Elaboración propia.

El estudio no ha hallado una clara diferencia que permita asociar algún tipo de AF a cierta forma de comercialización de los productos. En líneas generales, en el CAP agricultores y agricultoras tienen diversas formas de acceder al mercado – dada la diversidad de su producción – aunque casi en la totalidad de casos es a través de intermediarios. En lo que sí se diferencian algunos agricultores consolidados es en contar mayores opciones de comercialización y poder vender volúmenes más grandes de sus productos.

En lo que sí coinciden los agricultores es en las dificultades que atraviesan en la comercialización de sus productos. De ellas, la principal es el precio que se les paga, que consideran que es muy bajo. Por ello, siempre buscan al mejor comprador u otras formas de poder acceder al mercado, como contactar directamente con una tienda o un vendedor, aunque tienen como principal limitación el transporte. No acceder directamente a los mercados, no tener vías de acceso ni de salida en buen estado, no contar con los medios de transporte necesarios, los contactos a quienes vender sus productos y no tener conocimiento técnico ni de los requisitos necesarios para acceder al comprador final, los coloca en una situación de desventaja frente a los intermediarios y en donde se termina de formar una relación de. Tal como señala uno de los agricultores, “toda la producción y nuestros cultivos está bien, lo único que está mal es el pago”.

Una segunda dificultad importante que limita el acceso de las y los agricultores a mercados más grandes son los bajos volúmenes de producción con los que cuentan y que no existen asociaciones de cultivos convencionales. Varios de los testimonios recogidos enfatizaban que cuando han tratado de entrar a otros mercados, como empresas en Lima u otras regiones, no lo han podido hacer porque les piden grandes volúmenes de producción, lo que es imposible cumplir para uno o dos agricultores. La tercera dificultad se relaciona con los eventos climáticos que ocurren en temporada de lluvia, que suelen cortar caminos, impedir que los camiones accedan hasta las parcelas o que los cultivos se vean afectados y no puedan venderse o que el cultivo madure más de lo deseado. Este tema es principalmente sensible con el cacao, que una vez que se cosecha debe de ser procesado en poco tiempo. Los agricultores recuerdan que, en el año 2017, ante la ocurrencia del fenómeno del Niño Costero no pudieron llevar su producción a los puntos de acopio, lo que provocó que tengan que botar el cacao al río y reduzcan drásticamente sus ingresos económicos. Finalmente, aquellos agricultores que venden sus cosechas a intermediarios perciben que dejan de recibir beneficios – como capacitaciones o asistencia técnica – que sí reciben quienes se encuentran asociados y comercian con cooperativas.

Foto: Productores/as del Alto Piura con sus productos de la agricultura familiar procesados. Setiembre 2022



CONCLUSIONES

El Corredor del Alto Piura puede definirse como un territorio de agricultores y agricultoras familiares, dado que el 98% de los hogares de este ámbito se dedican a la AF como principal actividad económica. La estructura de propiedad predominante corresponde a un minifundio menor a dos hectáreas de tierras por familia, que se sigue fragmentado por la herencia. Los hallazgos del estudio muestran que los agricultores y agricultoras de la AF del Corredor del Alto Piura se encuentran principalmente en el tipo de AF de subsistencia, con un 61.6% de los casos. En los tres tipos de AF del CAP –de subsistencia, intermedia y parcialmente consolidada– los agricultores y las agricultoras diversifican sus cultivos como una estrategia de vida para enfrentar las condiciones de pobreza rural y generar recursos que aporten a su canasta de ingresos familiares y también como forma de resiliencia para afrontar las pérdidas por eventos climáticos o cambios abruptos en los precios de sus cosechas. Además, su débil sistema de comercialización los lleva vender sus productos, centralmente, a dos actores: los intermediarios –quienes tienen mayor presencia y ocupan la mayor parte de la producción de cultivos convencionales–, y las cooperativas, que tienen una cuota de mercado limitada y solo trabajan con agricultores asociados con cultivos orgánicos.

Por otro lado, el acceso al agua y la infraestructura de riego aparecen como temas críticos. El estudio muestra que solo un pequeño porcentaje de AF del CAP dispone de riego tecnificado y que una buena parte de las parcelas – sobre todo las segundas y terceras parcelas en importancia – se encuentra en tierras de secano. La infraestructura hídrica del CAP es un tema urgente de abordar; los agricultores y las agricultoras aluden al mal estado de los canales y la dificultad que tienen para financiar la instalación de pozos y poder instalar riego tecnificado. Asimismo, perciben de manera cada vez más clara que existe un problema de escasez hídrica en la zona. Ello genera tensiones entre los agricultores por la distribución de los turnos de riego y por las formas de canalización del agua.

Además de lo anterior, la investigación identifica una serie de retos y limitaciones que las familias de AF deben enfrentar en el CAP – entre los que se encuentran, por ejemplo, el poco acceso a información y a mercados, y la fuerte presencia de intermediarios –, pero al mismo tiempo, muestra su alta capacidad de adaptación. A lo largo de sus trayectorias de vida, las familias van tomando decisiones en función de los pocos recursos que tienen y con un muy limitado acceso a servicios – como la asistencia técnica – y a créditos. Combinando la actividad agropecuaria con actividades en el rubro de servicios y comercio por algunos periodos de tiempo, algunas de ellas transitan hacia otro tipo de agricultura familiar, a través de la compra de una o dos pequeñas parcelas de tierra con el dinero ahorrado, la inversión en riego y/o a partir de la vinculación con alguna cooperativa. Sin embargo, esta no es una experiencia sencilla y supone contar con cierto capital económico y social; así, el estudio muestra que las redes y contactos de los que disponen los agricultores, pueden convertirse en un factor decisivo para transitar hacia una AF intermedia o parcialmente consolidada. Ahora bien, no todas

las trayectorias familiares conducen a los productores al siguiente tipo de AF, sino que también puede ocurrir que, en alguna circunstancia particular, un caso de AF intermedia retorne a una AF de subsistencia. Ello ocurre en casos en donde algún evento – como la pérdida de una cosecha importante, la enfermedad de algún familiar, un préstamo no pagado u otro – trunca las posibilidades de invertir en la parcela o en infraestructura e, incluso, genere la obligación de vender tierras. Lo anterior denota la fragilidad real de los hogares de agricultores familiares en el CAP que, al no contar con ningún tipo de respaldo institucional, son vulnerables ante cualquier situación no prevista.

De otra parte, resulta importante señalar el reconocimiento que los agricultores y agricultoras familiares tienen respecto del trabajo realizado por instituciones vinculadas al desarrollo rural en la zona. Sin embargo, debido a que las intervenciones son diseñadas en función de los recursos disponibles, estas solo logran alcanzar a un sector de HAF que, por lo general, se ubican entre los productores/as de la AF intermedia o parcialmente consolidada. Los hogares de AF de subsistencia, que son mayoritarios en el CAP, requieren de un tipo de intervención específica que tome en cuenta su baja disponibilidad de activos productivos así como las condiciones de la infraestructura hídrica del territorio (y de la gobernanza del agua en general).

Se trata, asimismo, de un ámbito en el que el cambio climático viene siendo percibido de manera cada vez más clara por sus habitantes; el estudio muestra que las percepciones de eventos climáticos extremos y fuera de temporada se tornan más intensas, al igual que la percepción de afectación directa a la actividad agrícola. Se requiere, por tanto, de una intervención conjunta y multisectorial para la agricultura familiar del CAP, que conlleve una mirada territorial capaz de incorporar sus principales características, y que involucre a las agencias estatales, a los gobiernos locales y a entidades privadas.

Sobre las unidades agropecuarias y las tierras

- En el CAP hay una mayor presencia de hombres adultos como jefes de hogar. En el CAP, tres de cada cuatro jefes de hogar son hombres y 6 de cada 10 del total de ellos tiene entre 35 y 64 años de edad. Los jóvenes de 18 a 20 años, tienen menor presencia como jefas o jefes de hogar, sobre todo en la AF parcialmente consolidada. De otro lado, las mujeres vienen ganando mayores espacios en la AF, especialmente en la conducción directa de una o más parcelas.
- Se ha encontrado los siguientes mecanismos de acceso a tierras entre los HAF: i) tierras en posesión entregadas por comunidades campesinas a sus comuneros, ii) por herencia de padres o abuelos, iii) por compra a familiares y/o agricultores vecinos, iv) por ser tierras del o de la conyugue cuando se conforma una unidad familiar y, v) por ocupación de tierras libres o sin uso en riberas de ríos o laderas de cerros, que están expuestas a eventos climáticos. La acumulación de tierras es un proceso de largo aliento que se inicia en la juventud o los primeros años de la adultez. En este proceso influyen los objetivos y estrategias familiares, los capitales económicos, sociales, entre otros, con los que se cuenta, así como los contextos territoriales.
- Los procesos de titulación de las parcelas son vistos por las y los agricultores como largos, costosos y tediosos por la excesiva burocracia. A lo anterior se suma, por un lado, el hecho de que requiere contratar especialistas y, por otro, el desconocimiento de cada una de sus etapas. Frente a ello, los agricultores cuentan

con otros tipos de documentos que acreditan la titularidad sobre sus parcelas y son reconocidos en el ámbito local: i) certificados de posesión emitidos por las CC. CC., ii) contratos de compra y venta de las tierras, iii) escrituras públicas, iv) documentos de herencia validados por juez de paz o notarios, v) título de propiedad original no actualizado a nombre del nuevo dueño, vi) constancia de posesión emitida por el GORE y, vii) certificados de posesión de asociaciones locales. Aunque pueda parecer paradójico, estos documentos vienen cobrando mayor importancia y legitimidad ya que son válidos para acceder a crédito en instituciones financieras locales. Sin embargo, no garantizan la total seguridad jurídica de las parcelas, sobre todo, frente a alguna situación en la que ingresaran agentes privados interesados en el acceso a tierra en este territorio.

Sobre las tendencias en los cultivos, la campaña agrícola y el acceso a crédito

- Existe la tendencia entre las agricultoras y los agricultores de la AF de dedicarse a los cultivos que tienen una fuerte demanda en el mercado interno. Ello, junto a la necesidad de alimentos para el autoconsumo, define el nivel de diversificación de cultivos que estos manejan en sus unidades agropecuarias. Sin embargo, es en la AF intermedia y parcialmente consolidada en donde se dan mayores casos de búsqueda de innovación hacia nuevos productos que generen mayores ingresos a las economías familiares; en algunos casos, esto se hace posible gracias a contactos adquiridos a través de asociaciones, cooperativas o programas de organizaciones de la sociedad civil o del GORE a los que estos tipos de AF tienen acceso. Mientras tanto, la AF de subsistencia encuentra sus límites para la diversificación e innovación al no tener conocimiento de la técnica, y al no disponer del dinero necesario para invertir ni de la cantidad de terreno suficiente para que la producción sea rentable. Más allá de lo señalado, la diversidad en la producción es una estrategia local que permite a las familias de AF asegurar ingresos de manera constante a lo largo de todo el año.
- Además del precio en el mercado, los productos que se cultivan en el Corredor del Alto Piura se definen por: i) las estaciones climáticas – seca y de lluvias – y, ii) la disponibilidad de agua para riego en la parcela. Así, en la zona baja del Corredor del Alto Piura se tiene una mayor presencia de cultivos temporales – arroz, maíz, entre otros – y en la zona alta de cultivos permanentes – café, cacao, entre los principales –, mientras que el cultivo de limón está presente en las dos zonas. Los frutales permanentes, como el banano y mango, han cobrado mayor fuerza en los últimos años.
- A pesar de que existen experiencias interesantes, se evidencia una baja producción de cultivos que se orienta a mercados orgánicos. En el CAP, el desarrollo de cultivos orgánicos se asocia a la existencia de productores y productoras organizados en cooperativas agrarias que reciben el acompañamiento de organizaciones no gubernamentales. Si bien se percibe la presencia de proyectos del Gobierno Regional, estos no se implementan con la intensidad que se requiere para promover su avance. Por el contrario, los productos destinados al mercado convencional en los que se utilizan agroquímicos son los que tienen una mayor presencia.

- En relación al uso de equipos, se tiene que 7 de cada 10 agricultores de la AF parcialmente consolidada cuentan con al menos un equipo, mientras que 5 de cada 10 en la AF intermedia y 4 de cada 10 en la AF de subsistencia no cuentan con equipo alguno. Esta situación desigual se replica en los equipos para riego con que cuentan los agricultores: 9 de cada 10 en la AF de subsistencia y 8 de cada 10 en la AF intermedia no cuentan con ningún equipo para riego, mientras que 5 de cada 10 en la AF parcialmente consolidada poseen algún equipo. Ello da cuenta de las brechas existentes en la posesión, disposición y diversidad de equipos para la actividad agrícola entre los tres tipos de AF. Los agricultores de la AF de subsistencia e intermedia deben realizar mayores gestiones y gastos – alquiler de equipos, contrato de jornaleros, entre otros – para asegurar el éxito de sus campañas.
- El factor diferencial en el que se basa la tipología en el CAP es el tipo de riego con el que cuentan. En el caso de la AF de subsistencia 8 de cada 10 agricultores emplea riego por gravedad en sus parcelas irrigadas (otro grupo de parcelas son de secano), mientras que en la AF parcialmente consolidada 6 de cada 10 cuenta con riego tecnificado. Lo anterior se suma a la mayor incidencia de uso de reservorios y pozos en la AF parcialmente consolidada, lo que otorga a los agricultores de este tipo una ventaja en el rendimiento de sus tierras y la capacidad de respuesta para asumir situaciones de escasez de agua en temporada seca. De esta forma, son también menos vulnerables a factores climáticos que los AF de subsistencia.
- De manera general, se puede afirmar que la situación de la infraestructura hídrica es deficitaria y con muchos problemas que se arrastran desde hace décadas. Resaltan sobre todo las malas condiciones que presentan los canales de riego, los cuales no se encuentran revestidos con cemento, a pesar de ser la vía por donde la mayoría de agricultores lleva agua a sus parcelas. Sobre esto, los agricultores y las agricultoras manifiestan falta de interés por parte de los distintos niveles del gobierno por mejorar las condiciones de riego en el CAP, a pesar de ser un territorio que sufre de estrés hídrico. Tampoco se cuenta con ningún tipo de política para la recuperación de suelos. Frente a ello, un grupo de productores del CAP busca la forma de construir sus pozos, trasladar el agua a través de mangueras e implementar riego tecnificado. Como hemos visto en el punto anterior, son los agricultores de la AF parcialmente consolidada los que pueden afrontar de mejor manera los gastos que demanda su tecnificación, quedando rezagadas las familias de AF intermedia y, sobre todo, las de subsistencia.
- En cuanto a la gestión del agua para riego, se encuentra que las comisiones de regantes y juntas de usuarios vienen atravesando problemas de organización y gestión. Actualmente se encuentra debilitadas y han perdido legitimidad entre los usuarios y usuarias, lo que ha generado conflictos y tensiones que limitan la aplicación de medidas para disminuir la ineficiente distribución del agua y propician acusaciones entre usuarios por el mal aprovechamiento del recurso.-
- Entre los agricultores y las agricultoras del Corredor del Alto Piura se presenta una baja demanda de créditos y una alta desconfianza hacia las entidades financieras. Ello, tanto por las malas experiencias propias o de pares y por una extendida percepción de excesivos cobros de intereses y el latente miedo a perder sus parcelas. Sin embargo, estos han encontrado otras vías principales para acceder a “crédito”: una se da en el caso de aquellos agricultores que pertenecen a alguna organización productiva (por ejemplo, a través de la entrega de insumos por parte de las cooperativas que luego son pagados con la venta de sus cosechas);

otra vía es la compra adelantada de la cosecha por parte de intermediarios que financian la campaña agrícola y luego compran la producción a precios no necesariamente ventajosos para el productor. Finalmente, en algunos casos se obtiene un préstamo de dinero de familiares cercanos.

Asociatividad y articulación al mercado

- A nivel local, las comunidades campesinas han perdido legitimidad y relevancia en la percepción de los agricultores familiares como promotoras de la actividad agropecuaria, y solo son consideradas como una instancia de representación. Su asamblea y directiva comunal son percibidas como conflictivas y pocos transparentes con los comuneros y las comuneras. En contraparte, las cooperativas de productores vienen cobrando mayor relevancia en el Corredor del Alto Piura, dado que a través de ellas: i) los agricultores encuentran mayores oportunidades de articulación al mercado, sobre todo para el mercado internacional, ii) se abre la posibilidad de ser beneficiario de proyectos y/o programas productivos. Este estudio muestra que hay una mayor incidencia de asociatividad en el caso de la AF parcialmente consolidada, cuyos productores cuentan con mayor disposición para asociarse y recursos para implementar cultivos orgánicos. No hay mayor promoción de la asociatividad entre los agricultores de cultivos convencionales.
- Finalmente, la cadena de comercialización para cada tipo de cultivo es distinta. Al respecto, se debe de resaltar que para el caso de los cultivos convencionales la compra es realizada mayoritariamente por los intermediarios, los cuales van directamente a las parcelas a comprar el producto. Para el caso del limón, es frecuente que los productores y las productoras se organicen para realizar el envío del producto hacia comercializadores, en particular, en la ciudad de Chiclayo. Dada las características del territorio, se resalta que los agricultores muchas veces prefieren vender sus productos en sus propias parcelas –a pesar de los precios bajos–, ya que no cuentan con los recursos para transportarlos (por lo caro del transporte y el estado de las rutas) ni con acceso a mercados para colocar su producción de manera segura.



Foto: Familias reciben plántones de frutales - Huerequeque-Canchaque 2021

PROPUESTAS Y RECOMENDACIONES PARA LA PROMOCIÓN DE LA AGRICULTURA FAMILIAR DEL CAP

Si bien existen políticas favorables a la promoción de la AF (Ley N° 30355, Ley de Promoción y Desarrollo de la Agricultura Familiar, y Decreto Supremo N° 022-2021-MIDAGRI que aprueba los Lineamientos de la Segunda Reforma Agraria), estas no se vienen implementado de manera integral. El CAP es un territorio con una presencia mayoritaria de productores y productoras de la AF de subsistencia, y que presenta complejos retos que van desde el acondicionamiento del territorio hasta la necesidad de acciones concretas de asistencia técnica. En este sentido, urge una intervención coordinada entre las distintas agencias estatales y niveles de gobierno. Esta debería considerar no solo los temas de mejora de productividad e ingresos, sino también el acceso a mercados, el tránsito hacia una agricultura orgánica o hacia la agroecología, así como los vinculados al recurso hídrico, la adaptación al cambio climático, entre otros, que superan largamente las competencias del sector agropecuario.

Por otro lado, los hallazgos mostrados en la primera parte del estudio muestran que la zona baja y zona alta del CAP tienen dinámicas distintas. Por ejemplo, i) en la zona alta existe una tendencia a la asociatividad (24%) que en la zona baja (7.8%); ii) las mujeres que no conducen tierras son más en la zona alta (83.4%) que en la zona baja (42.8%); iii) en la zona baja hay mayor incidencia de titulación de las tierras (43.1%) que en la zona alta (15.8%) y; iv) la principal fuente de agua para riego en la zona baja son los ríos y en la zona alta las quebradas. Por ello es importante que las políticas que implementen las instituciones estatales nacionales y regionales como también las organizaciones de la sociedad civil consideren las particularidades y diferencias que existen entre los tipos de AF y las zonas del CAP.

Tomando todo ello en consideración, se plantean los siguientes puntos como recomendaciones de política y temas de incidencia:

1. Impulsar una política de acondicionamiento territorial que identifique las zonas del CAP que requieren con mayor urgencia la mejora de la disponibilidad del recurso hídrico, así como la inversión en infraestructura de riego (construcción y revestimiento de canales y reservorios y micro-reservorios para la cosecha de agua, etc.), de acuerdo a las necesidades y demandas de los productores y las productoras de la AF, en el contexto particular de los ámbitos diferenciados del CAP (zona baja y zona alta). De igual modo, se requiere la mejora de los caminos a los centros de producción y mercados, e infraestructura de apoyo a la producción.
2. La articulación y movilización de los representantes y las representantes de las cooperativas, asociaciones de productores y productoras del nivel local.

Esta es indispensable para incidir ante los gobiernos subnacionales y nacional en la implementación de las políticas que promuevan el desarrollo de la AF. En este esfuerzo de incidencia planificada y concertada, es clave tejer redes y alianzas con gremios de productores/as agrarios, colectivos, mesas técnicas y espacios de concertación regional para influir ante los decisores públicos. La incidencia debe orientarse a la implementación de políticas locales/regionales que disminuyan las condiciones de vulnerabilidad de las familias de la AF, principalmente aquellas que se encuentran en la agricultura de subsistencia. Entre estas políticas, debiera considerarse:

- Promover la asociatividad de los agricultores/as y su formalización en cooperativas de servicios.
 - Implementar, en el nivel de gobierno local y regional, las compras públicas a productores y productoras de la AF.
 - Fomentar mercados solidarios y ferias locales y regionales donde los productores y las productoras puedan vender sus productos.
 - Generar, desde los gobiernos locales y regionales, entornos favorables al fomento de la AF, concretizando el apoyo en la elaboración de perfiles de proyectos de inversión públicas y planes de negocio rurales.
 - Implementar fondos públicos concursables como el PROCOMPITE local y Regional con igualdad de oportunidades, en especial facilitando condiciones de acceso a las familias de la AF de subsistencia.
 - Promover proyectos que fomenten la innovación productiva en la AF con mayor valor agregado y transformación en agroindustrias rurales.
3. Otro punto crítico que se desprende del estudio es la falta de información (sobre innovación tecnológica, comercialización entre otros) y la asistencia técnica para los AF del CAP. Se requiere una línea de base realizada desde el GORE en coordinación con los gobiernos locales para identificar a los AF, según sus condiciones o tipos, y elaborar una estrategia de asistencia técnica a los agricultores/as para la mejora de sus prácticas agronómicas, con énfasis en el tránsito hacia las prácticas agroecológicas y de manufactura, que deriven en aumento de su productividad y en el tránsito a la competitividad de las familias productoras.
 4. La predominancia de intermediarios en el territorio es, sin duda, un tema de fondo que coloca a los AF en una situación de asimetría. Se requiere desarrollar las capacidades de los representantes de productores de la AF en estrategias de comercialización y acompañarlos en la inserción en mercados regionales y nacionales, como estrategia para colocar su producción, reducir su vulnerabilidad y dependencia de compradores intermediarios. Este tema, sin embargo, no puede ser tratado de manera sectorial, ya que está interrelacionado con factores de otra índole en el territorio como, por ejemplo: el acceso, las vías de comunicación y la disponibilidad de información de mercado (precios de productos e insumos, entre otras).
 5. En un contexto en el que los insumos agroquímicos han subido de precio exponencialmente y dado que los agricultores y las agricultoras tienen evidencia empírica de que este tipo de insumos daña la tierra de sus parcelas, en el CAP se debiera transitar con mayor dinamismo hacia una producción

orgánica o agroecológica que permita a los agricultores y las agricultoras el manejo sostenible de sus tierras, con buenas prácticas que deriven en productos de mejor calidad y mayores ingresos para las familias de la AF. No obstante, para obtener una certificación de cultivos orgánicos las agricultoras y los agricultores tienen que transitar a asociarse en una cooperativa agraria. Frente a esa situación, se recomienda:

- Desde el Ministerio de Agricultura, a través del Consejo Nacional de Productos Orgánicos (CONAPO) y del Consejo Regional de Productos Orgánicos (COREPO) en Piura, difundir e impulsar entre los agricultores del CAP el Sistema de Garantía Participativa (SGP) para que sean las mismas productoras y productores; consumidoras y consumidores; e instituciones vinculadas quienes garanticen el origen y condición orgánica de los productos locales y de esa forma las agricultoras y agricultores puedan acceder a mercados más específicos y rentables.
 - Iniciar en el Corredor del Alto Piura la implantación del sello de agricultura familiar orgánica, con productoras y productores de la AF con buenas prácticas orgánicas.
6. A lo largo del documento se ha podido apreciar el bajo nivel de participación de las y los jóvenes del CAP en la AF. El contexto actual da cuenta de que este grupo de ciudadanas y ciudadanos prefiere migrar hacia ciudades intermedias cercanas o la capital del país para buscar mejores oportunidades de desarrollo personal y familiar, dejando de lado la actividad agropecuaria que es vista como poco atractiva. Además, las y los jóvenes que habitan en el CAP encuentran limitaciones cuando buscan promover proyectos en sus comunidades, al no ser considerados por los dirigentes de mayor edad que piensan que estos no conocen a profundidad esa actividad. Frente a lo anterior, los gobiernos subnacionales y las organizaciones de la sociedad civil articuladas a instancias y espacios de concertación local y regional deben fomentar programas de educación agraria, liderazgo y participación ciudadana enfocados en jóvenes agricultoras y agricultores que les permita ganar legitimidad frente a sus pares mayores y, además, acumular conocimiento sobre ese sector.

Resulta claro que no se trata de retener a los jóvenes del CAP, ya que estos deciden legítimamente sus trayectorias de vida, sino de brindar, a aquellos que se quedan –ya sea por falta de recursos para migrar o por decisión propia–, mejores condiciones para su incorporación en la AF en su territorio. En este sentido, se requiere de programas orientados a fomentar la participación de los jóvenes en las actividades económicas productivas de las familias de la AF, propiciando su liderazgo y rol protagónico en las decisiones productivas, en tránsito a generar un recambio generacional en el territorio. La vinculación con los Institutos Superiores, CETPROs, Instituciones Secundarias Técnicas es clave para impulsar esta inserción.

En la misma línea, se puede aprovechar los aprendizajes de experiencias exitosas, aunque muy localizadas, que pueden ser replicadas (adaptadas) en el CAP, como el Programa de Formación Agraria y de Apoyo al Emprendimiento Juvenil en el Perú (FORMAGRO) que viene desarrollándose en Ancash y Lima en coordinación con los Ministerios de Agricultura y Riego y de Educación.

7. Los casos descritos a lo largo del documento muestran que los agricultores, sobre todo de la AF de subsistencia e intermedia, están buscando constantemente cultivos que les genere mayores ingresos económicos;

sin embargo, estos cambios se realizan de manera empírica, sin acompañamiento técnico ni capacitación previa y sin saber si sus tierras tienen las condiciones necesarias y si su extensión es suficiente para ser rentable. En este sentido, se sugiere:

- Que el GORE Piura, a través de la DRAP, fortalezca los programas de reconversión existentes en la actualidad; asimismo, que sincere el perfil de beneficiarias y beneficiarios adecuándolos a la realidad del territorio y los requisitos de programas como PROCOMPITE para que de esa forma más agricultoras y agricultores no asociados o que tienen sus tierras en una situación legal irregular puedan beneficiarse. Además, se recomienda que los programas de reconversión acompañen a las agricultoras y agricultores en toda la cadena productiva, asegurándoles el acceso a mercados seguros y justos.
 - Establecer alianzas entre los gobiernos locales y ONG para fomentar en el territorio del CAP la seguridad alimentaria y la mejora de la productividad y competitividad de las agricultoras y agricultores de la AF. Para ello, será necesario definir acuerdos y acciones conjuntas en una alianza público-privada planificada y concertada.
8. Los testimonios recogidos a funcionarios locales de los distritos del CAP resaltan cada vez menor la cantidad de recursos económicos con los que cuentan los gobiernos locales para promover la actividad agropecuaria. Además, perciben que el gobierno regional y nacional, a través de proyectos especiales o instituciones ligadas a temas agropecuarios, les ha quitado participación en ese sector. Por su parte, los agricultores perciben un desinterés general de los gobiernos locales por promover el desarrollo de su sector, en pro de la priorización de infraestructura en la zona urbana de sus distritos lo que ha causado que pierdan legitimidad.

Considerando esta situación – y teniendo en cuenta el resultado del estudio que enfatiza que el sector agropecuario genera el 85% de los ingresos totales de los hogares de la agricultura familiar en el CAP a lo largo del año –, se recomienda iniciar un proceso de fortalecimiento de los gobiernos locales, reactivando y dinamizando el funcionamiento de sus unidades, oficinas y/o divisiones de desarrollo económico local, con la finalidad de atender de manera planificada las prioridades de la AF, articulándose con otras entidades y organismos públicos vinculados al sector, así como con las ONG que actúan en sus territorios.

9. En los últimos años el GORE Piura ha venido impulsando proyectos y programas que buscan el desarrollo del sector agrícola y pecuario. Estos proyectos, como el PIP Cacao Blanco y el Proyecto de Banano Orgánico, tienen como objetivo la reconversión de los cultivos y tránsito de la agricultura convencional a la orgánica. Sin embargo, dados los objetivos de los proyectos, en el CAP los principales beneficiarios han sido agricultores de la AF parcialmente consolidada quienes son parte de alguna asociación, cuentan con mayores extensiones de tierra y tienen los recursos para transitar hacia la agricultura orgánica.

Debido a lo señalado, sumado a los bajos niveles de asociatividad en el CAP y la actual importancia de la asociatividad para participar de proyectos que permita a las agricultoras y los agricultores transitar hacia una mejor

situación económica, se recomienda que los gobiernos locales y el GORE Piura promuevan e implementen distintas formas de asociación, que no solo considere a agricultores que buscan transitar hacia la agricultura orgánica y participar de un proyecto alineado a ese objetivo, sino también a aquellos que se dedican a cultivos convencionales y buscan obtener mejores precios por sus productos o mejorar sus técnicas de cultivos y producción. Adicionalmente, se ha evidenciado que algunos proyectos regionales, instancias nacionales y organizaciones de la sociedad civil realizan eventos de formación sobre temas similares y a un mismo perfil de agricultores.

Por lo anterior, se recomienda promover la articulación intergubernamental y sectorial de las instancias de gobierno con las ONG, en espacios de colaboración pública y privada como estrategia planificada y concertada para promover el desarrollo de la AF del CAP, ampliando el margen de agricultores y agricultoras beneficiarias de los programas y proyectos llevados a cabo en el territorio y evitando la superposición de actividades.

10. Finalmente, considerando los hallazgos del estudio respecto de los efectos del cambio climático en el CAP, se considera necesario diseñar un sistema de información y alerta digital vía telefonía celular, dirigido a las comunidades y productoras y productores de la zona para registrar y transmitir desde las propias familias y unidades productivas, datos sobre eventos climáticos locales, aparición de plagas y enfermedades y necesidades de renovación genética (semillas). Con un diseño adecuado, la información recogida en campo por las propias familias productoras, podría ser remitida directamente a las instancias del Gobierno Regional, gobiernos locales y agencias del MIDAGRI, con el objetivo de contar con asistencia técnica y sanitaria en forma eficiente y oportuna.



Foto: Proceso de instalación de vivero
La Vaquería-Canchaque 2020

BIBLIOGRAFÍA

- Baumeister, Eduardo (1999). Empleo e ingreso rurales no agrícolas en Nicaragua. Evidencia a nivel de dos municipios. Empleo e ingreso rural no agrícola en Colombia. Ponencia al Seminario Latinoamericano sobre Desarrollo del Empleo Rural No Agrícola, Santiago, Chile, septiembre 1999, BID-FAO-CEPAL- RIMISP.
- Berdegú, Julio A., Thomas Reardon y Germán Escobar (2000). Empleo e ingreso rurales no agrícolas en América Latina y el Caribe. Documento presentado en la Conferencia "Development of the Rural Economy and Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean," Nueva Orleans, 24 de marzo.
- CEPAL (2011). Agricultura y cambio climático: instituciones, políticas e innovación. Memoria del seminario internacional realizado en Santiago, los días 10 y 11 de noviembre del 2010. Santiago de Chile: CEPAL, IICA, FAO, République Française. ISSN: 1680-9033.
- COEECI (2014). Agricultura Familiar en el Perú garante de la seguridad alimentaria y la agrodiversidad. Aportes para el debate en el marco del Año Internacional de la Agricultura Familiar. Lima: COEECI.
- De la O, A.P. y Garner, E. (2012). Defining the "Family Farm". Working paper, FAO. 29p.
- Escobar, Javier y Carmen Armas (2015). "El uso de encuestas y censos agropecuarios para desarrollar una tipología de la pequeña y mediana agricultura familiar en el Perú". En: Escobar, Javier, Ricardo Fort y Eduardo Zegarra (Eds.). Agricultura peruana: nuevas miradas desde el censo agropecuario (pp. 15-86). Lima: GRADE, 2015.
- Eguren, Fernando y Pintado, Miguel (2015). Contribución de la Agricultura Familiar al sector agropecuario en el Perú. Lima: CEPES, COEECI
- IBC, CEPES (2016). Comunidades Campesinas del Perú. SICCAM – Sistema de Información sobre Comunidades Campesinas del Perú. Lima: IBC, CEPES
- INEI (2020). Encuesta Nacional de Hogares. INEI.
- INEI (2012). IV Centro Nacional Agropecuario. Lima: INEI
- INEI (2017). XII Censo de población, VII de vivienda y III de Comunidades Indígenas. Resultados definitivos (Piura). Lima: INEI.
- Klein, Emilio (1992). El empleo rural no agrícola en América Latina. Documento de Trabajo N° 70364. Programa Regional de Empleo para América Latina y El Caribe. Santiago, Chile.
- Ministerio de Agricultura y Riego (2015). Estrategia Nacional de Agricultura Familiar (2015 – 2021). Perú: MINAGRI.
- Ministerio de Agricultura y Riego (2019). Plan Nacional de Cultivos. Campaña Agrícola 2019 – 2020. Lima: MINAGRI.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2019). El reto de la igualdad. Una lectura de las dinámicas territoriales en el Perú. Lima: PNUD.
- Salcedo, Salomón y Gunzán, Lya (ed) (2014). Agricultura Familiar en América Latina y El Caribe: Recomendaciones de política. Santiago de Chile: FAO
- Soto, Fernando; Rodríguez, Marcos y Falconi, Cesar (2007). Políticas para la agriocultura familiar en América Latina y El Caribe. Santiago de Chile: FAO, BID.
- Sotomayor, Mercedes; Larrea, Nelson; Pacheco, Jennifer (2017). Potencialidades económico – productivas y retos del corredor Alto Piura. Piura: CIPCA, EGOAIZIA, Agencia Vasca de Cooperación para el Desarrollo.

ANEXOS

ANEXO 1

Marco muestral

El marco muestral corresponde al total de productoras y productores agropecuarios de los 6 distritos mencionados identificados a partir del IV Censo Nacional Agropecuario llevado a cabo en el año 2012. Es importante tener en cuenta dos precisiones.

En primer lugar, la base de datos censal es la fuente de información más cercana de la que se dispone en términos de temporalidad a su vez que es la fuente de información más completa sobre el universo agropecuario. Una alternativa potencialmente útil era la base de datos del Censo de Población y Vivienda; sin embargo, debido a varias dificultades en torno a los mapas cartográficos de su diseño que incidieron en altos niveles de subregistros, además de no contener información temática relacionada al sector agropecuario, no calificó como fuente de información marco.

En segundo lugar, dentro del marco del censo es importante anotar que se excluyeron a las unidades agropecuarias con condición jurídica distinta a 'personas naturales', tales como las empresas, cooperativas o sociedades anónimas, ya que no son objeto de estudio del proyecto.

En ese sentido, la población marco efectiva (la que se usará para la determinación de la muestra) comprende a todas las productoras y productores agropecuarios (personas naturales) censados en los 6 distritos del análisis del proyecto los cuales conforman las zonas altas y bajas del Corredor del Alto Piura. La población marco efectiva es, por tanto, un subconjunto de la población marco, la cual fue identificada y georreferenciada a partir del Censo Agropecuario (marco muestral). Es a partir de esta población que se seleccionarán a las unidades de investigación aplicando una serie de procedimientos y técnicas de muestreo que se detallan a continuación.

En la siguiente tabla podemos apreciar el proceso de análisis de la información censal que, finalmente, recae en la identificación de la población marco efectiva (en cada uno de los distritos y, en consecuencia, en las dos zonas de estudio), insumo fundamental para la determinación posterior de la muestra (tabla 1).

[A] Provincia	[B] Distrito	[C] Zonas	[D] UA	[E] UA*	[F] UA**
Huancabamba	Canchaque	alta	2,615	2,524	2,521
	Lalaquiz		1,640	1,638	1,636
	San Miguel del Faique		2,741	2,725	2,725
Morropón	Buenos Aires	baja	1,449	1,333	1,330
	Salitral		1,339	1,334	1,332
	San Juan de Bigote		1,385	1,363	1,361
Total, 6 distritos			11,169	10,917	10,905

Tabla 5. Marco muestral del territorio de estudio (unidades agropecuarias). Fuente: CENAGRO (2012). Nota: * Unidades finales de análisis del CENAGRO, las cuales excluyen unidades agropecuarias vacías. ** Unidades finales que además son personas naturales.

Como podemos apreciar de la tabla, la población marco efectiva asciende a un total de 10,905 UA en todo el corredor.

Tipo de muestra

La técnica empleada para la selección de la muestra es semiprobabilística estratificada, bietápica con afijación proporcional¹⁵ al tamaño de los distritos (estrato de primer orden) y de las unidades georreferenciadas (estrato de segundo orden)¹⁶.

En la primera etapa son seleccionados los conglomerados, los cuales, en el ámbito de la investigación, están definidos por los Sectores de Enumeración Agropecuaria (SEA's) que se encuentran georreferenciados dentro de la base censal. Estos sectores o unidades georreferenciadas, en adelante 'UG', fueron seleccionados aleatoriamente luego de los filtros bajo los criterios de accesibilidad y tamaño. Estas UG, por tanto, constituyen nuestras unidades primarias de muestreo (UPM).

En una segunda etapa, luego de la selección de conglomerados, se seleccionaron las unidades agropecuarias (UA) de forma sistemática en función de los documentos relevantes disponibles del proyecto (padrones, documentos cartográficos, etc.) así como de los recursos disponibles para el desplazamiento de los encuestadores, jefes de campo y coordinadores del proyecto. Estas UA constituyen las unidades secundarias de muestreo (USM) en el estudio. El marco de muestreo para esta segunda etapa está determinado, en efecto, por las UG seleccionadas en la primera etapa en cada uno de los distritos que conforman el corredor.

Tamaño de la muestra (EX ANTE)

Al fin de garantizar que los resultados y estimaciones de los distintos temas analizados en la encuesta sean confiables, consistentes y representativos de la población objetivo se debe tomar en cuenta el nivel de confianza, el margen de error muestral aceptable, el efecto diseño del método de muestreo, los niveles basales estimados de los indicadores estudiados y la tasa prevista de respuesta. Los recursos financieros destinados al levantamiento de información primaria en el presente proyecto son también un determinante adicional del diseño muestral, aunque relacionado directamente con los niveles de inferencia a los cuales se desea alcanzar¹⁷. En efecto, el tamaño de la muestra para la estimación de proporciones viene determinado por la siguiente expresión:

15 Si bien la técnica de la afijación óptima es la más adecuada en diseños estratificados, en tanto garantizan varianza mínima, no es posible aplicarla. Un requisito fundamental para la aplicación de esta técnica es conocer la varianza de la variable de estudio (en estudios multivariados, la variable de mayor jerarquía) para la asignación de proporciones muestrales. Una vez terminado este estudio sí se podrá tener esta información insumo, lo cual será de utilidad para estudios posteriores.

16 La estratificación fue diseñada a dos niveles o órdenes. En un primer nivel están los 6 distritos, los cuales son referentes poblacionales para la asignación de muestra proporcional a sus tamaños respectivos. En un segundo nivel están las unidades georreferenciadas que comprenden 3 niveles {'menos de 40 UA' (estrato 1); 'de 40 a 60' (estrato 2); 'más de 60' (estrato 3)}, las cuales están determinadas indirectamente a partir del primer nivel de estratificación. El primer nivel de estratificación fue definido en base a los requerimientos del proyecto; el segundo nivel, del análisis intrínseco de la distribución de la población marco. Este último, por tanto, es el insumo fundamental para los 'survey data' (svy) que determinan los test de medias y sus respectivos niveles de significancia en el análisis de indicadores relevantes.

17 Para efectos del proyecto, el nivel de inferencia a partir del cual todas las estimaciones y resultados son confiables dentro de un margen de error aceptable comprende el área total del Corredor del Alto Piura (6 distritos) y las zonas (alta y baja) de dicha área total. La inferencia a nivel de distritos no está garantizada de acuerdo al diseño muestral adoptado.

$$n = \frac{Z^2 NP(1 - P)}{(Z^2 P(1 - P)) + ((N - 1)e^2)} \frac{def f}{R}$$

Donde n es el tamaño de la muestra a calcular, Z es la desviación estándar de la función de distribución adoptada, N es el tamaño de la población, P es el nivel basal (proporciones) de los indicadores, e es el margen de error muestral, f es el efecto del diseño de la muestra y R es la tasa de respuesta esperada. Para efectos del estudio, se estableció un nivel de confianza del 95% cuya distribución es normal, la cual es coherente para muestras en general cuyo universo del que se extraen se distribuye normalmente o para muestras grandes (mayor a 30) de acuerdo con el teorema del límite central (T. Wonnacott y R. Wonnacott: 1979). Asimismo, se estableció un nivel basal de máxima varianza el cual se obtiene cuando las proporciones son del 0.5x0.5 ($P(1-P)$). El supuesto de máxima varianza en las proporciones es coherente para encuestas en las que se evalúan múltiples aspectos, y no solo uno, de una población objetivo como es nuestro caso. A pesar de que este supuesto exija un mayor tamaño de la muestra –y por tanto mayores recursos financieros para el levantamiento de información– se justifica debido a que dicha flexibilidad en los niveles basales brinda más garantías de precisión y, en consecuencia, mayor fiabilidad de los resultados y estimaciones a partir de la muestra.

El nivel de precisión (máximo error muestral permitido) se fijó en 7% para el área total del corredor. Usualmente, el efecto del diseño en muestreos estratificados brinda beneficios sobre el muestreo aleatorio simple (MAS) en la medida que la conformación de estratos permite agrupar a elementos que comparten características similares, es decir, que presentan cierto grado de homogeneidad reduciendo, de esta manera, las varianzas al interior de cada estrato, las cuales, sumadas, son inferiores a la varianza de todo el universo (caso del muestreo aleatorio simple). Sin embargo, también hay casos en los que a pesar de utilizar un diseño estratificado se obtienen resultados inferiores a los del diseño aleatorio simple. Esto ocurre cuando luego de conformar los estratos la heterogeneidad de cada estrato supera la heterogeneidad de toda la muestra, obteniendo, por tanto, una mayor varianza conjunta que la de un diseño MAS. Puesto que a priori no se tiene información actualizada de las características más relevantes de la población objetivo fijaremos un efecto del diseño del 1.2, el cual nos ubica en el escenario en el que los resultados obtenidos por el diseño estratificado son inferiores a los del diseño aleatorio simple. Finalmente, considerando también un escenario adverso en términos del recojo de información adoptamos una tasa de respuesta esperada del 85% para toda la muestra. En resumen, todos los parámetros fijados se detallan en la siguiente tabla.

PARÁMETROS	TAMAÑO DE LA MUESTRA
Nivel de confianza: 95%	n = 539 (Zona alta: 275 Zona baja: 264)
Nivel basal: 0.5	
Margen de error muestral: 7%	
Tamaño población (UA): 10,905	
Efecto del diseño: 1.2	
Tasa de respuesta: 85%	

Tabla 6. Parámetros muestrales y determinación de muestra mínima. Fuente: CENAGRO (2012). Elaboración: Propia. Nota: el tamaño muestral fue ajustado (formula = 533) a partir del redondeo de las muestras por conglomerados resultantes en la primera etapa.

El tamaño mínimo resultante de nuestro diseño muestral es de 539 unidades u hogares agropecuarios que forman parte del corredor de análisis. Esta muestra se distribuye en 275 hogares a encuestar en la zona alta y 264, en la zona baja. Es importante resaltar que, como mencionamos previamente, las características de nuestro diseño muestral solo permiten obtener resultados estadísticamente confiables y robustos a nivel de toda el área del corredor y por zonas, pero no a nivel de distritos, ni otro nivel territorial inferior. Los hallazgos a nivel de distritos serán, en consecuencia, referenciales¹⁸.

Selección y localización de la muestra

Conglomerados seleccionados

El primer paso crucial para la determinación de la muestra en nuestro ámbito de estudio es la selección de conglomerados que en nuestro caso son las unidades georreferenciadas. Antes de la selección aleatoria, como también mencionamos, se aplicaron filtros previos en base a dos criterios: el del tamaño y la accesibilidad.

El primero tiene que ver con características internas a la muestra (dinámicas territoriales, sociales, migración, etc.); mientras el segundo, con aquellas externas a la muestra (recursos financieros, transporte, movilización del equipo, etc.). Bajo el primer criterio, se excluyeron del sorteo aleatorio las UG con menos de 30 unidades agropecuarias, puesto que, dado el desfase temporal (casi diez años) de la base de datos del IV CENAGRO, existe la probabilidad de que varias de esas UA ya no existan en la actualidad minimizando la tasa de respuesta esperada en esos espacios.

¹⁸ En caso se deseen establecer algunas comparaciones estadísticas, se tendrá que estimar los errores muestrales (los cuales evidentemente serán superiores al del diseño muestral actual) para cada distrito en función del levantamiento de información en campo (muestra efectiva).

En cuanto al segundo criterio, las condiciones geográficas de la zona de estudio no suelen ser homogéneas en los territorios, lo cual termina por influir grandemente en los recursos tanto financieros como humanos movilizados. En ese sentido, se excluyeron del sorteo aleatorio las UG clasificadas como de ‘difícil o imposible acceso’; por su parte, las clasificadas como ‘poco’ o ‘fácil’ acceso sí fueron incluidas en el sorteo.

Las diferentes etapas de filtros los podemos apreciar mejor en la siguiente tabla:

[A] Provincia	[B] Distrito	[C] Zonas	[D] UG	[E] UG*	[F] UG**
Huancabamba	Canchaque		48	44	44
	Lalaquiz	alta	31	22	17
	San Miguel del Faique		63	50	49
Morropón	Buenos Aires		23	20	20
	Salitral	baja	19	19	19
	San Miguel del Faique		18	16	16
Total, 6 distritos			202	171	165

Tabla 7. Determinación de unidades georreferenciadas que entran al sorteo aleatorio.

Fuente: CENAGRO (2012). Elaboración propia.

Finalmente, bajo los criterios de filtro mencionados, nos quedamos con un total de 165 UG o conglomerados que entraron en el sorteo aleatorio. La tasa de selección de conglomerados se fijó en 20% del total de UG teóricas; sin embargo, en la práctica (considerando solo UG filtradas) esta tasa se ajustó al 29.7%, lo cual significó una muestra total de 49 conglomerados.

Luego de varias pruebas aleatorias, 3 modelos fueron seleccionados de los cuales nos quedamos finalmente con el primer modelo (ver gráfico 98), en tanto presenta una distribución más balanceada en función de la estratificación de segundo nivel (tamaños de unidades georreferenciadas).



Foto: Instalación de vivero en Virgen del Carmen-San Juan de Bigote 2020

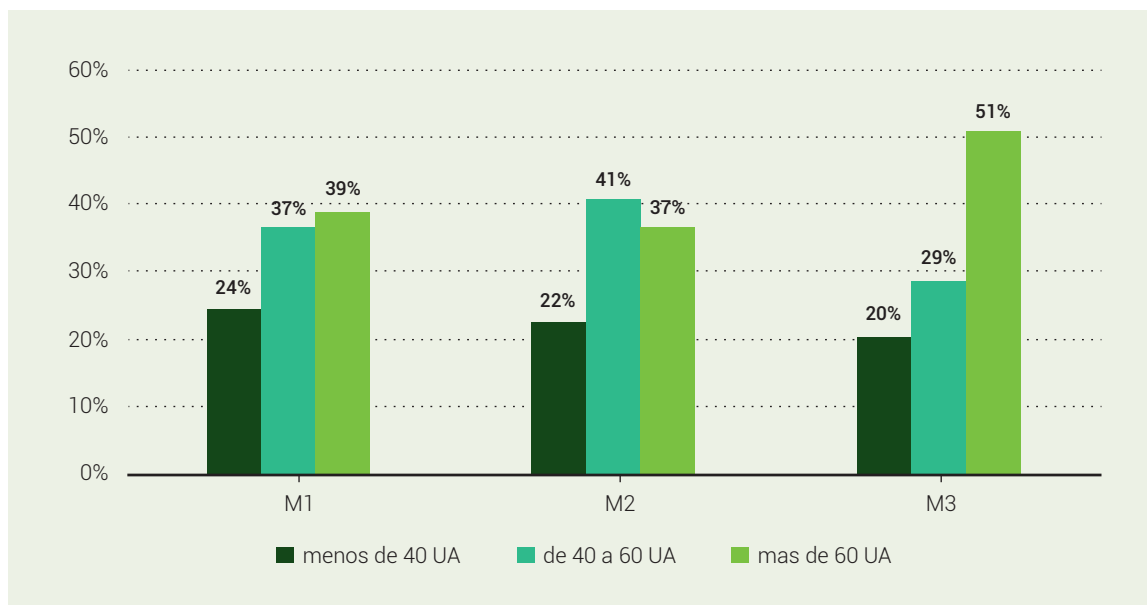


Gráfico 98. Balance en los estratos de modelos seleccionados. Fuente: CENAGRO (2012).
Elaboración propia.

En resumen, considerando ambas etapas, la muestra final quedaría distribuida tal y como se muestran en las siguientes tablas.

[A] Provincia	[B] Estrato de primer nivel	[C] Zonas	[D] UG**	[E] UG selectas	[F] % UG selectas/ UG**	[G] Muestra total
Huancabamba	Canchaque	Alta	44	9	20.5%	99
	Lalaquiz		17	6	35.3%	66
	San Miguel del Faique		49	10	20.4%	110
Morropón	Buenos Aires	Baja	20	8	40.0%	88
	Salitral		19	8	42.1%	88
	San Miguel del Faique		16	8	50.0%	88
Total, 6 distritos			165	49	29.7%	539

Tabla 8. Distribución de la muestra según estratificación de primer nivel. Fuente: CENAGRO (2012).

[A] Estrato de segundo nivel	[B] UG**	[C] UG Selectas	[D] UG selectas (% columna)	[E] Muestra total
Menos de 40 UA	36	12	24.5%	132
De 40 a 60 UA	62	18	36.7%	198
Más de 60 UA	67	19	38.8%	209
Total, 6 distritos	165	49	100.0%	539

Tabla 9. Distribución de la muestra según estratificación de segundo nivel. Fuente: CENAGRO (2012)

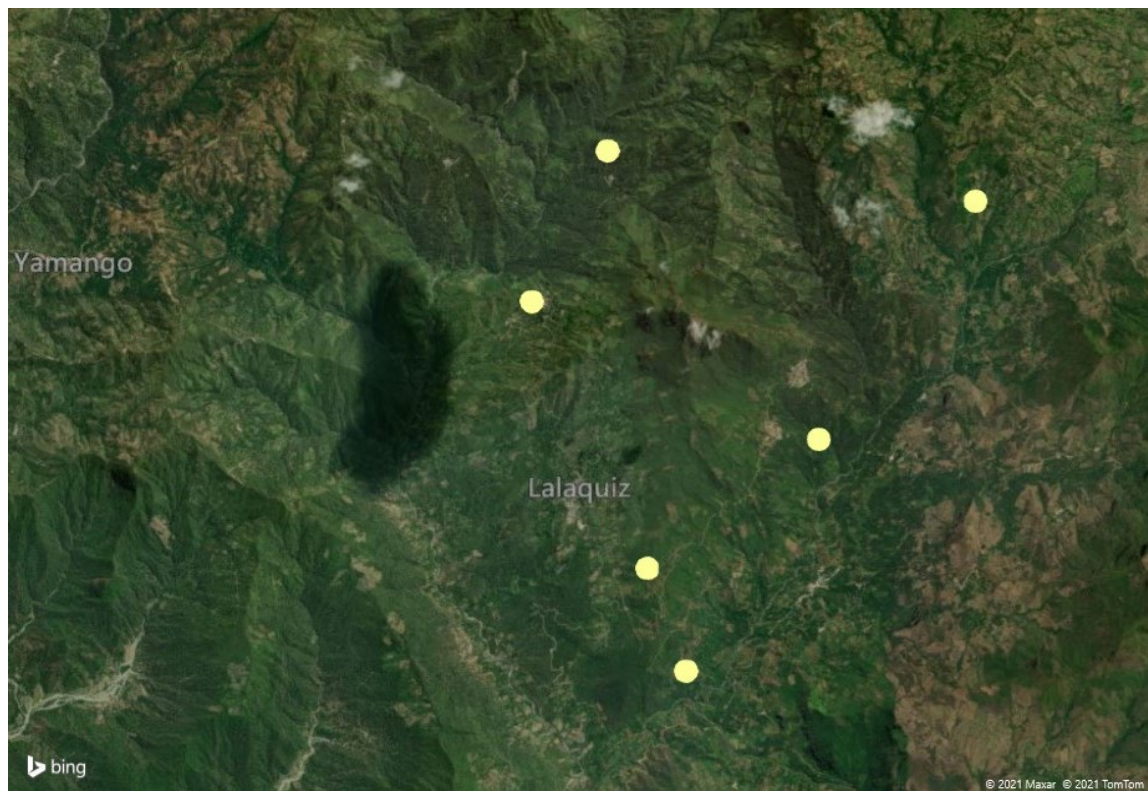
Localización distrital de los conglomerados seleccionados

En base a la georreferenciación presente en la base de datos del IV CENAGRO se ha procedido a mapear los conglomerados seleccionados de los que se extraerá la muestra para nuestro estudio. Para facilitar la visualización, hemos dividido los puntos de georreferenciación (longitud y latitud) seleccionados según los distritos que conforman el Corredor del Alto Piura.

Zona alta: Distrito de Canchaque



Zona alta: Distrito de Lalaquiz



Zona alta: Distrito de San Miguel del Faique



Zona baja: Distrito de Buenos Aires



Zona baja: Distrito de Salitral



Zona alta: Distrito de San Juan de Bigote



