

# UN CLUSTER BANANERO: PROPUESTA DE DESARROLLO (VALLE DEL CHIRA)

Aportado por: Eduardo Leo Paz Monteza - [eduleopax@hotmail.com](mailto:eduleopax@hotmail.com)

1. [Observaciones](#)
2. [Introducción](#)
3. [Banano orgánico en el Valle del Chira](#)
4. [Comercio internacional de banano orgánico](#)
5. [Análisis competitivo](#)
6. [Cluster bananero](#)
7. [Conclusiones](#)
8. [Recomendaciones](#)
9. [Referencias bibliográficas](#)

## OBSERVACIONES

A lo largo del desarrollo de la presente investigación, se han presentado ciertas restricciones de tipo informativo, al no disponer del acceso a la totalidad de las fuentes actualizadas de información sobre la situación presente de la actividad bananera que se realiza en el Valle del Chira con fines de exportación desde el año 1999.

Cuando se dispuso a recopilar información de los agentes involucrados en la actividad bananera, algunos esfuerzos no tuvieron respuestas positivas por diversas razones de índole confidencial, que en cierto modo, resultan comprensibles. Sorpresa nos causan algunas entidades gubernamentales que no facilitan información que debería ser de carácter público.

La mayor parte de la información utilizada provienen de compendios anuales del Ministerio de Agricultura (MINAG) y del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) entre 1994 – 2000, y de las escasas publicaciones realizadas entre 1984 – 1995 vinculadas al tema en la Región Grau. Incluso en Internet, los reportes anuales muestran valores estimados sobre el comercio mundial de banano orgánico entre 1998 – 2000.

Asimismo, se realizaron un número reducido de entrevistas a algunos representantes que participan en la totalidad de la actividad bananera, otros se negaron a colaborar o esquivaron nuestras propuestas. En otros casos, la entidad de apoyo a ese sistema fue desactivada, lo que impidió una mayor profundidad de la investigación a realizar.

Por tanto, la calidad de la información que se presenta en toda la investigación, tiene la limitación que obedece a las razones anteriormente mencionadas. Ciertas explicaciones deben ser comprendidas en términos relativos, pues se expresan literalmente. Además, al interpretar los cuadros y las gráficas elaboradas, considérese los datos según su condición, las cuales hemos incluido.

## INTRODUCCIÓN

Desde hace más de 30 años, aproximadamente, se viene produciendo banano en el Valle del Chira. Se inició principalmente a la margen derecha del río Chira, en los distritos de Querecotillo y Salitral pertenecientes a la Provincia de Sullana. Durante la mayor parte de todo este tiempo, dicha actividad agrícola se desarrolló sin el apoyo de las entidades gubernamentales responsables y sin el acceso al crédito formal y otros servicios complementarios.

A partir del año 1999, dicha actividad productiva recibió el apoyo del Estado, que a través del Ministerio de Agricultura promovió la producción de banano orgánico en el Valle del Chira, donde se incluyeron además áreas bananeras ubicadas en la margen izquierda del río Chira. El objetivo de la iniciativa es convertir a esas zonas en áreas productoras de banano con calidad de exportación. Para lo cual ya se ha dado un pequeño paso.

Debido al potencial agroecológico que se presentan en las zonas bananeras estudiadas que determinan una ventaja comparativa de tipo natural, y a las condiciones actuales, en cuanto a los integrantes del sistema productivo del banano, resulta necesario fortalecer los vínculos existentes entre ellos e identificar posibles relaciones con otros agentes económicos que no participan para integrarlos y así poder expandir la influencia del sector competitivamente.

Nuestra investigación se basa en analizar la evolución y la situación presente de la actividad bananera que se desarrolla en el Valle del Chira, con el propósito de identificar las potencialidades

y limitaciones que se presentan para el diseño de una propuesta estratégica que permita en el futuro desarrollar, progresivamente, un probable “cluster” o cúmulo bananero que posibilite crear una ventaja competitiva e incrementar la productividad del sector.

El capítulo I, contiene las características del banano como fruta tropical, considerado además su valor nutritivo como alimento. Posteriormente se exponen las condiciones productivas y las etapas de desarrollo de la actividad bananera en el Valle del Chira que ha experimentado desde sus inicios hasta la actualidad. Esto permite identificar las variaciones producidas al momento de establecer el presente sistema productivo del banano orgánico.

La situación del comercio internacional del banano orgánico se describe en el capítulo II, donde la información empleada proviene mayormente de Internet, de la cual sólo se encontraron datos entre 1998–2000. Allí se incluyen a los principales países proveedores y los principales países consumidores de banano orgánico, las diferencias entre el comercio de banano orgánico y el banano convencional, algunos precios referenciales y la oferta de banano orgánico.

Utilizando el modelo porteriano, se han analizado las condiciones competitivas de los elementos que intervienen en la actividad bananera como sistema dinámico, describiéndose los factores del “diamante competitivo”, apoyándose con algunas estimaciones futuras sobre la demanda nacional y mundial del banano orgánico. Además, se complementa con un breve análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas), y su matriz de impacto expuestos en el tercer capítulo.

El capítulo final está referido a comprobar ciertas afirmaciones a modo de observaciones.

Posteriormente se diseña una propuesta estratégica que tiene como finalidad desarrollar un cluster bananero en el Valle del Chira. Donde se presentan ordenadamente los objetivos y los responsables de implementar las acciones correspondientes. Se explica luego en forma breve el funcionamiento del posible cluster bananero.

Nuestra investigación se complementa con una serie de anexos elaborados detalladamente sobre información textual, gráfica y numérica. Con esto, se espera que el presente documento sirva de guía para futuras investigaciones vinculadas al tema, pues permiten desarrollar conocimientos innovadores que ayuden al crecimiento económico y social de nuestro departamento.

Lo que a continuación Ud., estimado lector, observará en el documento que tiene en sus manos, no es un planteamiento novedoso, más bien es dar a conocer una propuesta que lleva años de ser implementada en otras regiones. Sin embargo, pese al potencial de nuestra agricultura, muchas propuestas se han hecho a lo largo de los años, y puede afirmarse que dichos resultados no han sido del todo alentadores. Es por este motivo, que no estamos diciendo nada nuevo, más bien, pretendemos cambiar la mentalidad de nuestros dirigentes gubernamentales y de los empresarios, con el fin de abrir una posibilidad de desarrollo sostenible de nuestra agricultura con la presente investigación.

Esperamos dejar en claro nuestra propuesta y, a la vez, sea considerada como punto de partida, que le proporcione direccionalidad a los esfuerzos necesarios para iniciar el desarrollo económico y social de nuestra región.

### **BANANO ORGÁNICO EN EL VALLE DEL CHIRA**

El banano con características orgánicas es el plátano de seda común. Su característica esencial (diferencia), radica en la técnica agronómica que se le brinda a los cultivos, basado en el empleo de insumos de origen orgánico o biológico. Este método abarca toda la cadena productiva, que busca obtener un fruto libre de cualesquiera sustancia química, contrario al banano convencional,<sup>1</sup> el cual viene produciéndose en el Valle del Chira.

#### **CARACTERÍSTICAS AGRO-PRODUCTIVAS DEL BANANO**

El Valle del Chira es considerado el área con mayor potencial agrícola del departamento de Piura, donde tradicionalmente se han cultivado algodón y arroz. Dentro del cual la zona bananera se concentra en los distritos de Querecotillo, con alrededor de 1 500 Has.; y en Salitral y zonas aledañas, otras 1 500 Has. (pertenecientes a la provincia de Sullana), cuya actividad se inició a mediados de la década del '70.<sup>2</sup>

Consideremos las principales características que presentan las zonas bananeras del Valle del Chira en términos agrícolas y productivos, de acuerdo a las últimas estadísticas agropecuarias que se tienen disponibles, para tener un panorama aproximado de dicha actividad productiva.

#### **BANANO EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA**

<sup>1</sup>. Ver Suplemento de Producción: *Visiones de Piura: Mi Tierra*. Diario El Tiempo, 01/03/2001, Piura.

<sup>2</sup>. Marañón P., Boris. Piura, 1995.

Desde el inicio de la producción de banano en el Valle del Chira, por iniciativa de algunos pequeños agricultores, actualmente observamos que aún persiste la pequeña agricultura en el cultivo del plátano a nivel de estructura productiva, es decir, en el manejo de las Unidades Agropecuarias que poseen.

Las superficies agrícolas bajo riego de cultivo de banano en los distritos de Sullana, Querecotillo y Salitral están conformadas por 83.6%, 87.3% y 71.1% de Unidades Agropecuarias menores a 5.0 Has. respectivamente. Eso significa que un promedio de 80.6% de la superficie instalada corresponde a los pequeños agricultores en dichos distritos mencionados, unas 2 504.66 Has. menores de 5.0 Has. en conjunto.

#### CUADRO 1-1

#### CULTIVO DE BANANO: SUPERFICIE BAJO RIEGO SEGÚN TAMAÑO DE UNIDADES AGROPECUARIAS (DISTRITOS: SULLANA, QUERECOTILLO Y SALITRAL)

TAMAÑO DE LA UNIDAD AGROPECUARIA (HAS)	DISTRITOS					
	SULLANA		QUERECOTILLO		SALITRAL	
	HAS	%	HAS	%	HAS	%
TOTAL	620.78	100.00	1733.16	100.0	663.91	100.0
MENOS DE 0.5	3.58	0.6	132.56	7.6	59.43	8.9
DE 0.5 A 4.9	515.40	83.0	1380.96	79.7	412.73	62.2
DE 5.0 A 19.9	34.80	5.6	176.95	10.2	43.75	6.6
DE 20.0 A 49.9	66.00	10.6	11.69	0.7	---	---
DE 50.0 A MÁS	1.00	0.2	31.0	1.8	148.00	22.3

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario 1994.

Elaboración Propia

En tanto, la superficie sembrada de plátano en el Valle del Chira pasó de 3 770 Has., en la Campaña Agrícola 1992/93, a 4 687 Has. durante la Campaña Agrícola 2000/2001, con una variación porcentual de 24.3%. El plátano continúa siendo el segundo cultivo en importancia en el valle, después del arroz.

#### COSTOS DE PRODUCCIÓN E INVERSIONES

De acuerdo con el Plan de Inversión para la Producción y Exportación del Banano Orgánico de la Margen Izquierda del Valle del Chira, elaborado por el Consorcio PROBANOR, los costos anuales de producción del banano orgánico por Ha. son significativos, llegando a un total de S/. 8 931.72. En los cuales se incluyen los jornales, fertilizantes, asistencia técnica y riego.

#### CUADRO 1-2

#### ESTRUCTURA DE COSTOS ANUALES DE PRODUCCIÓN DE BANANO – CONSORCIO PROBANOR 2000

COSTO DE PRODUCCIÓN	S/. Ha	%
Jornales	4 392.00	49.2
Fertilizantes	3 310.20	37.1
Asistencia Técnica	1 057.52	11.8
Riego	172.00	1.9
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>8931.72</b>	<b>100.0</b>
Costo Mensual (Soles /Ha.)	7 44.31	
Rendimiento Mensual (Millares/Ha.)	22.7	

Costo Unitario (Soles /Ha.)	626.17	
-----------------------------	--------	--

**Fuente:** Plan de Inversión - Consorcio PROBANOR

**Elaboración** Propia

Dicho Proyecto fue elaborado para la exportación de banano por cinco años (2001–2005), estableciéndose las inversiones de cada agente partícipe en la cadena productiva del banano orgánico: Empresarios productores, empresarios exportadores y Ministerio de Agricultura (MINAG); cuya inversión total llega a ser de S/. 18 534 253.16.

### CUADRO 1–3

#### ESTRUCTURA DE INVERSIÓN DE EMPRESARIOS PRODUCTORES DE BANANO ORGÁNICO (INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO)

TIPO DE INVERSIÓN	VALOR POR HA.	CANTIDAD	VALOR TOTAL
<b>ACTIVO FIJO</b>			
Tangible	10562.4	334.06	3528475.34
Intangible			70300.00
Total Activo Fijo			3598775.34
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>			
Costos Directos	7807.4	334.06	2608140.04
Costos Indirectos	546.52	334.06	182569.80
Total Capital de Trabajo			2790709.84
<b>INVERSIÓN TOTAL (SOLES)</b>			<b>6389485.19</b>

**Fuente:** Plan de Inversión – Consorcio PROBANOR.

### CUADRO 1–4

#### ESTRUCTURA DE INVERSIÓN DE EMPRESARIOS EXPORTADORES DE BANANO ORGÁNICO

TIPO DE INVERSIÓN	VALOR POR HA.	CANTIDAD	VALOR TOTAL
<b>ACTIVO FIJO</b>			
Tangible	26292.59	27.00	709900.05
Intangible			11000.00
Total Activo Fijo			720900.05
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>			
Costos Directos	15178.06	417.58	6337978.40
Costos Indirectos	12179.58	417.58	5085889.51
Total Capital de Trabajo			11423867.91
<b>INVERSIÓN TOTAL (SOLES)</b>			<b>12144767.97</b>

**Fuente:** Plan de Inversión – Consorcio PROBANOR

#### PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO DEL BANANO

En el Valle del Chira, la producción de plátano en general durante el año 1995, registra unas 178 000 toneladas con un rendimiento técnico de 48.1 toneladas por Ha., llegando al año 1997 con una producción de 197 578 toneladas y un rendimiento técnico de 49.60 toneladas por Ha., siendo

entre el período 1995–1997, los indicadores superiores en cuanto a producción y rendimiento técnico registrados.

CUADRO 1–5

PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO DEL PLÁTANO EN EL VALLE DEL CHIRA

AÑOS	PRODUCCIÓN (tm)	RENDIMIENTO TÉCNICO (TM x Ha.)
1995	178 000	48.1
1996	174 800	36.8
1997	197 578	49.6
1998	20 314	6.1
1999	67 818	28.8

Fuente : SULLANA: Compendio Estadístico Provincial. 1999.

Elaboración Propia

Debido a las condiciones agroecológicas producidas por efectos del Fenómeno El Niño (FEN) 1997/1998, como la presencia de mayores niveles de precipitación y humedad relativa, se presume el incremento de la producción y el rendimiento técnico en 1997 como se mencionó anteriormente. Nuestro último registro de 1999 muestran una producción de 67 818 toneladas y 28.8 toneladas por Ha. en el rendimiento técnico del plátano en las zonas estudiadas.

CUADRO 1–6

REQUERIMIENTOS AGROECOLÓGICOS DEL CULTIVO DE BANANO

TEMPERATURA °C	PRECIPITACIÓN mm/año	HUMEDAD RELATIVA %	ALTITUD m.s.n.m.	VELOCIDAD DEL VIENTO Km/h	SUELO			
					TEXTURA	NIVEL FREÁTICO	PH	SALINIDAD
Min. 20 Med. 26 Max. 28	1,800 a 2,800	Más de 60%	Nivel del mar a 1,700	Menor a 20 Km.	Franco arenolinoso	1.5 m	6 a 7	Hasta 6 mmhos/cm <sup>3</sup>

Fuente: Maraño, Boris. "Producción campesina y mercado del banano en la costa peruana". CIPCA, 1995

CARACTERÍSTICAS DEL BANANO PARA EXPORTACIÓN

Tradicionalmente, la producción de banano en el Valle del Chira ha sido biológica, lo que ha permitido certificar en breve tiempo unas 2 000 Has. como plantaciones orgánicas, encontrándose otras 2 800 Has en transición para su posterior certificación.

**CUADRO 1-7**

**FICHA TÉCNICA DEL BANANO ORGÁNICO EN EL VALLE DEL CHIRA**

Nombre científico	Musa Paradisiáca
Zonas de Producción	Querecotillo, Salitral, Sullana y zonas aledañas
Clima	Zona tropical seca
Época de siembra	Todo el año
Varietades principales	Cavendish Enano, Valery, Montecristo
Tipo de riego	Gravedad complementada con bombeo
Fertilización	Guano de Isla, Sulfomag, Compost
Plagas y enfermedades	Sigatoka Negra (aún no se ha reportado).
Período de cosecha	Mensual, todo el año
Forma de exportación	Verde
Envases y embalajes	Caja de cartón, redes y bolsas plásticas
Almacenaje	Temperatura 16º C y 85 a 90º C de humedad relativa
Medio de transporte	Marítimo
Mercado mundial	Estados Unidos, Bélgica, Holanda, Reino Unido

**Fuente :** Adaptado en base a “Producción Campesina y Producción de Banano en la Costa Peruana”. CIPCA, Piura 1995; e informes del MINAG 2001.

**Elaboración** Propia

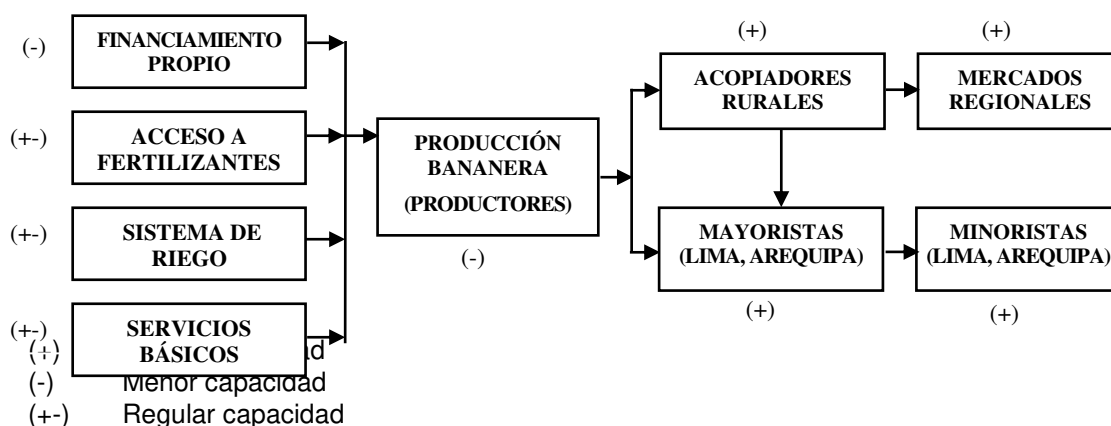
**EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD BANANERA**

La actividad bananera en el Valle del Chira, se inició posterior a la Reforma Agraria de 1969, cuando los obreros de las exhaciendas, trabajadores y socios de la Comunidad Campesina de Querecotillo y Salitral, administraron comunalmente las tierras desde 1972 hasta 1983. Durante ese tiempo, los pequeños agricultores comercializaron su producción en forma agrupada por subcomités, y cuyos resultados negativos motivaron a la parcelación. <sup>3</sup>

**ACTIVIDAD BANANERA 1983 – 1990**

A inicios de la parcelación, la comercialización agrupada del plátano se dejó de lado, y los parceleros comercializaron su producción directamente con los comerciantes mayoristas, quienes en poco tiempo cambiaron la caracterización de la calidad de la fruta en primera y en segunda con el fin de incrementar su margen de utilidad y tener mayor control sobre el proceso de comercialización. Provocando la pérdida de capacidad de negociación de los productores, dependiendo en su totalidad de los comerciantes mayoristas y de los acopiadores locales de plátano. <sup>4</sup>

**FIGURA 1-1**  
**VALLE DEL CHIRA: ACTIVIDAD BANANERA 1983 – 1990**



**Fuente:** Maraón, Boris, 1994

<sup>3.</sup> Dirección Regional Agraria – Piura. *Programa de Producción de Plátano Orgánico*. Piura, 1999.

<sup>4.</sup> Ídem.

**Elaboración** Propia

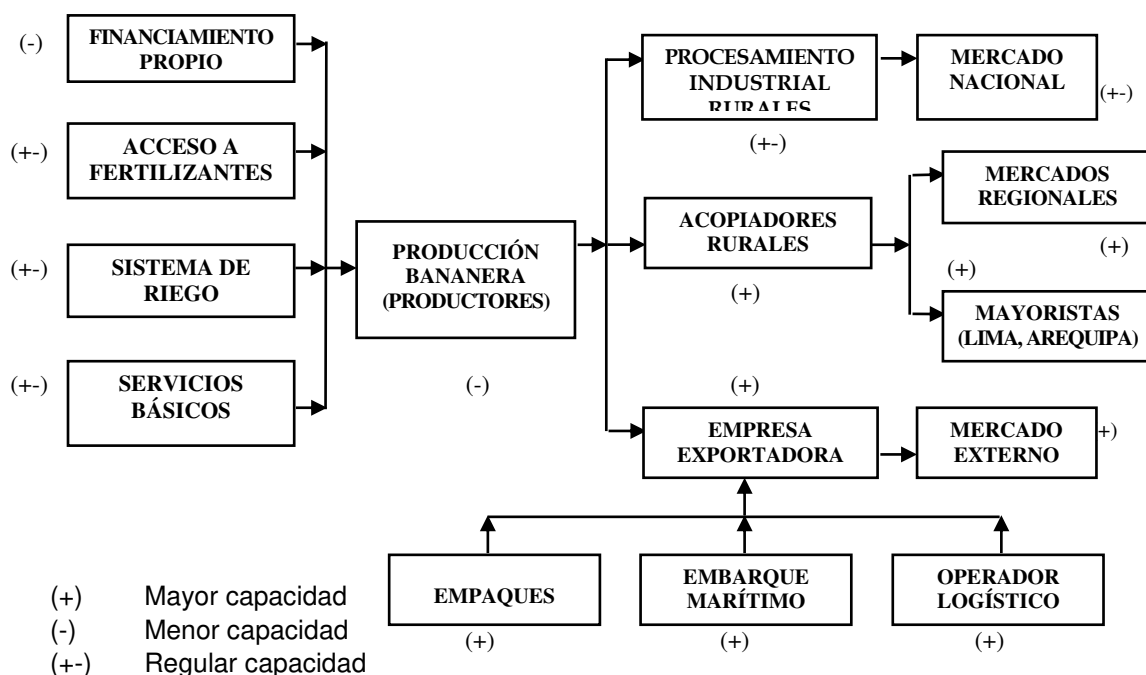
**ACTIVIDAD BANANERA 1991 – 1992**

La Compañía de Frutas Tropicales S.A., inició la experiencia exportadora de banano en 1991 con la construcción de empacadoras de plátano en Tumbes y Piura. Simultáneamente se contrató a especialistas extranjeros para capacitar al personal técnico peruano y a los productores para la obtención de frutas de calidad para la exportación. A fines del mes de Julio del mismo año, se produce el primer envío de bananos a Corea del Sur (330,000 cajas de 13.6 Kg. cada uno), con la marca Inka Banana con resultados económicamente desastrosos. <sup>5</sup>

Asimismo, en ese año, la empresa Bananito S.A. en el área de Salitral, procesa el banano transformándolo en harina de plátano (platanina), siendo comercializada en el mercado nacional. Dicha empresa estaba conformada por productores de plátano, quienes contaron con el asesoramiento del Centro de Investigación Urbano-Rural. A mediados del año 1992 la empresa dejó de operar. <sup>6</sup>

**FIGURA 1-2**

**VALLE DEL CHIRA: ACTIVIDAD BANANERA 1991 - 1992**



**Fuente:** Marañón, Boris, 1994; Gonzáles-Prada, Gonzalo 1993 y Entrevistas a productores 2002.

**Elaboración** Propia

En 1992, la nacional Frutas Tropicales S.A. firmó un convenio con la empresa Bagno (Ecuador), para exportar la producción del banano de la Región Grau a Bélgica, a través del puerto de Paita, donde se enviaron 300,000 cajas de 19.5 Kg. cada una. Posteriormente, en el mes de marzo se suspendieron los envíos, tanto a Bélgica como a Corea del Sur. <sup>7</sup> Las razones se debieron a los estragos ocasionados por el Fenómeno El Niño (FEN), y porque algunos productores prefirieron vender su producción al mercado nacional por razones de precio. Además Frutas Tropicales no pudo cumplir con el volumen solicitado por Bagno, debido a la baja calidad del producto. <sup>8</sup>

5. Problemas internos en el mercado sur – coreano produjeron ese hecho. Véase Ginocchio, Luis. Piura, 1993.

6. Gonzáles – Prada, Gonzalo. *El Cultivo del Banano en la Región Grau: Estrategia Comercial para su Exportación*. Tesis, Universidad de Piura. Piura, 1993. pp. 34 – 35.

7. Véase Ginocchio, Piura 1993. También Marañón, Piura 1995.

8. Véase Gonzáles – Prada, Piura 1993. También Marañón, Piura 1995.

**CUADRO 1-8**

**INKA BANANA: ÁREA Y NÚMERO DE PRODUCTORES DEL ANEXO QUERECOTILLO 1991 – 1992**

SECTOR	ÁREA (HAS)	NÚMERO DE PRODUCTORES
ZÓCOLA	26	50
COCAÑERA	33.5	34
VICHAYAL	56.5	37
CUCHO ALTO	41	36
CUCHO BAJO Y EL MONTE	63.5	140
MONTENEGRO	51.25	41
<b>TOTAL</b>	<b>271.25</b>	<b>338</b>

Fuente: Dirección Regional Agraria – Piura, 1999

Elaboración Propia

**CUADRO 1-9**

**REGIÓN GRAU: EXPORTACIONES DE BANANO 1991-1992. EMBARQUES DESDE EL PUERTO DE PAITA**

MES / AÑO	VOLUMEN(TM)	VALOR FOB(\$)*
JULIO 1991	2603	444
AGOSTO 1991	1885	320
<b>TOTAL 1991</b>	<b>4488</b>	<b>764</b>
ENERO 1992	819	156
FEBRERO 1992	3042	5683
MARZO 1992	1989	369
<b>TOTAL 1992</b>	<b>5850</b>	<b>1093</b>
<b>TOTAL 1991 + 1992</b>	<b>10338</b>	<b>1857</b>

\* Miles de dólares. Aproximado (Tumbes y Piura)

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú – Sucursal Piura 1993.

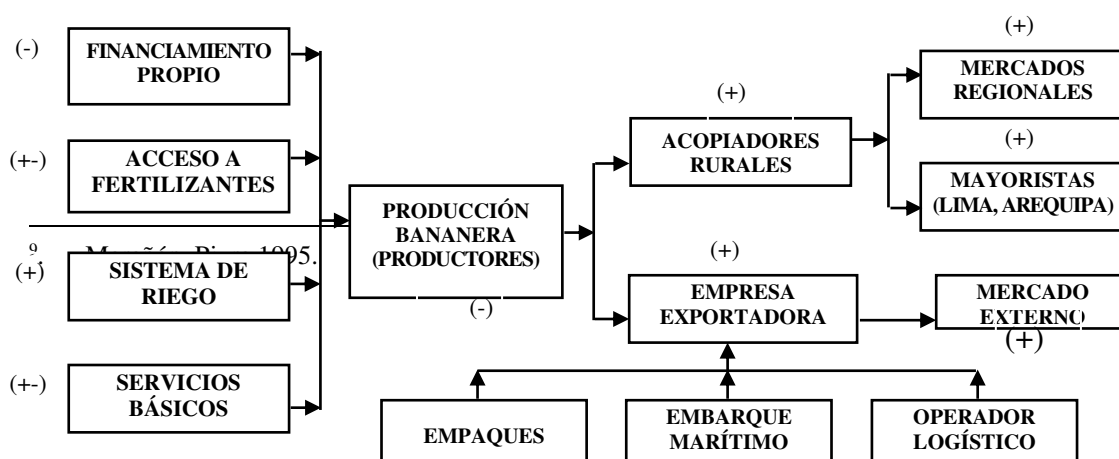
Elaboración Propia

**ACTIVIDAD BANANERA 1993 – 1994**

Hacia finales de 1993, los productores bananeros realizaron la comercialización directa hacia Lima, a través de la Asociación de Productores de Plátano de Querecotillo y Anexos (APPQ), los cuales no participaron significativamente en la comercialización; produciéndose similares resultados posteriores a la parcelación, donde los acopiadores rurales fijaban el precio y condicionaban la compra a los productores. Llegándose a la conclusión que se necesitaba una organización bajo alguna modalidad empresarial. <sup>9</sup>

**FIGURA 1-3**

**VALLE DEL CHIRA: ACTIVIDAD BANANERA 1993 – 1994**





- (+) Mayor capacidad
- (-) Menor capacidad
- (+/-) Regular capacidad

**Fuente:** Marañón, Boris, 1994 y entrevista a productores 2002

**Elaboración** Propia

Nuevamente en el año 1994, se produce la segunda experiencia exportadora de banano en la Región Grau. La empresa Exportadora de Banano El Pacífico S.A. (EXBANPAC), formada por empresarios peruanos y ecuatorianos, realizaron tres embarques entre los meses de abril y mayo con destino a Holanda de 30,000 cajas de 19.5 Kg. cada una (585 toneladas, aproximadamente), de las cuales 20,000 cajas provenían de Querecotillo.<sup>10</sup> En junio se suspenden las actividades debido a problemas sucedidos en el Puerto de Paita.

Es posible manifestar que durante las experiencias exportadoras acontecidas en las áreas estudiadas se comercializó banano con características orgánicas, debido a la inexistencia del empleo de pesticidas, y al uso de mínimos porcentajes de úrea. Lo que indica que mayormente se han utilizado fertilizantes orgánicos en los cultivos, obteniendo una fruta fresca con mejor sabor.<sup>11</sup>

**ACTIVIDAD BANANERA 1995 – 1999**

Desde 1995, la comercialización de plátano fresco procedente de Sullana a los principales mercados regionales (Trujillo, Cajamarca y Piura) y a Lima Metropolitana continúa presentando similares características como en 1993. Los mayores volúmenes que ingresan a la capital se destinan al Mercado Cooperativo Túpac Amaru, que en el año 1995 llegaron a ser 14 058 toneladas y en 1999 se registran 24 169 toneladas.

**CUADRO 1 – 10**

**LIMA METROPOLITANA: VOLUMEN DE INGRESO DE PLÁTANO A LOS PRINCIPALES MERCADOS PROCEDENTE DE PIURA (t) 1995 – 1997.**

AÑO / PROCEDENCIA	MERCADO MAYORISTA Nº 2	MERCADO MODELO DE FRUTAS	MERCADO COOP. TÚPAC AMARU	TOTAL
<b>1995</b>				
PIURA	15	--	--	15
MORROPÓN	36	--	--	36
SULLANA	53	--	14005	14058
<b>1996</b>				
MORROPÓN	19	--	--	19
SULLANA	--	--	10947	10947
<b>1997</b>				
SULLANA	6	-	9930	9936

<sup>10</sup>. Las 10,000 cajas para completar los tres embarques provenían de Tumbes.

<sup>11</sup>. Véase Marañón, Piura 1995. También Ginocchio, Piura 1993.

1998				
SULLANA	31	-	14359	14390
1999				
SULLANA	222	1478	22469	24169
MORROPÓN	--	3	--	3

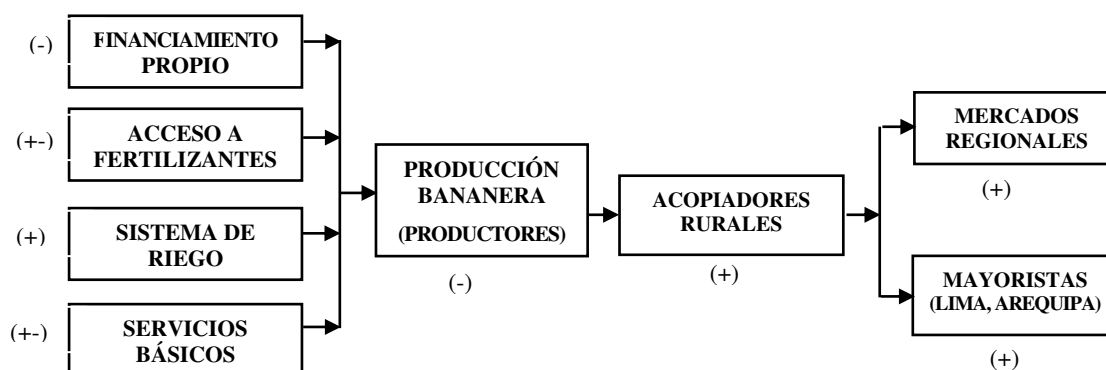
**Fuente:** Ministerio de Agricultura – Oficina de Información Agraria “Volúmenes de Comercialización y Precios de los Principales Productos Agropecuarios en Lima Metropolitana y Otras Ciudades del País”. 1995- 1999

**Elaboración** Propia

Volúmenes reducidos han ingresado al Mercado Mayorista N° 2 entre 1995 y 1999 procedentes de Sullana, que en ese último año fueron 222 toneladas. Asimismo, sólo se reporta que durante 1999, 1481 toneladas de plátano fresco ingresó al Mercado Mayorista Modelo de Frutas provenientes de Piura.

**FIGURA 1-4**

**VALLE DEL CHIRA: ACTIVIDAD BANANERA 1995 – 1999**



- (+) Mayor capacidad
- (-) Menor capacidad
- (+/-) Regular capacidad

**Fuente:** Entrevista a los productores 2002.

**Elaboración** Propia

Con respecto a la comercialización en el mercado nacional, en el período 1995–1999, sólo se encuentran las estadísticas de los volúmenes de plátano fresco a Lima Metropolitana, siendo los mercados del sur del país abastecidos por este.

**ACTIVIDAD BANANERA 1999 – 2002**

Aparte de la comercialización de la producción de plátano procedente del Valle del Chira al mercado doméstico, la actividad bananera recibió el apoyo del Ministerio de Agricultura (MINAG), a través de la Dirección Regional Agraria – Piura y la Agencia Agraria del Chira desde 1999, con el Programa de Producción de Plátano Orgánico.

Conociendo las ventajas comparativas de la zona en la producción de banano,<sup>12</sup> y las tendencias favorables en el consumo de alimentos biológicos en los principales mercados externos, resultaba apropiado convertir a dicha zona en un área productora de banano con calidad de exportación (banano con características biológicas exclusivamente).<sup>13</sup>

<sup>12.</sup> Se explica por la relativa dificultad de producir banano orgánico en los principales países exportadores (Ecuador, Costa Rica, Colombia y Filipinas), debido a la presencia de la Sigatoka Negra. Enfermedad que aún no se ha reportado en la zona.

<sup>13.</sup> La producción de banano se ha realizado sin la aplicación de productos químicos. La fruta se exporta como productos orgánicos o en transición.

El Programa se desarrolló inicialmente en la margen derecha del Valle del Chira, por sus mejores condiciones, tanto de carácter productivo como organizativo,<sup>14</sup> promoviendo la participación de empresarios agroexportadores en dicha zona. Donde ingresa en marzo 2000 la empresa Productos Orgánicos de Piura S.A.C. (POPSAC), que logró exportar sólo ocho contenedores de banano orgánico con destino a los Estados Unidos entre abril y junio. Paralizando sus actividades luego por razones económicas, generando desconcierto y confusión entre los productores.

**CUADRO 1-11****EXPORTACIONES DE BANANO ORGÁNICO – POPSAC. ABRIL – JUNIO 2000 (DESTINO: ESTADOS UNIDOS)**

MES / AÑO	VOLUMEN (Toneladas)	VALOR FOB (US \$)
ABRIL 2000	40.660	13881
MAYO 2000	81.320	27124
JUNIO 2000	20.330	6752
<b>TOTAL</b>	<b>142.310</b>	<b>47 757</b>

**Fuente:** Aduanas de Paíta.

**Elaboración** Propia

En octubre del 2000, la empresa Exportadora Bananera del Norte S.A. (EXBANOR), reinicia las exportaciones suspendidas por POPSAC, tras certificar las áreas plataneras por OTCO (certificadora alemana). Entre Octubre del 2000 y Setiembre del 2001, EXBANOR continuó exportando banano a Estados Unidos y algunos países de la Unión Europea, logrando embarcar hasta 17 contenedores por semana.

**CUADRO 1-12****EXPORTACIONES DE BANANO ORGÁNICO – EXBANOR. OCTUBRE 2000 – SETIEMBRE 2001**

MES / AÑO	VOLUMEN (Toneladas)	VALOR FOB (US \$)
OCTUBRE 2000	69.657	21 120
NOVIEMBRE 2000	243.801	73 920
DICIEMBRE 2000	208.970	63 360
ENERO 2001	557.372	169 620
FEBRERO 2001	475.354	143 880
MARZO 2001	959.095	290 796
ABRIL 2001	609.504	184 800
MAYO 2001	853.305	258 720
JUNIO 2001	1148.007	343 200
JULIO 2001	800.736	242 781
AGOSTO 2001	679.162	194 400
SETIEMBRE 2001	365.702	100 800
<b>TOTAL</b>	<b>6 970.665</b>	<b>2 087 397</b>

**Fuente:** Aduanas de Paíta.

**Elaboración** Propia

La Corporación Peruana de Desarrollo Bananero S.A.C. (COPDEBAN), ingresa a participar en la actividad exportadora en el año 2001, vinculándose estrechamente con el Consorcio PROBANOR, el cual provee de la producción de banano biológico de la margen

<sup>14</sup>. Dirección Regional Agraria – Piura. Consorcio PROBANOR. Piura, 2000.

izquierda. Inicia las exportaciones en Agosto del 2001 con 69.657 toneladas hacia Estados Unidos. Paralelamente, se produce la crisis de los socios de EXBANOR, la cual deja de operar posteriormente.

**CUADRO 1-13****EXPORTACIONES DE BANANO ORGÁNICO – COPDEBAN. AGOSTO 2001 – ABRIL 2002**

MES / AÑO	VOLÚMEN (Toneladas)	VALOR FOB (US \$)
AGOSTO 2001	69.657	22109
SEPTIEMBRE 2001	174.144	53760
OCTUBRE 2001	174.144	53760
NOVIEMBRE 2001	494.712	153216
DICIEMBRE 2001	424.833	132384
ENERO 2002	751.068	233856
FEBRERO 2002	865.226	266112
MARZO 2002	759.902	233175
ABRIL 2002	1 493.981	458304
<b>TOTAL</b>	<b>5 207.667</b>	<b>1 606676</b>

**Fuente:** Aduanas de Paita.

**Elaboración** Propia

Hacia Noviembre del 2001, la empresa exportadora BIORGANIKA S.A.C. inicia sus exportaciones de banano orgánico procedente de la margen derecha del Valle del Chira. Su primer embarque tuvo como destino los Estados Unidos con 69.658 toneladas, unos US\$ 21 120 de valor FOB, aproximadamente.

**CUADRO 1-14****EXPORTACIONES DE BANANO ORGÁNICO – BIORGANIKA. NOVIEMBRE 2001 – ABRIL 2002**

MES / AÑO	VOLUMEN (Toneladas)	VALOR FOB (US \$)
NOVIEMBRE 2001	69.658	21120
DICIEMBRE 2001	226.387	68640
ENERO 2002	34.829	10560
FEBRERO 2002	106.663	32340
MARZO 2002	143.669	44748
ABRIL 2002	121.901	38976
<b>TOTAL</b>	<b>703.107</b>	<b>216384</b>

**Fuente:** Aduanas de Paita.

**Elaboración** Propia

En enero del año 2002 inicia sus actividades la empresa Granos Orgánicos Nacionales S.A.C. (GRONSA), funcionando en las mismas oficinas de la desaparecida EXBANOR. Desde el inicio ha exportado la producción de banano orgánico de la margen derecha con destino a Bélgica, siendo su primer embarque de 69.657 toneladas.

**CUADRO 1-15****EXPORTACIONES DE BANANO ORGÁNICO – GRONSA. ENERO – ABRIL 2002 (DESTINO: BÉLGICA)**

MES / AÑO	VOLUMEN (Toneladas)	VALOR FOB (US \$)
ENERO 2002	69.657	24960
FEBRERO 2002	90.643	31200
MARZO 2002	174.144	62400
ABRIL 2002	360.115	129038
<b>TOTAL</b>	<b>694.559</b>	<b>247598</b>

**Fuente:** Aduanas de Paíta.

**Elaboración** Propia

Hay que indicar que las tres empresas que operan en el Valle del Chira mantienen vinculación con los productores en forma individual, los cuales pertenecen a diferentes organizaciones productoras de banano orgánico. También exportan la fruta fresca con marcas diferentes.

#### CUADRO 1-16

#### ÁREAS, ORGANIZACIONES, NÚMERO DE PRODUCTORES, EMPRESAS Y MARCAS EN LA ACTIVIDAD BANANERA: VALLE DEL CHIRA

SECTOR	ORGANIZACIÓN PRODUCTORA	ÁREA (Has) <sup>a</sup>	NÚMERO DE PRODUCTORES	EMPRESA Y MARCA
MARGEN IZQUIERDA	CONSORCIO PROBANOR	400	232	COPDEBAN
ADYACENTE MARGEN IZQUIERDA	PEQUEÑOS PRODUCTORES	200	139	DOLE (EE.UU.)
MARGEN DERECHA	COMITÉ PRODUCTORES BANANO ORGÁNICO	500	450	BIORGANIKA ECOBANANA (ECUADOR)
	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DE QUERECOTILLO Y ANEXOS	705	820	GRONSA BIO GOLDEN (ALEMANIA)
OTRAS ZONAS MARGEN DERECHA		995	1066 <sup>b</sup>	MERCADO NACIONAL

a El total es 4800 Has., que fueron programadas para la Campaña Agrícola 2000/2001.

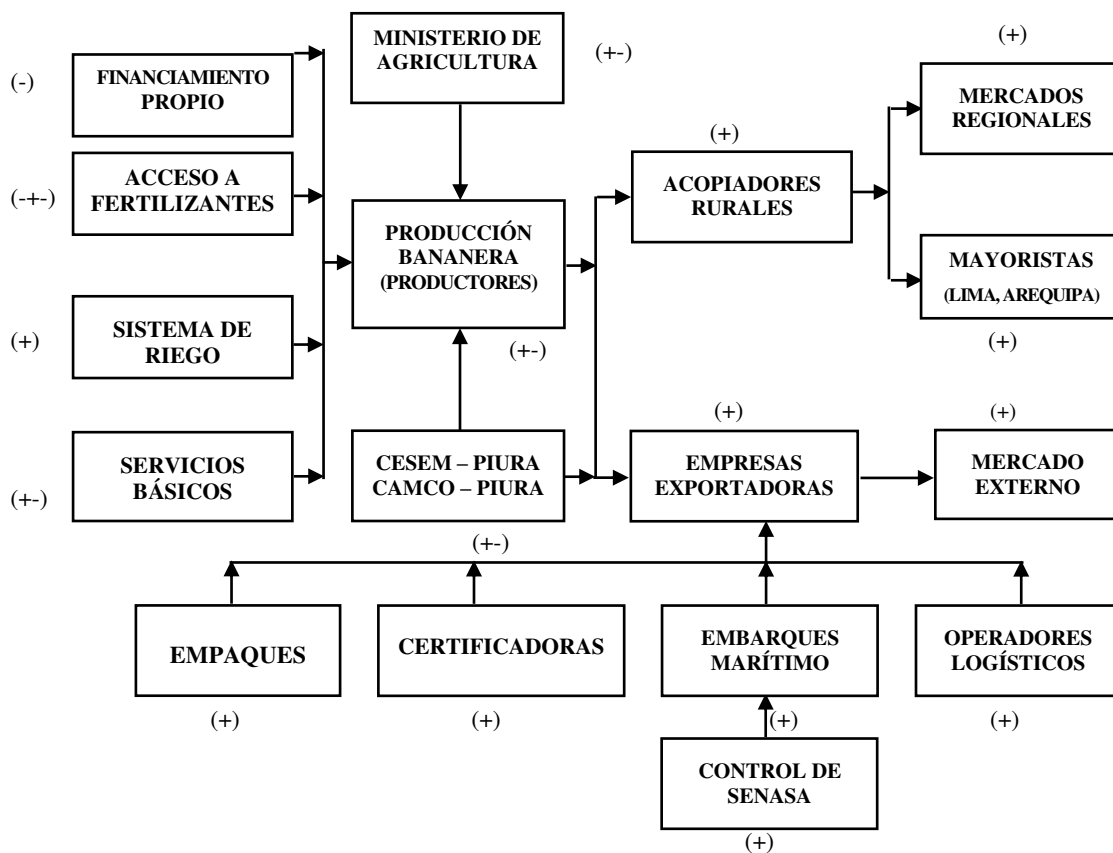
b Estimado

**Fuente:** Dirección Regional Agraria – Piura y entrevistas a productores.

**Elaboración** Propia

**FIGURA 1-5**

**VALLE DEL CHIRA: ACTIVIDAD BANANERA 1999 - 2002**



- (+) Mayor capacidad
- (-) Menor capacidad
- (+-) Regular capacidad

**Fuente:** Dirección Regional Agraria - Piura; Centro de Servicios Empresariales - Piura (CESEM - PIURA); Entrevistas a exportadores y productores.

**Elaboración** Propia

Como se observa, en los gráficos correspondientes a la evolución de la actividad bananera en el Valle del Chira, indicamos la capacidad de cada elemento que influye en la secuencia del sistema. Las conexiones existentes entre elementos se mostrarán posterior al análisis de los mismos en el Capítulo III, partiendo de este último diagrama.

## COMERCIO INTERNACIONAL DE BANANO ORGÁNICO

Las reducidas fuentes de consulta con respecto al comercio global de banano orgánico limitan y dificultan la tarea de cuantificar y calificar la información existente. Las afirmaciones que se presentan se encuentran basadas en estimaciones aproximadas, al no existir datos estadísticos exactos. Hasta el momento no se ha completado un estudio base independiente y comprensivo.

### MERCADO DE BANANO ORGÁNICO

Desde el año 1995 la producción de banano orgánico es considerada fundamental para los países con tradición agrícola bananera, al observarse una exigencia de los consumidores en los principales mercados que demandan el fruto por las bondades que ofrece, no sólo por su valor nutritivo sino también por sus métodos de producción.

### NOCIONES FUNDAMENTALES

La participación del banano con características orgánicas dentro del comercio internacional de frutas frescas, se inicia a partir de la segunda mitad de los años ochenta, con el auge de los productos biológicos y la preocupación creciente por la conservación del medio ambiente.

Aunque las ventas de banano biológico son relativamente recientes y todavía representan un volumen muy pequeño, se observa una etapa de crecimiento a un ritmo aproximado de 30 por ciento anual, lo cual es probable que sea a costa de los bananos convencionales.<sup>1</sup>

Para que el banano orgánico sea comercializado, debe ser certificado por un organismo de certificación independiente que garantice que cumpla con las normas biológicas. Asegurando que el producto final este libre de contaminantes, y que no se contaminó el medio ambiente en su proceso productivo.<sup>2</sup>

La certificación facilita la comercialización de esos productos a través de un reconocimiento por los consumidores, ya sea a través de la preferencia por el producto en el mercado o por la disposición de pagar un sobreprecio por los mismos.<sup>3</sup>

### PAÍSES PROVEEDORES

Fuentes industriales reportan que las importaciones mundiales de bananos biológicos frescos en 1998 alcanzaron unas 29 000 toneladas, en comparación con las importaciones totales de banano de alrededor 11 millones de toneladas. Durante el año 2000 dichas importaciones de banano orgánico fueron de 75 000 toneladas.<sup>4</sup>

Las exportaciones totales de banano orgánico se estimaron en 65 000 toneladas en el año 2000, 50 por ciento más que en el año 1999. Donde el principal proveedor es la República Dominicana con una cifra de 44 000 toneladas, lo que supone un aumento del 80 por ciento respecto a 1999. Aumentando también los envíos de México (segundo productor del mundo), con 9 000 toneladas en el año 2000.<sup>5</sup>

En América Latina, Colombia y Ecuador han incrementado su producción de banano orgánico en el año 2000, aproximadamente 115 y 80 por ciento respectivamente. Honduras, Costa Rica y Filipinas mantienen su producción constante con ligeros incrementos. Mientras que otros países se están incorporando a dicha actividad como Perú y Brasil por ejemplo.

### CUADRO 2-1

#### PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE BANANO ORGÁNICO 1999 – 2000

PAÍS	EXPORTACIONES (Toneladas métricas)		CRECIMIENTO ANUAL (%)
	1999	2000	1999 – 2000
REPÚBLICA DOMINICANA	29 334	44 000	50

1. El banano orgánico es un producto sustituto. Eric Sauvé. *El mercado global para el banano orgánico*. Costa Rica, 1998.

2. La palabra “orgánico” o “biológico” en la etiqueta garantiza la certificación. Gabriela Soto. *Normativa nacional e internacional para la producción orgánica y, o ambiental amigable de banano*. Costa Rica, 1998.

3. El sistema de certificación orgánica es relativamente joven, y como tal, es un proceso que día a día se modifica según las necesidades, locales y mundiales. Soto., op. cit. 1998.

4. Se consideran los principales mercados. FAO – Grupo Intergubernamental sobre banano y frutas tropicales. *Mercado de banano “biológico” y de “comercio equitativo”*. Costa Rica, 2001 ([www.fao.org](http://www.fao.org)).

5. Proyecto SICA – BIRF/MAG – Ecuador. *Prosigue crecimiento de comercio internacional de banano orgánico*. 2001. ([www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)).

MÉXICO	5 000	9 000	80
OTROS *	9000	12 000	33
<b>TOTAL</b>	<b>43 334</b>	<b>65 000</b>	<b>50</b>

\* Incluyen Colombia, Ecuador, Honduras, Costa Rica, Filipinas, Perú y Brasil.

**Fuente:** Proyecto SICA/MAG – BANCO MUNDIAL. ([www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec))

**Elaboración** Propia

Hasta 1999, la producción provenía casi exclusivamente de pequeños agricultores. En República Dominicana y en Ecuador, varias plantaciones en gran escala, han comenzado recientemente a exportar banano orgánico.

Tras varios años de pruebas piloto, Dole ha entrado en el mercado orgánico en el 2001, realizando importaciones a Estados Unidos desde Ecuador y Honduras. Asimismo, Fyffes se ha introducido en el mercado biológico con importaciones a Estados Unidos, y Chiquita ha empezado a hacer ensayos.<sup>6</sup>

#### SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO

La percepción de ventajas respecto a la salud, el medio ambiente, la seguridad, la calidad y el sabor han impulsado la demanda por productos biológicos en los últimos ocho años, con un crecimiento promedio de 20 por ciento anual en los principales mercados, sumándose además un contexto caracterizado por alarmas sanitarias.

En los principales mercados el índice de crecimiento anual de las importaciones de banano orgánico han sido muy altos, como se observa en el siguiente cuadro.

#### CUADRO 2-2

##### ESTIMACIONES DE LAS IMPORTACIONES ANUALES DE BANANOS BIOLÓGICOS FRESCOS POR REGIÓN O PAÍS

REGIÓN / PAÍS	IMPORTACIONES (miles de toneladas métricas)				CRECIMIENTO ANUAL (%)		
	1997	1998	1999	2000	1997-1998	1998-1999	1999-2000
EE.UU. Y CANADÁ	8*	13	16	23.5	63	23	47
UNIÓN EUROPEA	10	13	23.5	42.5	30	80	80
JAPÓN	2.5	3	5.5	9	20	83	64
<b>TOTAL</b>	<b>20.5</b>	<b>29</b>	<b>45</b>	<b>75</b>	<b>41</b>	<b>55</b>	<b>66</b>

\* Correspondiente al año 1996.

**Fuente:** FAO 2001 ([www.fao.org](http://www.fao.org))

La diferenciación del banano orgánico es percibida en el precio, si se compara con el banano convencional a nivel de detallista. Dependiendo del mercado, el sobreprecio (CIF) oscila entre el 30 por ciento y el 80 por ciento para Europa y Japón respectivamente. Sólo un pequeño grupo de consumidores comprometidos puede pagar unos sobreprecios altos.

#### CUADRO 2-3

##### PRECIO AL DETALLE ESTIMADO PARA BANANO ORGÁNICO (US\$/Kg)

PAÍS	PRECIO CONVENCIONAL AL DETALLE PROMEDIO 1997	DIFERENCIAL DE PRECIOS PARA ORGÁNICOS ORGÁNICO/CONVENCIONAL	PRECIO DE BANANOS ORGÁNICOS
EUA	1.07	2.04 a 3.07	2.18 a 3.28
ALEMANIA	1.57	1.85 a 2.60	2.89 a 4.05
JAPÓN	1.92	1.50 a 2.70	2.88 a 5.18

**Fuente:** SAUVÉ, Eric. "El mercado global para el banano orgánico". Costa Rica 1998.

<sup>6</sup> FAO, op. cit. 2001.



Las ventajas de consumir alimentos biológicos ha obligado a muchos consumidores de los mismos a estar dispuestos a pagar hasta un 20 por ciento más que por los productos convencionales. Apoyados por las significativas inversiones en distribución de las grandes cadenas de supermercados que incrementaron las ventas de banano biológico en los países importadores.<sup>7</sup>

#### ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

El banano biológico representa sólo un 0.5 por ciento del total del consumo de banano en Estados Unidos y Canadá. 16 000 toneladas se importaron en 1999, frente a 23 500 toneladas en el 2000, eso significó un crecimiento del 47 por ciento.<sup>8</sup> Donde las cadenas de supermercados orgánicos han impulsado la demanda.

La República Dominicana en 1998 fue el primer proveedor de banano orgánico, con alrededor del 50 por ciento de las importaciones, seguido por México con 40 por ciento, aproximadamente 5 200 toneladas. Ambos países en el año 2000 representaron el 50 por ciento de dichas importaciones (25 por ciento para cada uno). Ecuador alcanzó el 21 por ciento el mismo año, seguidos por Perú, Honduras y Colombia.

#### CUADRO 2-4

##### BANANO ORGÁNICO: IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ POR ORIGEN

PAÍS	EXPORTACIONES (Toneladas métricas)		PARTICIPACIÓN (%)	
	1998	2000	1998	2000
REPÚBLICA DOMINICANA	6 500	5 875	50	25
MÉXICO	5 200	5 875	40	25
HONDURAS	1 300	---	10	---
ECUADOR	---	4 935	---	21
OTROS *	---	6 815	---	29
<b>TOTAL</b>	<b>13 000</b>	<b>235 000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

\* Perú, Honduras y Colombia.

Fuente: FAO 1999 – 2001 ([www.fao.org](http://www.fao.org))

Elaboración Propia

Es necesario aclarar que la mayor parte de las importaciones canadienses de bananos biológicos provienen de los Estados Unidos. Esto significa que existe mercadería en tránsito antes de llegar al mercado de Canadá.<sup>9</sup>

#### UNIÓN EUROPEA

Durante 1998 las importaciones de bananos orgánicos frescos en la Unión Europea se estimaron en unas 13 000 toneladas, mientras que las mismas llegaron a 23 500 toneladas en el año 1999. Para el año 2000 se incrementaron en 80 por ciento, logrando unas 42 500 toneladas.<sup>10</sup>

El principal proveedor de la Unión Europea sigue siendo República Dominicana (aproximadamente el 80 por ciento durante 1998 y el 85 por ciento en el 2000). Colombia ocupó el segundo lugar en los mismos años con un aproximado entre 6 y 7 por ciento.

#### CUADRO 2-5

##### BANANO ORGÁNICO: IMPORTACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA POR ORIGEN

PAÍS	EXPORTACIONES (Toneladas métricas)	PARTICIPACIÓN (%)
------	---------------------------------------	-------------------

<sup>7</sup>. Con este comportamiento, probablemente muchos de los compradores de banano convencional pasen a comprar productos biológicos si el sobreprecio sigue bajando. FAO, op. cit. 2001.

<sup>8</sup>. Los beneficios de salud a largo plazo (59%), es la principal razón para los consumidores norteamericanos de comprar alimentos orgánicos. Sauvé, op. cit. 1998.

<sup>9</sup>. Las fuentes consideran Estados Unidos y Canadá como total consolidado.

<sup>10</sup>. Se incluyen las importaciones de Suiza aunque no pertenezca a la Unión Europea.

	1998	2000	1998	2000
REPÚBLICA DOMINICANA	10 400	36 125	80	85
COLOMBIA	2 000	2 975	15	7
ECUADOR	---	2 215	---	5
OTROS *	600	1 275	5	3
<b>TOTAL</b>	<b>13 000</b>	<b>42 500</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

\* Incluye Islas Canarias, India, Dominica, Uganda, Costa Rica, Bolivia, Perú, Madagascar, Guatemala, Honduras, Israel y Togo.

Fuente : FAO 1999 – 2001 ([www.fao.org](http://www.fao.org))

SAUVÉ, Eric. “El mercado global de banano orgánico”. Costa Rica 1998.

Elaboración Propia

Alemania ocupó el primer lugar en 1998 como el mayor mercado europeo de banano biológico, unas 6 000 toneladas, siendo desplazado en el año 2000 por el Reino Unido con un promedio de 17 000 toneladas, debido especialmente a las mayores inversiones hechas por los supermercados en promover productos biológicos.

Aunque el índice de incremento anual de las ventas de banano orgánico en el período 1998 – 2000 ha sido del 80 por ciento, en Francia y el Reino Unido es posible que la demanda de dicho alimento se haya estacionado, debido al precio que ha alcanzado.

#### CUADRO 2-6

##### ESTIMACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BANANO BIOLÓGICO FRESCO A EUROPA (000 tm)<sup>2</sup>

PAÍS	IMPORTACIONES		MERCADO (%)	
	1998	2000	1998	2000
ALEMANIA	6	11	46	25
REINO UNIDO	3	17	23	40
FRANCIA	2	3.5	15	8
ITALIA	--	3.1	--	7
SUECIA	1.5	2	12	5
BÉLGICA/LUXEMBURGO	--	1.5	--	4
PAÍSES BAJOS	--	0.8	--	2
DINAMARCA	--	0.3	--	0.7
AUSTRIA		0.3	--	0.7
OTROS	0.5	0.5	4	1
SUIZA	--	2.5	--	6
<b>TOTAL</b>	<b>13.0</b>	<b>42.5</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente : FAO 1999 – 2001 ([www.fao.org](http://www.fao.org))

#### JAPÓN

Antes de distribuir el banano orgánico a nivel de detallista, todos los productos biológicos en el mercado japonés tienen que ser fumigados por medios convencionales, perdiendo así su categoría de biológico.<sup>11</sup>

Estimaciones muestran que en el año 1998 las importaciones de banano biológico fueron de 3 000 toneladas en el mercado japonés, esto es, un 3 por ciento aproximado con respecto al total del mercado de banano. En 1999 dichas importaciones llegaron a 5 500 toneladas, y 9 000 toneladas en el año 2000.

Los principales proveedores de banano orgánico de Japón son México, La República Dominicana, Colombia, Islas Negras (Filipinas), y un poco de Australia.

<sup>11</sup>. FAO, op. cit. 2001.

Se prevé que Japón será el consumidor individual más grande del mundo de productos orgánicos a fines de la presente década.<sup>12</sup>

**CUADRO 2-7****JAPÓN: IMPORTACIONES DE BANANO POR ORIGEN EN T.M.\***

AÑOS	FILIPINAS	TAIWAN	ECUADOR	C. AMÉRICA	OTROS	TOTAL
1996	609 002	50 616	145 068	14 314	0	819 000
1997	644 838	36 339	193 214	1 083	7 526	883 000
1998	611 418	56 245	165 934	22 498	8 905	865 000
1999	720 656	44 675	204 367	2 964	10 338	983 000
2000	813 964	42 261	212 449	3 426	6 900	1 079 000

\* Incluye banano orgánico como convencional

Fuente: Proyecto SICA/MAG – BANCO MUNDIAL ([www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec))

**BANANO ORGÁNICO VS. BANANO CONVENCIONAL**

La complejidad del mercado y la distribución de bananos a nivel global, indica importantes inversiones a lo largo de toda la cadena de comercialización.<sup>13</sup> Desde la producción en plantaciones dotadas de insumos necesarios para obtener un fruto adecuado, hasta en transporte marítimo con equipos de refrigeración en bodegas y facilidades de transporte en el país importador.

La producción de banano de exportación entre los años 1995 y 2000 oscila entre 11 y 12 millones de toneladas para cada año. Sin embargo, existen dificultades al momento de analizar la información disponible con respecto al banano orgánico y el convencional, al no diferenciarse en los rubros de comercio internacional.

En las principales plazas, el banano orgánico representa un porcentaje reducido en relación al banano convencional. Se estimó que en 1998 y 1999, las importaciones totales de banano llegaron a ser de 11 117 y 11 951 mil toneladas respectivamente, y sólo las importaciones de banano orgánico fueron de 29 000 y 45 000 toneladas para cada año mencionado.

**CUADRO 2-8****IMPORTACIONES ESTIMADAS DE BANANO ORGÁNICO POR AÑO POR REGIÓN/PAÍS (000 tm)<sup>2</sup>**

REGIÓN/PAÍS/AÑO	TOTAL DE BANANO	BANANOS ORGÁNICOS	BANANOS ORGÁNICOS COMO TOTAL DE VENTAS
<b>EE.UU. Y CANADÁ</b>			
1997	3 998 a	8 b	0.2%
1998	3 913	13	0.3%
1999	4 296	16	0.4%
2000	4 700	23.5	0.5%
<b>UNIÓN EUROPEA</b>			
1997	3 139 c	10	0.3%
1998	2 982	3	0.4%
1999	3 197	23.5	0.7%
2000	4 250	42.5	1.0%
<b>JAPÓN</b>			
1997	883 d	2.5	0.3%
1998	865	3	0.3%
1999	983	5.5	0.6%
2000	1079	9	0.8%

<sup>12</sup>. Sauvé, op. cit. 2001.

<sup>13</sup>. Gavilán, José. *El mercado internacional de bananos*. El sitio del banano ([www.galeon.com/bananasite](http://www.galeon.com/bananasite)).

a, c, d Estimados

b Correspondiente a 1996

Fuente : FAO 1999 – 2001 ([www.fao.org](http://www.fao.org))

Elaboración Propia

#### CUADRO 2–9

#### BANANO BIOLÓGICO Y CONVENCIONAL: IMPORTACIONES DE EE.UU. Y CANADÁ POR ORIGEN T.M.

PAÍS	BANANO BIOLÓGICO		BANANO CONVENCIONAL	
	1998	2000	1998	2000
REPÚBLICA DOMINICANA	6 500	5 875	---	---
COSTA RICA	---	---	1 125 500	1 361 404
ECUADOR	---	4 935	1 017 300	971 025
GUATEMALA	---	---	640 100	688 448
COLOMBIA	---	---	517 400	602 836
HONDURAS	1 300	---	383 900	275 603
MÉXICO	5 200	5 875	215 800	79 266
OTROS	---	6 815	---	697 918
<b>TOTAL</b>	<b>13 000</b>	<b>23 500</b>	<b>3 900 000</b>	<b>4 676 500</b>

Fuente : FAO 1999 – 2001 ([www.fao.org](http://www.fao.org))

Proyecto SICA/MAG – BANCO MUNDIAL ([www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec))

Elaboración Propia

#### CUADRO 2–10

#### BANANO BIOLÓGICO Y CONVENCIONAL: IMPORTACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA POR ORIGEN EN T.M.

PAÍS	BANANO BIOLÓGICO		BANANO CONVENCIONAL	
	1998	2000	1998	2000
ECUADOR	---	2 215	563 800	670 985
COLOMBIA	2 000	2 975	531 500	613 725
COSTA RICA	---	---	634 100	565 900
PANAMÁ	---	---	402 300	388 800
HONDURAS	---	---	150 700	103 300
GUATEMALA	---	---	61 200	30 100
REPÚBLICA DOMINICANA	10 400	36 125	---	---
PAÍSES ACP	---	---	468 700	755 700
OTROS	600	1 275	156 900	987 990
<b>TOTAL</b>	<b>13 000</b>	<b>42 500</b>	<b>2 969 000</b>	<b>4 207 500</b>

Fuente : FAO 1999 – 2001 ([www.fao.org](http://www.fao.org))

Proyecto SICA/MAG – BANCO MUNDIAL ([www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec))

Elaboración Propia

Aproximadamente un 80 por ciento del comercio internacional de banano está controlado por un reducido número de grandes empresas multinacionales, lo que determina la naturaleza oligopolística del comercio del banano.<sup>14</sup>

#### CUADRO 2 – 11

##### PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL MERCADO BANANERO MUNDIAL

EMPRESAS	PARTICIPACIÓN
United Brands (EE.UU)	30%
Estándar Fruit Co. – Dole (EE.UU.)	20%
Del Monte (EE.UU.)	15%
NOBOA (Ecuador)	8%
UNIBAN (Colombia)	7%
Otros	20%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: GAVILÁN, José. “El Mercado Internacional de Bananos” ([www.galeon.com/bananasite](http://www.galeon.com/bananasite)).

Elaboración Propia

Existen tres tipos de países proveedores de bananos de exportación. El primero es el grupo de países latinoamericanos que abastecen el 75 por ciento de la producción comercializada a nivel mundial.<sup>15</sup> El segundo tipo son los países ACP (África, Caribe y Pacífico), que tienen asegurado un mercado preferencial por la Unión Europea. Finalmente están los productores asiáticos (principalmente Filipinas).<sup>16</sup>

#### PERSPECTIVAS DE MERCADO

La entrada de plantaciones en gran escala, sumado a los nuevos países que empiezan a cultivar el banano por medios orgánicos, probablemente dinamice la oferta y aumenten las ventas de banano orgánico. Pero existe la limitación de carecer de información de la producción de banano biológico, tanto en términos absolutos como relativos.<sup>17</sup>

Los sobreprecios, que han ido bajando del 40 por ciento en 1999 al 30 por ciento en el año 2000, se sitúan en 25–30 por ciento en el 2001, lo que ha supuesto un incentivo de lucro considerable. Se prevé que estos sobreprecios descenderán a alrededor del 20 por ciento en el 2002.

Aproximadamente en tres años el banano orgánico representará el 3 por ciento del mercado mundial; es decir, un aumento continuo de la oferta mundial del 65 por ciento. Para que esto se produzca, el banano biológico tendrá que entrar en el mercado primario, en donde los precios tendrán que descender.<sup>18</sup>

#### CUADRO 2–12

##### OFERTA MUNDIAL DE BANANO EN GENERAL – ESTIMACIONES AL AÑO 2005: EN MILES DE TONELADAS MÉTRICAS

PAÍSES	1983-1985	1993-1995	1996	CRECIMIENTO ANUAL 83-85/93-95	2005	CRECIMIENTO ANUAL 93-95/2005
TOTAL	5 858	10 754	11 478	6.26%	13 720	2.24%
ECUADOR	993	3 209	3 842	12.44%	4 814	3.76%
COSTA RICA	896	1 914	1 933	7.88%	2 304	1.70%

<sup>14</sup> FAO – Grupo Intergubernamental sobre banano y frutas tropicales. *Informe sobre la marcha de los trabajos actuales para hacer proyecciones del comercio internacional del banano en 2010*. Costa Rica, 2001 ([www.fao.org](http://www.fao.org)).

<sup>15</sup> Producción conocida como “banano dólar”.

<sup>16</sup> Véase Gavilán. El sitio del banano.

<sup>17</sup> Asimismo no se dispone de información de la perspectiva histórica, lo que dificulta prever el incremento futuro de la producción.

<sup>18</sup> FAO, op. cit. 2001.

COLOMBIA	834	1 470	1 407	5.83%	1 629	0.94%
PANAMÁ	663	723	643	0.87%	798	0.89%
OTROS	2 472	3 438	3 653	3.50%	4 175	1.59%

Incluye tanto banano convencional como orgánico.

Fuente : FAO 1998 ([www.fao.org](http://www.fao.org))

### REPERCUSIONES PARA LOS PRODUCTORES

En principio, la producción biológica de banano es la más indicada para los pequeños y medianos agricultores, pudiendo mejorar la viabilidad económica de algunas pequeñas explotaciones. Las cuales estarían en situación de desventaja en cuanto al costo de explotación a largo plazo, debido a la aparición de plantaciones a gran escala de productos biológicos.

La presencia de la Sigatoka Negra en muchos países productores de banano obstaculiza la producción de banano biológico, por ser difícil de combatir por métodos de cultivo orgánicos. La obtención de variedades resistentes a la Sigatoka Negra podría ser una de las claves para ampliar el potencial de producción del banano orgánico. Además, un problema técnico de la producción biológica es el mantenimiento de la fertilidad del suelo.<sup>19</sup>

El cambio a la producción biológica requiere una certificación biológica durante un período de conversión de tres años, donde se emplean métodos de producción biológica sin recibir ningún sobreprecio. Esto eleva los costos de producción iniciales debido a las inversiones, por lo que el rendimiento suele bajar. Además, las distintas normas nacionales de los países importadores exigen dos o tres inspecciones y certificaciones especiales.<sup>20</sup>

El elevado costo de certificación internacional hace necesario el desarrollo de la capacidad de certificación en el nivel nacional,<sup>21</sup> con normas biológicas nacionales que pueden ser reconocidas como equivalentes a las normas biológicas del país al que se dirigen las exportaciones, para evitar costos de certificación adicionales.

Para los productores, el riesgo comercial en la conversión a la producción biológica, está en la posibilidad de que bajen los precios en la explotación agrícola, al existir la inseguridad de que tras una conversión de tres años, los sobrepuestos se mantendrán tan altos como cuando empezaron a invertir en la conversión, de manera que es difícil saber si estas inversiones resultarán rentables.<sup>22</sup>

La logística continúa siendo impedimento significativo para la exportación de bananos biológicos.

El volumen suele ser pequeño, por lo que el flete es más elevado. Normalmente se dan preferencias a los envíos de banano convencional, principalmente en las rutas regulares de buques frigoríficos bananeros.

### ALGUNAS CONSIDERACIONES

En el comercio internacional de alimentos, el comercio equitativo (también llamado comercio alternativo), se inició a comienzos de los años setenta con el azúcar de caña y el café. Apoyados por organizaciones de comercio alternativo que han importado productos de comercio equitativo, que se han vendido en tiendas alternativas especializadas.

Para quienes lo han propuesto, el comercio equitativo es un medio de ayudar a los productores marginados y desfavorecidos de los países en desarrollo a mejorar la calidad de vida proporcionándoles una relación comercial más rentable y estable.<sup>23</sup>

El comercio equitativo no abraza todos los estándares de productos orgánicos. Sin embargo el banano es la única fruta fresca del comercio equitativo, donde los únicos productores orgánicos registrados de comercio equitativo son asociaciones de pequeños agricultores en la República Dominicana y una plantación en Ecuador.<sup>24</sup>

Los criterios utilizados para determinar si una relación comercial es "equitativa", varían de acuerdo con cada organización de comercio equitativo, pero los componentes básicos del comercio equitativo pueden resumirse como sigue:

Vínculos comerciales directos con los productores de los países en desarrollo.

Precio mínimo garantizado a los productores (específico de cada país).

Sobrepuesto para los productores (recargo).

<sup>19</sup>. FAO, op. cit. 2001.

<sup>20</sup>. Los costos pueden ser excesivos para los agricultores con pocos recursos.

<sup>21</sup>. Conference Report – Organic Banana 2000 ([www.organic-research.com](http://www.organic-research.com)).

<sup>22</sup>. FAO, op. cit. 2001.

<sup>23</sup>. FAO Australia, 1999 ([www.fao.org](http://www.fao.org))

<sup>24</sup>. Banana Link ([www.bananalink.org.uk](http://www.bananalink.org.uk))

Créditos subvencionados o pagos anticipados.

Relaciones de larga duración.

Para los productores de banano orgánico esto significa obtener un precio que cubra el costo de producción y un sobreprecio adicional para invertir en la mejora de las condiciones sociales, medioambientales o de la calidad. Los consumidores compran un producto con la garantía de que un alto porcentaje del precio al por menor irá a los productores pequeños y pobres, y que el sobreprecio será utilizado para la mejora social, medioambiental o de otro tipo, en interés de esos productores.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup>. FAO, op. cit. 2001.

## ANÁLISIS COMPETITIVO:

### ACTIVIDAD BANANERA EN EL VALLE DEL CHIRA

Para determinar las actuales condiciones competitivas de la actividad bananera en el Valle del Chira, hemos observado cómo funciona el sistema partiendo del esquema porteriano: "Diamante de la Competitividad", el cual nos ayuda a identificar y explicar las fuentes de ventaja competitiva mediante los elementos que lo conforman, y evaluarlos finalmente señalando su grado de influencia en el sistema.

### DIAMANTE COMPETITIVO DEL BANANO ORGÁNICO

Para realizar el análisis competitivo de la actividad bananera en el Valle del Chira, emplearemos el modelo del "diamante de la competitividad", donde sólo consideraremos los elementos que se conjugan actualmente en el sistema.

### CONDICIONES DE LOS FACTORES

Hemos clasificado los factores que intervienen en la actividad bananera en Factores Básicos y Factores Avanzados para un mejor entendimiento.

### FACTORES BÁSICOS

Se consideran Factores Básicos a aquellos elementos que no han sufrido modificación alguna dentro del contexto en donde se desarrolla determinada actividad económica, como es el caso de los recursos naturales.

Clima tropical seco.- El trópico seco que presenta el Valle del Chira durante todo el año, posee una temperatura media anual de 23.6 °C y una humedad relativa entre 66% y 81%. Las cuales han impedido, hasta el momento, la presencia de la Sigatoka Negra, enfermedad fungosa que afecta a las plantaciones bananeras impidiendo su normal desarrollo.

Tierras de cultivo con suelos adecuados.- El cultivo del banano se desarrolla mejor en suelos de tipo Franco arenoso y Franco arcilloso (Ph: 6.5–7.5), los cuales se encuentran en las zonas bananeras estudiadas, y poseen buena profundidad con drenaje natural y salinidad nula. Asimismo, mantienen riego regulado por canal. Aproximadamente, unas 4 800 Has. fueron programadas en la Campaña Agrícola 2000/2001 para la producción bananera.

Hidrografía.- Los caudales del Río Chira presentan un promedio mensual al 75% y una persistencia de 13.7 m<sup>3</sup>/seg a 96.3 m<sup>3</sup>/seg. El agua es distribuida a las áreas de cultivo a través de un sistema de canales hacia las zonas bananeras en ambos márgenes del río.<sup>1</sup>

### CUADRO 3 – 1

#### CONDICIONES NATURALES PARA EL CULTIVO DE BANANO EN EL VALLE DEL CHIRA

VARIABLES	CONDICIONES
CLIMA	SUB – TROPICAL – TROPICAL
TEMPERATURA	ÓPTIMA 22 – 25 °C
HUMEDAD RELATIVA	MÁS DE 60%
SUELO	FRANCO, FRANCO ARENOSO SALINIDAD: NO HAY PH: 6.5 – 7.5
FUENTE DE AGUA	RÍO CHIRA – CANALES
TIPO DE RIEGO	POR GRAVEDAD, CADA 25 DÍAS POR INUNDACIÓN
MANO DE OBRA	DISPONIBLE

**Fuente:** MARAÑÓN P. Boris. Piura 1995; MINAG 2001.

**Elaboración** Propia

**Disponibilidad de mano de obra.**- Para el año 2000, la Población Económicamente Activa (PEA), fue de aproximadamente 9 223 habitantes mayores de seis años en las zonas estudiadas, de las

<sup>1</sup>. Proyecto Especial Chira – Piura. *Memoria 1999*.



cuales sólo 4 969 habitantes se desempeñan en la actividad agrícola (54% de la PEA). Dicha población carece, en un buen número, de educación básica completa.<sup>2</sup>

Podemos mencionar que los factores anteriores pueden ser considerados, en su conjunto, como una ventaja comparativa natural, debido a que todos ellos han permitido la producción de banano con características orgánicas que son difíciles de producir en otras latitudes.

Las condiciones naturales del Valle del Chira, la califican como la zona de mayor potencial agrícola en el departamento de Piura. Por ello, es que existe una diversidad de especies como frutales (limón, mango, banano), algodón, arroz, maíz amarillo, espárrago, entre otros.

**Pequeña agricultura del banano.**- Los distritos de Querecotillo y Salitral poseen, en conjunto, 1 985.68 unidades agropecuarias menores de 5.0 Has. bajo riego permanente (83%). Mientras que en el distrito de Sullana 518.98 unidades agropecuarias con cultivos de banano son menores de 5.0 Has. (83.6%), que también están bajo riego.

### CUADRO 3 – 2

#### CULTIVOS DE BANANO, NÚMERO Y SUPERFICIE DE LAS UNIDADES AGROPECUARIAS (HAS) BAJO RIEGO Y EN SECANO. DISTRITOS DE QUERECOTILLO, SALITRAL Y SULLANA.

DISTRITO, SUPERFICIE BAJO RIEGO Y EN SECANO	TOTAL	TAMAÑO UNIDAD AGROPECUARIA				
		MENORES DE 0.5 HAS.	DE 0.5 A 4.9 HAS.	DE 5.0 A 19.9 HAS	DE 20.0 A 49.9 HAS.	DE 50.0 Y MAS HAS.
<b>QUERECOTILLO</b>						
Nº DE U.A.	2136	519	1576	39	1	1
SUPERFICIE	1733.16	132.56	1380.96	176.99	11.68	31.00
<u>RIEGO</u>						
Nº DE U.A.	2136	519	1576	39	1	1
SUPERFICIE	1733.16	132.56	1380.96	176.99	11.68	31.00
<b>SALITRAL</b>						
Nº DE U.A.	701	234	458	8	--	1
SUPERFICIE	665.41	59.43	414.23	43.75	--	148.00
<u>RIEGO</u>						
Nº DE U.A.	699	234	456	8	--	1
SUPERFICIE	663.91	59.43	412.73	43.75	--	148.00
<u>SECANO</u>						
Nº DE U.A.	3	--	2	--	--	--
SUPERFICIE	1.50	--	1.5	--	--	--
<b>SULLANA</b>						
Nº DE U.A.	636	18	583	29	5	1
SUPERFICIE	620.78	3.58	515.40	34.80	66.00	1.00
<u>RIEGO</u>						
Nº DE U.A.	636	18	583	29	5	1

<sup>2</sup>. Durante el trabajo de campo se observó que de cada 10 agricultores, 8 de ellos no culminó su educación primaria y secundaria completa (para nosotros educación básica).

SUPERFICIE	620.78	3.58	515.40	34.80	66.00	1.00
------------	--------	------	--------	-------	-------	------

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario 1994.

### FACTORES AVANZADOS

Los Factores Avanzados son aquellos que han sido creados por la mano del hombre, de acuerdo a las necesidades de éste para hacer eficiente y dinámica cualesquiera actividad económica en función de la capacidad de los mismos.

Uso de tecnología y plantaciones modernas.- El MINAG realizó la transferencia de tecnología a los agricultores, capacitaciones, construcción de empacadoras y preparación de las plantaciones como orgánicas a través del Programa de Producción de Plátano Orgánico en el Valle del Chira. Además, las empresas exportadoras han brindado capacitación a los agricultores para crear conciencia en el manejo productivo de las plantaciones para evitar descartes en los volúmenes de fruta cosechadas. No se cuenta con cables vía para transportar la fruta a las empacadoras y evitar una mayor manipulación de la fruta.

### CUADRO 3 – 3

#### VALLE DEL CHIRA: ÁREAS, EMPRESAS EXPORTADORAS Y NÚMERO DE EMPACADORAS DISPONIBLES PARA BANANO ORGÁNICO

SECTOR	AREA (HAS.)	EMPRESA EXPORTADORA	Nº DE EMPACADORAS
MARGEN IZQUIERDA	400	COPDEBAN	20 FIJAS
ADYACENTE MARGEN IZQUIERDA	200		15 MÓVILES <sup>a</sup>
MARGEN DERECHA <sup>b</sup>	500	BIORGÁNICA	15 FIJAS 5 MÓVILES
	705	GRONSA	15 FIJAS 5 MÓVILES

a COPDEBAN también obtiene producción de la margen derecha. El número de empacadoras corresponde al total.

b No se disponen de cifras exactas y definitivas, las que se disponen son relativas. Existen más áreas para aprovisionamiento de banano orgánico.

Fuente: Ministerio de Agricultura, entrevistas a productores y exportadores.

Elaboración Propia

**Área orgánica certificada.**- De las 4 800 Has. programadas para el cultivo de banano en el Valle del Chira durante la Campaña Agrícola 2000/2001, sólo hasta diciembre del año 2001, unas 2 000 Has. han sido certificadas como orgánicas, estando las 2 800 Has. restantes en transición (muchas de ellas), para ser evaluadas y reconocidas como orgánicas.

Las agencias responsables de extender la certificación orgánica son extranjeras, y continúan supervisando a las plantaciones bananeras de las cuales se proveen las empresas exportadoras de banano orgánico. Las cuales han autorizado el empleo de las etiquetas con la denominación "Certified Organic" <sup>3</sup>, para diferenciar a los bananos con características orgánicas de los convencionales en el mercado externo.

### CUADRO 3 – 4

#### VALLE DEL CHIRA: ÁREAS CERTIFICADAS, EMPRESAS EXPORTADORAS Y CERTIFICADORAS

SECTOR	ÁREA (HAS.)	EMPRESA EXPORTADORA	AGENCIA CERTIFICADORA
--------	-------------	---------------------	-----------------------

<sup>3</sup>. Certificado orgánico.

MARGEN IZQUIERDA	400	COPDEBAN	SKAL (Alemania)
ADYACENTE MARGEN IZQUIERDA	200		
MARGEN DERECHA	1400 <sup>a</sup>	GRONSA	OKO GARANTIE BCS (Alemania)
		BIORGANIKA	
OTRAS ÁREAS MARGEN DERECHA	2800 <sup>b</sup>	MERCADO NACIONAL	---

a Área total certificada en la margen derecha

b Área destinada al mercado nacional (en transición)

**Fuente:** Ministerio de Agricultura, entrevistas a productores y exportadores.

**Elaboración** Propia

- a) **Sistema de riego regulado.**- Teniendo como matriz al Proyecto Especial Chira–Piura (PECHP)<sup>4</sup>, la Represa de Poechos, ubicada en la parte alta del Valle del Chira, regula el abastecimiento del agua del río Chira a los campos de cultivo del valle. Donde 2 745 Has. de plátano se desarrollaron en 1998 gracias al Canal Miguel Checa en la margen derecha.

### CUADRO 3 – 5

#### VALLE DEL CHIRA: INFRAESTRUCTURA DE RIEGO CON CAPACIDAD Y CAUDALES

SECTOR	INFRAESTRUCTURA DE RIEGO		
	MATRIZ	TRÁNSITO	CANALES
MARGEN DERECHA	REPRESA DE POECHOS  Capacidad: 1000 m <sup>3</sup>	PRESA SULLANA	MIGUEL CHECA 79 Km A=15000 Ha. Q=19 m <sup>3</sup> /s
MARGEN IZQUIERDA			JIBITO 5 Km A=1020 Ha. Q =1.5 m <sup>3</sup> /s
		SUR 25.72 Km A=6350 Ha. Q = 7 m <sup>3</sup> /s	

**Leyenda:** A: Área irrigada, Q = Caudal promedio.

**Fuente:** Proyecto Especial Chira – Piura. Memoria 1999.

**Elaboración** Propia

- b) **Carreteras principales y caminos rurales.**- La red vial de carreteras principales que conectan a las principales ciudades de la Región Grau se componen de ejes longitudinales y transversales (Piura, Sullana, Paita, Talara y Tumbes), se encuentran asfaltadas y en permanente mantenimiento por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC).

### CUADRO 3 – 6

#### RED VIAL DE LAS PRINCIPALES CARRETERAS EN LA REGIÓN GRAU

<sup>4</sup>. Proyecto que se viene ejecutando desde el año 1972.

EJES	DESCRIPCIÓN	EXTENSIÓN KM	CONDICIÓN
LONGITUDINALES	CHICLAYO-PIURA	200	ASFALTADO
	PIURA-SULLANA	38	
	SULLANA-TALARA	73	
	TALARA-TUMBES	170	
TRANSVERSALES	PIURA-PAITA	57	
	SULLANA-PAITA	59	
	PIURA-BAYÓVAR	100	

**Fuente:** Universidad de Piura "Identificación de Oportunidades de Inversión para Agroindustrias en la Región Grau". Piura, 1992; MTC 1999.

**Elaboración** Propia

Los caminos rurales que se encuentran en las áreas bananeras presentan mayores problemas por su constitución, al deteriorarse generalmente por efectos de las precipitaciones durante el verano, lo que dificulta transportar las cosechas de banano en carretas hacia los camiones con destino al mercado nacional o al puerto de Paita para los embarques marítimos.

**Puerto de Paita.-** Los embarques marítimos de los contenedores de bananos orgánicos para exportación se realizan en el Puerto de Paita, el cual es considerado el segundo en importancia después del Puerto del Callao a lo largo del litoral peruano, debido al volumen de mercadería que transita constantemente.

El Puerto de Paita cuenta con un muelle tipo espigón de 365 m. de longitud por 36 m. de ancho y una profundidad entre 13 y 18 m., permitiendo el ingreso simultáneo de cuatro buques para los cuatro amarraderos que posee. Cuenta además con una oficina de Aduanas para realizar las gestiones correspondientes para el tránsito de mercaderías.

### CUADRO 3 – 7

#### FACILIDADES PORTUARIAS DEL TERMINAL MARÍTIMO DE PAITA

<b>CANAL DE ENTRADA</b>		Ancho : 300 m.		
		Calado : 33 pies		
		Naturaleza del fondo : Arena		
<b>REMOLCAJE</b>		Por maniobra		
		1 Remolcador de 1350 HP/1 Lancha de 300 HP		
<b>MUELLE</b>	<b>TIPO</b>	Atraque Directo	<b>Capacidad de Recepción de Naves</b>	
		Muelle Tipo Espigón		
	<b>DIMENSIONES</b>	Largo : 356 m. Ancho : 36 m.		
	<b>AMARRADEROS</b>		1 - A : 165 m. X 33 pies	37933 t.
			1 - B : 165 m. X 34 pies	37933 t.
		1 - C : 140 m. X 34 pies	10000 t.	
		1 - D : 160 m. X 27 pies	12000 t.	
<b>ILUMINACIÓN</b>	Cantidad: 11 Torres			

**Fuente:** Empresa Nacional de Puertos S.A. – Terminal Marítimo de Paita ([www.inconet.net.pe/enapu](http://www.inconet.net.pe/enapu)).

**Limitada capacidad de gestión de los productores.-** Los pequeños productores bananeros de Querecotillo y Anexos organizados en su asociación presentan apatía en su cohesión, lo que

impide manejar eficientemente dicha organización, sumada a razones de índole legal existentes últimamente. La cara opuesta, la presentan los miembros del Comité de Productores de Banano Orgánico (CPBO), pues ellos trabajan más cohesionados con las empresas exportadoras, al igual que los socios de PROBATOR en la margen izquierda del Valle del Chira, que mantienen una gerencia general con un adecuado nivel de organización.

**No acceso al crédito formal.-** Las áreas bananeras de la margen derecha continúan desarrollándose ruralmente, sin acceso al crédito formal. La razón se explica porque la propiedad de las tierras de cultivo se encuentran a nombre de la Comunidad Campesina, que de acuerdo al Código Civil, declara su inembargabilidad, lo que les impide a los agricultores ser considerados sujetos de crédito por las entidades financieras.

A pesar que los socios de PROBATOR son propietarios individuales de sus tierras ubicadas en la margen izquierda, no han solicitado crédito formal a las instituciones financieras para su Plan de Inversión, cuyo capital requerido, que asciende a S/. 5 223 430, han sido aportados por los mismos socios, más otras fuentes como los Fondos Rotatorios del MINAG.

Literalmente, los agricultores afirman que “tienen que dejar de comer para invertir su dinero en sus tierras de cultivo”, lo que resulta insuficiente para obtener mejor producción.<sup>5</sup>

**Apoyo limitado de las Universidades.-** Se planeaba solicitar el apoyo de la Universidad Nacional de Piura (U.N.P), para producir plantas de banano “in vitro”, con el objetivo de disponer de plántulas de plátano de alta calidad y pureza para proyectos de exportación y mejoramiento de la producción.

Para ello, el Programa de Producción de Plátano Orgánico del MINAG, presupuestó S/. 58 000 para financiar dicha idea. Lamentablemente el acuerdo se frustró, al no llegarse a un entendimiento definitivo. Además, se conoce que ninguna de las Universidades existentes, se encuentra apoyando a los agricultores y exportadores de banano orgánico en el Valle del Chira.<sup>6</sup>

**Acuerdos productores – exportadores con mentalidad exportadora.-** Afortunadamente, existe un interés común entre productores y exportadores para convertir a las plantaciones bananeras del Valle del Chira en atractivas económicamente, a través de la exportación. Pero sólo dos organizaciones de productores de banano orgánico mantienen vínculos directos con las empresas exportadoras.

En la margen derecha del río Chira tenemos al CPBO que se vincula mayormente con BIORGANIKA, y a GRONSA; y hacia la margen izquierda ubicamos a PROBATOR vinculada a COPDEBAN. La APPQ (margen derecha), vende su producción indistintamente a las dos exportadoras mencionadas inicialmente.

## CONDICIONES DE LA DEMANDA

En este punto, explicaremos brevemente el estado actual y las proyecciones a futuro, tanto de la demanda nacional del banano o plátano, como de la demanda externa de banano orgánico.<sup>7</sup>

### DEMANDA NACIONAL

Hay que señalar que dentro del mercado nacional, no existe la diferencia del plátano en cuanto al tipo orgánico o convencional. Se sabe que el plátano de Seda que se produce en el Valle del Chira se destina a dicho mercado.

**Concentración en Lima.-** Los mercados mayoristas de Lima Metropolitana representa el núcleo de concentración de la producción de plátano fresco a nivel nacional. Donde el incremento promedio del volumen total de ingreso a los principales mercados es de aproximadamente 3.42 % durante el periodo 1995–2000, consignándose sólo las 91 379 toneladas que ingresaron al Mercado Mayorista N° 2 en ese último año.<sup>8</sup>

En 1995, 33 478 toneladas de plátano fresco ingresaron al Mercado Mayorista N° 2. Desde ese momento hasta el año 1999 registró un crecimiento promedio de 5.5%, llegando en ese año a 41 002 toneladas. Mientras que el Mercado Cooperativo Túpac Amaru registró en 1999 un ingreso de 41 089 toneladas de plátano. Donde un 54.6% de ese volumen proceden del departamento de Piura, específicamente del Valle del Chira, el cual entre 1995 – 1999 es el segundo proveedor de ese mercado después de Tumbes.

<sup>5</sup>. Entrevistas a los pequeños productores de banano orgánico.

<sup>6</sup>. Dirección Regional Agraria - Piura. “Programa de Producción de Banano Orgánico en el Valle del Chira”. Piura, 1999.

<sup>7</sup>. Dentro del mercado nacional el plátano no presenta una diferenciación en cuanto a sistema productivo (orgánico o convencional). Sólo en el presente estudio se identificará al banano orgánico para el mercado externo.

<sup>8</sup>. Se cuenta con solamente ese dato. Las estadísticas finales que corresponden al año 2000, aún no se encuentran disponibles.

**CUADRO 3 – 8****VOLÚMENES ANUALES DE INGRESO DE PLÁTANO A LOS PRINCIPALES MERCADOS DE LIMA METROPOLITANA (t)**

AÑOS	PRINCIPALES MERCADOS DE LIMA			TOTAL MERCADOS DE LIMA
	MERCADO MAYORISTA N° 2º	MERCADO MAYORISTA MODELO DE FRUTAS	MERCADO COOPERATIVO TÚPAC AMARU	
1995	33478	---	47448	80926
1996	33662	---	46420	84082
1997	41584	---	45342	86926
1998	44460	---	28985	73445
1999	41002	12443	41089	94534
2000	91379	---	---	91379 *

\* Sólo se consigna ese dato en las fuentes consultadas.

**Fuente:** Compendios: Ministerio de Agricultura – Oficina de Información Agraria.

**Elaboración** Propia

- a) **Mercados saturados.**- Entre 1995-2000 el promedio de crecimiento de los ingresos anuales de plátano fresco a Lima Metropolitana es de 3.42%. Estimándose una tendencia de crecimiento de 2.2% en promedio durante el periodo 2001– 2012 , donde ingresarán en el año 2006 unas 102 248 toneladas, y 114 272 toneladas para el año 2012. Lo que indica que aún existe mercado para el plátano fresco, donde se observa una ligera saturación.

Las principales plazas del plátano fresco en el mercado nacional son las ciudades de Trujillo, Lima, Arequipa, Cajamarca y Piura. Donde sólo los departamentos de Piura y Tumbes proveen a los mercados capitalinos de plátano de Seda. Mientras que otros como Junín, Huánuco, San Martín y Ucayali proveen a los mismos de las variedades de plátano Bellaco, Bizcocho, Isla, Manzano, Morado, Palillo y Seda.

**CUADRO 3 – 9****PROYECCIONES DE LOS VOLÚMENES DE INGRESO DE PLÁTANO A LIMA METROPOLITANA (t)**

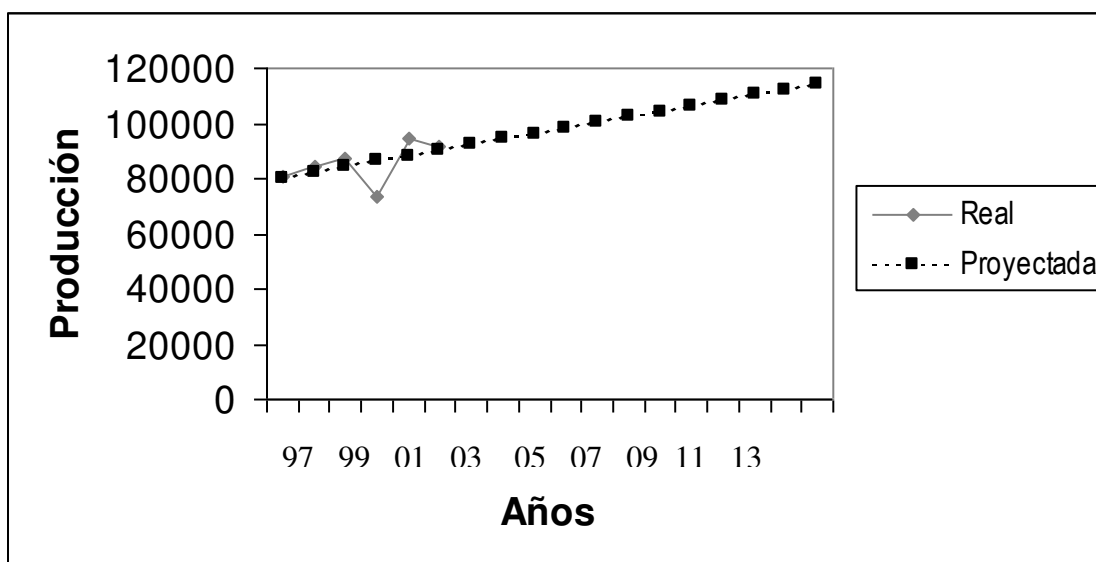
AÑOS	PROYECCIONES	
	VOLUMEN (Toneladas)	VARIACIÓN %
2001	92 228	--
2002	94 232	2.2
2003	96 236	2.1
2004	98 240	2.0
2005	100 244	2.0
2006	102 248	1.9
2007	104 252	1.9
2008	106 256	1.9
2009	108 260	1.8
2010	110 264	1.8

2011	112 268	1.8
2012	114 272	1.7

Elaboración Propia

**GRÁFICO 3-1**

**PROYECCIONES DE LOS VOLÚMENES DE INGRESO DE PLÁTANO A LIMA METROPOLITANA (t)**



Elaboración Propia

**Mínima demanda industrial.**- Actualmente, el único derivado del plátano que se conoce son los chifles, los cuales se elaboran artesanalmente con tecnología y utensilios simples, empleando frutos no maduros (verdes), de la variedad Bellaco o Dominico. Esta pequeña actividad económica se concentra en el departamento de Piura y abastece al mercado nacional todavía en cantidades aceptables.

En 1991 se procesó plátano para transformarlo en harina de esa fruta en Salitral, comercializándose en el mercado nacional. Experiencia que no tuvo continuidad. Aunque existen estudios para transformar el plátano fresco en puré u hojuelas, o papel en base a los pseudotallos de la planta, estas aún no se concretan.<sup>9</sup> En los últimos días, se pueden observar en los supermercados de nuestra ciudad, la venta de harina de plátano.

**Precios del plátano en el mercado nacional.**- La distancia en que se encuentran ubicados los principales mercados de la costa es un factor que determina el precio del plátano fresco al por mayor y al consumidor. Durante el año 1996, el precio al por mayor estuvo en S/. 0.38/Kg. en

<sup>9</sup>. Correa M., Segundo “Investigación de los procedimientos para la obtención de papel, tomando como materia prima los pseudotallos del plátano”. Universidad Nacional de Piura- Facultad de Ingeniería Industrial. I Congreso Nacional “Industrialización y Regionalización: Región Grau.

Piura, S/. 0.49/Kg. en Lima y S/. 0.54/Kg. en Arequipa, llegando a S/. 0.53/Kg., S/. 0.65/Kg. y S/. 0.99/Kg. en Piura, Lima y Arequipa respectivamente.

Con respecto a los precios al consumidor, estos en 1998 fueron de S/. 0.84/Kg. en Piura, S/. 1.25/Kg. en Arequipa y S/. 1.39/Kg. en Lima. Durante el año 2000, esos precios en los mismos mercados llegaron a S/. 0.62/Kg., S/. 1.06/Kg. y S/. 1.14/Kg. respectivamente. Para el año 2001 los precios promedio ya mencionados tuvieron bajas solamente en Cajamarca (S/. 0.78/Kg.) y Piura (S/. 0.61/Kg.).

### CUADRO 3 – 10

#### PRECIO PROMEDIO ANUAL AL POR MAYOR Y AL CONSUMIDOR EN LOS PRINCIPALES MERCADOS (nuevos soles x Kg.)

MERCADOS	AÑOS						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>PRECIOS AL POR MAYOR</b>							
LIMA	0.40	0.49	0.43	0.65	0.64	0.59	0.56
AREQUIPA	0.55	0.54	0.58	0.99	0.93	0.80	0.82
TRUJILLO	0.42	0.43	0.42	0.78	0.53	0.40	0.42
CAJAMARCA	0.40	0.55	0.49	0.97	0.75	0.58	0.49
PIURA	0.35	0.38	0.60	0.53	0.37	0.42	0.43
<b>PRECIOS AL CONSUMIDOR</b>							
LIMA	0.70	0.87	0.90	1.39	1.31	1.14	1.08
AREQUIPA	0.65	0.69	0.70	1.25	1.17	1.06	0.99
TRUJILLO	0.50	0.57	0.53	1.09	0.89	0.65	0.71
CAJAMARCA	0.53	0.78	0.67	1.27	1.05	0.89	0.78
PIURA	0.65	0.62	0.69	0.84	0.62	0.62	0.61

**Fuente:** Compendios: Ministerio de Agricultura – Oficina de Información Agraria.

**Elaboración** Propia

### DEMANDA MUNDIAL

Al haber tratado el comercio mundial de banano orgánico (Capítulo III), debemos enfatizar ahora, la situación prevista de la demanda mundial de dicho producto, donde consideraremos el período 2001 – 2012.

Nichos de mercado para productos orgánicos.- En los últimos ocho años, la demanda de productos orgánicos han registrado un crecimiento estimado en más de 20% en los principales mercados; siendo el banano orgánico, la fruta tropical que mayor dinamismo presenta, con un crecimiento a ritmo de 30% anual, lo que es probable que sea a costa de los bananos convencionales.<sup>10</sup>

La presencia de detallistas especializados en productos orgánicos ha ampliado la distribución de bananos biológicos frescos en Estados Unidos y países de la Unión Europea, favoreciendo la percepción de los consumidores al momento de adquirir alimentos orgánicamente producidos, debido a los beneficios de la salud a largo plazo (59%) y a su valor nutritivo (21%).<sup>11</sup>

Alto poder de compra de bananos orgánicos.- Los precios superiores de banano orgánico a nivel detallista no han afectado su crecimiento promedio de 30% en los principales mercados, donde sólo unos consumidores comprometidos pueden adquirirlos. Aunque los precios al por menor de bananos biológicos tienden a la baja, esto favorecería las ventas en las cadenas de supermercados, que son los lugares en donde mayores volúmenes se comercializan.

<sup>10</sup> Sauvé, Eric. "El mercado global para el banano orgánico". Costa Rica, 1998.

<sup>11</sup> Existe un nicho para el comercio de banano biológico con sello de comercio justo.



Con la inclusión de las normas de “comercio equitativo” aplicadas a los bananos biológicos, el sobreprecio se incrementará, pero sólo en mínima escala, debido al reducido volumen que aún se comercializa en el mercado externo para favorecer a las pequeñas plantaciones de bananos en países en desarrollo. En conclusión, ello no afectaría mayormente al comercio de bananos biológicos en sí, debido a su naturaleza oligopolística, la cual impediría un incremento del precio y un decremento de la demanda.

**Demanda durante todo el año.**- En 1997–2000 el crecimiento de las importaciones anuales de bananos biológicos frescos fue de 54% en promedio en los principales mercados. Estimándose que en el año 2006 unas 177 000 toneladas serán importadas en los mismos, y para el año 2012 serán de 2 847 000 toneladas de bananos orgánicos frescos, con un ritmo de crecimiento promedio de 12.5% entre 2001– 2012.

Para el mercado norteamericano (excepto México), las importaciones anuales de bananos biológicos frescos serán de 52 250 y 81 950 toneladas el 2006 y 2012 respectivamente, si crece a un ritmo en ese periodo de 11.25% en promedio. Mientras que la Unión Europea importaría cerca de 103 500 toneladas de bananos biológicos frescos para el 2006 y unas 168 050 toneladas para el 2012, con un 18% de crecimiento anual promedio estimado en dicho período.

Asimismo, unas 34 700 toneladas de bananos biológicos frescos ingresarán al mercado japonés para el año 2012. Esta cifra se logrará si el crecimiento porcentual promedio de las mismas, durante el período 2001 – 2012 llegue a ser de 12.5%, llegando previamente a las 21 500 toneladas para el año 2006.

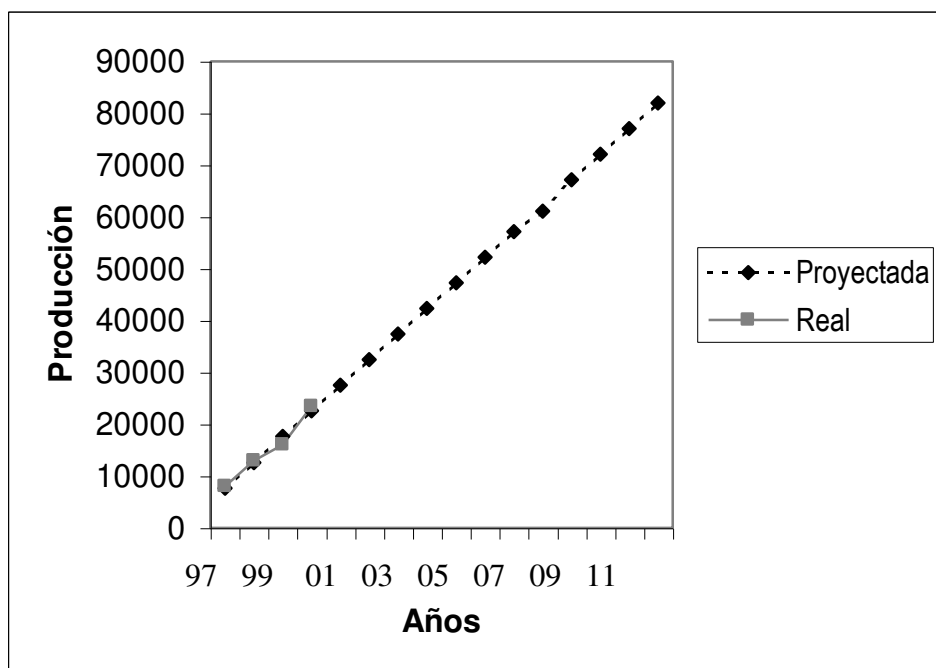
**CUADRO 3 – 11**  
**ESTADOS UNIDOS Y CANADA: IMPORTACIONES DE BANANO ORGÁNICO FRESCO (T.M.)**

ANOS	REAL	VARIACIÓN %	PROYECTADA	VARIACIÓN %
1997	8000		7700	
1998	13000	63	12650	64
1999	16000	23	17600	39
2000	23500	47	22550	28
2001			27500	22
2002			32450	18
2003			37400	15
2004			42350	13
2005			47300	12
2006			52250	10
2007			57200	9
2008			61150	8
2009			67100	8
2010			72050	7
2011			77000	7
2012			81950	6

Elaboración Propia

**GRÁFICO 3–2**

**PROYECCIONES DE LAS IMPORTACIONES DE BANANO ORGÁNICO FRESCO A ESTADOS UNIDOS Y CANADA (T.M.)**



Elaboración Propia

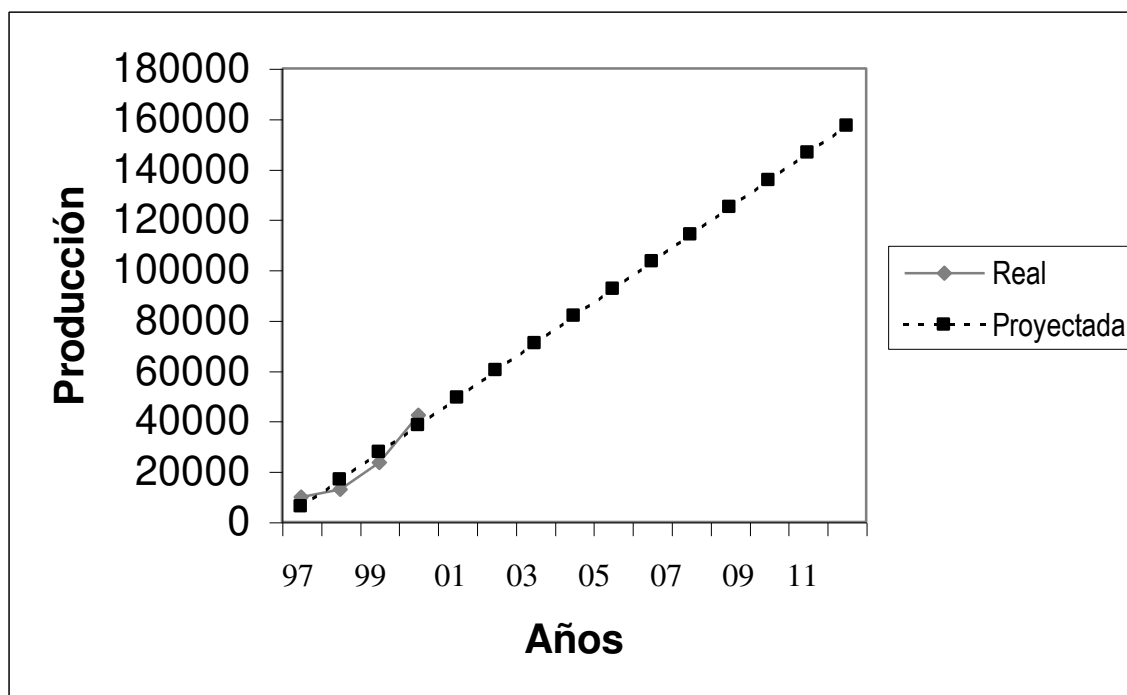
**CUADRO 3 – 12**  
**UNIÓN EUROPEA. IMPORTACIONES DE BANANO ORGÁNICO FRESCO (T.M.)**

AÑOS	REAL	VARIACIÓN %	PROYECTADA	VARIACIÓN %
1997	10000		6050	
1998	13000	30	16850	78
1999	23500	81	27650	64
2000	42500	81	38450	39
2001			49250	28
2002			60050	22
2003			70850	18
2004			81650	15
2005			92450	13
2006			103250	12
2007			114050	10
2008			124850	9
2009			135650	8
2010			146450	7
2011			157250	7
2012			168050	7

Elaboración Propia

**GRÁFICO 3-3**

**PROYECCIONES DE LAS IMPORTACIONES DE BANANO ORGÁNICO FRESCO A LA UNIÓN EUROPEA (T.M.)**



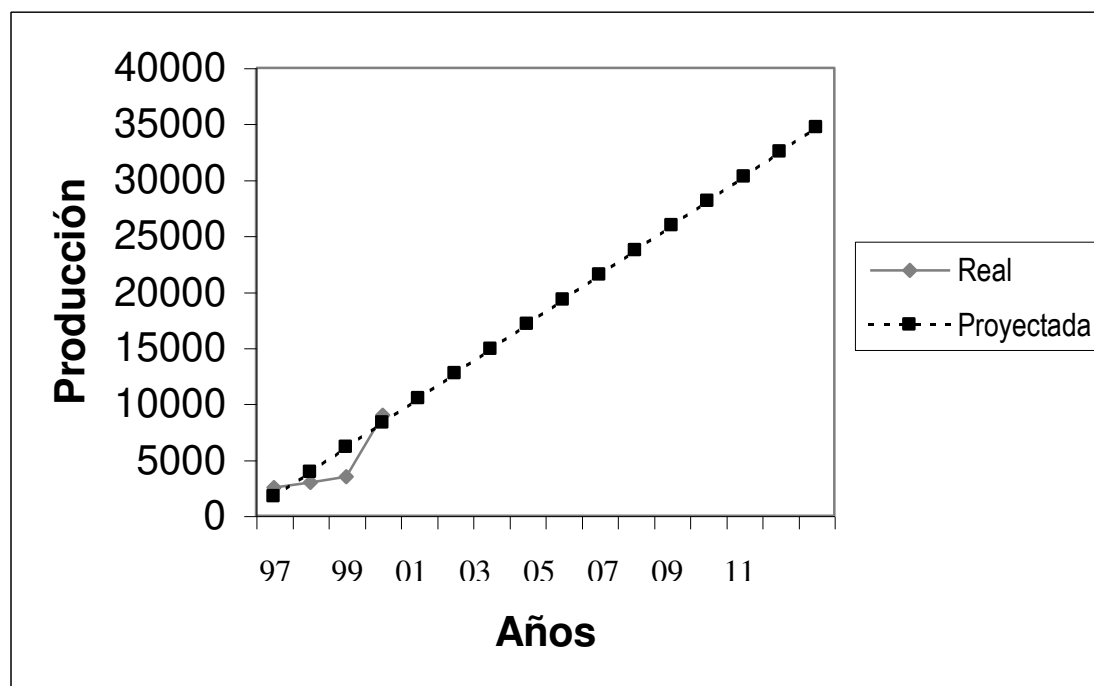
Elaboración Propia

**CUADRO 3 – 13**  
**JAPÓN: IMPORTACIONES DE BANANO ORGÁNICO FRESCO (T.M.)**

AÑO	REAL	VARIACIÓN %	PROYECTADA	VARIACIÓN %
1997	2500		1700	
1998	3000	20	3900	29
1999	3500	16	6100	56
2000	9000	57	8300	36
2001			10500	26
2002			12700	21
2003			14900	17
2004			17100	15
2005			19300	13
2006			21500	11
2007			23700	10
2008			25900	9
2009			28100	8
2010			30300	7
2011			32500	7
2012			34700	7

Elaboración Propia

**GRÁFICO 3-4**  
**PROYECCIONES DE LAS IMPORTACIONES DE BANANO ORGÁNICO FRESCO A JAPÓN (T.M.)**



Elaboración Propia

### ESTRATEGIA, ESTRUCTURA Y RIVALIDAD DE LAS EMPRESAS

Ha resultado difícil obtener información precisa sobre las principales acciones de los agentes productivos y empresariales de la actividad bananera en el Valle del Chira, por lo tanto la información presentada es relativa.

Débil organización de los productores bananeros.- Existen dos organizaciones de productores bananeros en la margen derecha del río del Chira. La Asociación de Productores de Plátano de Querecotillo y Anexos (APPQ) y el Comité de Productores de Banano Orgánico (CPBO); y el Consorcio de Productores de banano del Chira (PROBANOR), ubicado en la margen izquierda del río Chira.

La APPQ agrupa a 3 000 productores con unas 2 800 Has. aproximadamente. De las cuales 1 500 Has. pertenecen a Querecotillo y las 1 300 Has. restantes a los Anexos. Además se conoce que la producción de 1 205 Has. se venden a las empresas exportadoras BIORGANIKA y GRONSA, mientras que la producción de las Has. restantes se destinan a los principales mercados del país. El CPBO lo conforman 450 productores con un área aproximada de 500 Has. ubicadas en Querecotillo. Esta organización nace de la APPQ en el año 2001, actuando autónomamente y cuya producción se vende exclusivamente a las empresas exportadoras BIORGANIKA (principalmente), y a GRONSA.

PROBANOR aparece por medio de un Plan de Inversión presentado y sustentado por 16 empresas privadas, integrada por 232 socios productores con un área de 334.06 Has.<sup>12</sup> (actualmente bordea las 400 Has.), cuya producción que obtiene se destina al mercado externo exclusivamente, a través de COPDEBAN quienes lo exportan.

Se conoce que tanto PROBANOR y el CPBO mantienen cohesión al ser grupos orientados a la cadena exportadora del banano orgánico. Mientras que los productores de la APPQ sólo se le identifica la pertenencia de la Asociación, más no un trato conjunto con los exportadores, dificultando más la tarea de cohesión, debido a la existencia de dos organizaciones en la margen derecha con orientaciones diferentes.

Presencia de tres empresas exportadoras.- Hasta junio del año 2002, en el Valle del Chira, se tiene la presencia de tres empresas exportadoras: COPDEBAN (margen izquierda), y BIORGANIKA y GRONSA (margen derecha), las cuales comercializan el banano orgánico con marcas diferentes.

COPDEBAN.- Inicia sus exportaciones en agosto del 2001, vinculándose exclusivamente con el Consorcio PROBANOR a través del Plan de Inversión. Aprovechándose de fruta fresca de 400

<sup>12</sup>. Véase "Plan de Inversión para la Producción y Exportación de Banano Orgánico en la margen izquierda del Valle del Chira". Sullana, 2000.

Has. (sólo 12.50 Has. provienen de la margen derecha, Sector Samán). En Sullana es el representante de Dole Fruit Company con casa matriz en Estados Unidos.

**BIORGANIKA.**- Esta empresa se abastece de unas 500 y 100 Has. de las plantaciones de banano orgánico de los productores del CPBO y la APPQ respectivamente. Iniciando sus exportaciones en noviembre del 2001, posterior a la crisis de EXBANOR de la cual eran socios anteriormente.

Representa a la Ecuadorian Fruit Company de Ecuador con su marca ECOBANANA.

**GRONSA.**- Sus directivos actuales son los mismos de la desaparecida EXBANOR (dejó de operar en octubre del 2001). Contando con un área de aprovisionamiento que bordea las 705 Has. de los productores que pertenecen tanto a la APPQ como al CPBO. Realizando el primer embarque en enero del 2002 y empleando la marca BIO GOLDEN de la casa matriz T. Port de Alemania.

**CUADRO 3 – 14**

**MARCAS CON QUE SE EXPORTA EL BANANO ORGÁNICO  
PROCEDENTES DEL VALLE DEL CHIRA**

			
<p><b>DOLE FRUIT COMPANY (ESTADOS UNIDOS)</b></p>	<p><b>ECUADORIAN FRUIT COMPANY (ECUADOR)</b></p>	<p><b>CASA T. PORT (ALEMANIA)</b></p>	

**Fuente:** Entrevistas con los exportadores

**Elaboración** Propia

**Desarrollo del espíritu empresarial y la cultura orgánica.**- Los agricultores que pertenecen a las organizaciones bananeras y que se vinculan directamente con las empresas exportadoras ubicadas en el Valle del Chira, reconocen la importancia de convertir a esta área bananera en zona productora con calidad de exportación, observándose que existe mentalidad empresarial para dinamizar el sistema productivo del banano orgánico, dependiendo unos de otros.

Según los representantes de las organizaciones productores y de las empresas exportadoras, aún se necesita desarrollar una cultura orgánica entre un buen número de pequeños productores, en especial aquellos que pertenecen a la APPQ, las cuales muchos de ellos aún son reacios a cambiar sus métodos productivos para evitar mayores pérdidas en la obtención de banano orgánico fresco para exportación.

**Buen volumen de producción para exportación.**- Se estima que los agricultores que participan en las organizaciones productoras obtienen entre 30 000 y 40 000 plátanos por Ha. al mes como producción, lo que significa que de las 2 000 Has. certificadas para producir banano orgánico se obtienen entre 60 millones y 80 millones de unidades.

**CUADRO 3 – 15**

**PRODUCCIÓN POR HA. Y CAPACIDAD POR CONTENEDOR\***

<b>PRODUCCIÓN</b>	
1 HA.	160 cajas / mes 32000 Kg. / mes
<b>CAPACIDAD</b>	
1 CONTENEDOR	960 cajas

	19200 Kg.
--	-----------

\* Se considera que una caja contiene 20 Kg. de banano orgánico fresco

**Fuente:** Plan de Inversión - Consorcio PROBANOR

**Elaboración** Propia

COPDEBAN realizó su primer embarque de bananos biológicos en agosto del año 2001 con destino a Estados Unidos de 69.657 toneladas y exportó 57.974 toneladas por primera vez a la Unión Europea, específicamente a Bélgica. En abril del año 2002 exportó 870.720 y 623.261 toneladas a los Estados Unidos, y a Bélgica y Alemania respectivamente.

Unas 69.658 toneladas fueron los primeros volúmenes de bananos orgánicos exportados por BIORGANIKA a Estados Unidos en Noviembre del 2001. A Bélgica exportaron por primera vez en febrero del año 2002 unas 19.591 toneladas. En abril del mismo año han exportado 121.901 toneladas a los Estados Unidos.

Desde que inició sus exportaciones, GRONSA sólo ha enviado bananos orgánicos a Bélgica. En enero del 2002 reporta 69.657 toneladas y en abril del mismo año unas 360.115 toneladas. Durante esos cuatro meses exportó un total de 694.559 toneladas de bananos orgánicos.

### CUADRO 3 – 16

#### DESTINOS, CANTIDADES Y VALOR FOB TOTALES DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO ORGÁNICO POR EMPRESAS

DESTINOS / CANTIDAD VALOR FOB.		EMPRESAS EXPORTADORAS		
		COPDEBAN b	BIORGANIKA c	GRONSA d
ESTADOS UNIDOS	CANTIDAD (t)	3 466.843	663.925	---
	VALOR FOB (\$)	1 071 092	204504	---
UNIÓN a EUROPEA	CANTIDAD (t)	1 740.824	39.182	694.559
	VALOR FOB (\$)	535 584	11880	247 598
TOTAL	CANTIDAD (t)	5 207.667	703.107	694.559
	VALOR FOB (\$)	1 606 676	216384	247 598

a En conjunto Bélgica, Francia y Alemania.

b Total período Agosto 2001 – Abril 2002.

c Total período Noviembre 2001 – Abril 2002.

d Total período Enero – Abril 2002 (sólo Bélgica).

**Fuente :** Aduanas de Paita.

**Elaboración** Propia

**Desconfianza y falta de cooperación institucional.**- Aunque existen vínculos entre los productores y exportadores bananeros del valle del Chira, aún persiste un clima de desconfianza entre los agentes involucrados en dicha actividad económica. Los primeros manifiestan que las empresas exportadoras abusan de ellos, pues descartan significativos volúmenes de fruta y los precios que se pagan no son justos.

Por su parte, los exportadores manifiestan que los productores muestran limitada capacidad de organización; ausencia, en muchos de ellos, de adecuado manejo productivo para obtener fruta de calidad. En sí, los exportadores “tienen la sartén por el mango”, pues pueden dejar de operar en el Valle del Chira e ir a otras latitudes a desarrollar su actividad.

A lo anteriormente mencionado, se le adiciona la inexistencia de un organización conjunta que represente a las zonas bananeras de ambas márgenes del Chira. Así como también al carente

apoyo de instituciones públicas y privadas en promover la exportación bananera. Con la paralización del Programa de Banano Orgánico del MINAG y la disolución del Centro de Servicios Empresariales de Piura (CESEM – PIURA), las acciones que se tenían pensado realizar para coordinar las acciones necesarias entre los agentes involucrados han quedado etéreas.

**Cumplimiento de contratos con los exportadores.-** Resulta curioso conocer que tanto el Consorcio PROBANO como el CPBO no hallan acordado un contrato colectivo que les permita vender su producción de bananos orgánicos de manera conjunta a los exportadores. Esto se explica porque hasta el momento ambas organizaciones no se encuentran inscritas en los Registros Mercantiles, lo que les impide hacer uso de dicho mecanismo legal. Es por ello que las empresas exportadoras mantienen contratos compra-venta individuales que los vincula a los productores para abastecerse de fruta fresca.

De lo anterior, se deduce que las organizaciones de productores carecen de capacidad de negociación, tanto para destinar la producción bananera al mercado nacional como al mercado externo. Lo que permite que los acopiadores rurales y las empresas exportadoras fijen los precios en chacra y clasifiquen la calidad de la fruta.

En 1998, el precio promedio de plátano de Seda en chacra fue de S/. 0.36/Kg. en Piura, llegando a S/. 0.33/Kg. en el año 2001 o entre S/. 5.00 a S/. 10.00 el millar en el verano de este último año. A su vez, las tres empresas exportadoras pagan US\$ 2.20 por caja de 20 Kg. de banano orgánico en chacra, conociéndose que sólo COPDEBAN paga contra – entrega la producción de PROBANO (al igual que los acopiadores rurales para el mercado nacional), mientras que BIORGANIKA y GRONSA demoran entre 12 a 14 días para cancelar la compra – venta a los productores.<sup>13</sup>

**Plantaciones bananeras dispersas.-** Al identificarse la estructura productiva del banano en las áreas estudiadas (minifundismo), se deduce claramente la dispersión de las plantaciones bananeras, limitando reunir un área mediana para construir una empacadora y poder procesar la fruta de los pequeños agricultores bananeros.

#### **SECTORES CONEXOS Y DE APOYO**

Para sostener a la actividad bananera en el Valle del Chira, se requieren de una serie de agentes económicos que contribuyan a desarrollar normalmente dicha actividad, con el propósito de dinamizarla competitivamente.

**Presencia de acopiadores rurales.-** Estos agentes económicos poseen el poder de negociación en las zonas productoras de banano al momento de comprar la fruta para venderla al mercado nacional. Manejan información sobre precios a nivel mayorista en los principales mercados de consumo, lo que les permite fijar el precio de compra con el productor.<sup>14</sup>

Durante el verano del año 2002, los acopiadores pagaban entre S/.15 a S/.20 nuevos soles por el millar de plátanos a los productores en la modalidad contra – entrega (venta en chacra), proceso que perjudica a estos últimos al momento de la clasificación de la fruta, pues se entrega más de un millar de fruta, existiendo un descarte significativo.<sup>15</sup>

**Disponibilidad de transporte terrestre.-** Para transportar los cargamentos de plátano fresco a los principales mercados de la costa se emplean actualmente camiones de doble eje. Se estima que diariamente, el área investigada abastece con 10 a 15 camiones que pueden transportar entre 80 000 a 110 000 plátanos, es decir entre 800 000 y 1 650 000 plátanos diarios.

Para contratar los camiones entre comerciantes y transportistas, se realizan acuerdos verbales, donde generalmente se trata de conseguir un transporte que sea barato y que asegure el máximo posible de carga para no tener problemas de falso flete en el mercado de destino, en el caso del mercado doméstico.<sup>16</sup>

Además se sabe que las exportadoras GRONSA y BIORGANIKA emplean camiones similares a los mencionados anteriormente para transportar los cargamentos de bananos orgánicos al puerto de Paita para realizar los embarques marítimos. COPDEBAN utiliza los camiones de la Dole Fruit Company y de la empresa Maersk Sealand.

**Transportes marítimos de contenedores.-** Las tres empresas exportadoras de banano orgánico que operan en el Valle del Chira: GRONSA, BIORGANIKA y COPDEBAN utilizan los servicios de una misma empresa naviera Maersk Sealand, para realizar los embarques marítimos. Generalmente los volúmenes exportados suelen ser pequeños, por lo que los fletes son más elevados.<sup>17</sup>

<sup>13</sup>. Entrevista a los productores de banano orgánico.

<sup>14</sup>. Maraño P., Boris. Piura,. 1995. pp. 52

<sup>15</sup>. Entrevista a los productores de banano orgánico.

<sup>16</sup>. Maraño P., Boris. Piura, 1995. pp. 53

<sup>17</sup>. Entrevista a los exportadores.

**Aduanas de Paita.-** Esta entidad estatal es responsable de efectuar las acciones necesarias para asegurar el tránsito de las mercaderías como gestionar, inspeccionar y controlar la política aduanera. Para nuestro caso, la exportación de banano orgánico.

Aduanas también fiscaliza, sanciona y recauda los aranceles y tributos del Gobierno Central que fije la legislación aduanera, asegurando la correcta aplicación de tratados y convenciones internacionales y demás normas que rigen en la materia y otros tributos.

**Evaluación de las certificadoras.-** Las empresas exportadoras de banano orgánico han confiado la certificación orgánica de las plantaciones y de la producción bananera a dos agencias extranjeras (de Alemania ambas), y cuya actividad se rige por las normas de la Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM, por sus siglas en inglés). GRONSA y COPDEBAN posee la aprobación de certificación orgánica de SKAL, la cual cuenta con una oficina en Lima. mientras que BIORGANIKA se ha vinculado con ÖKO– GARANTIE BCS que tiene una oficina en Ecuador.<sup>18</sup>

### CUADRO 3–17

#### ALGUNAS DE LAS RECOMENDACIONES DE IFOAM Y EL REQUISITO MÍNIMO ESTABLECIDO POR DIFERENTES AGENCIAS

OBJETIVOS Y RECOMENDACIONES	REQUISITO MÍNIMO						
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Todas las semillas y material vegetal debe provenir de finca orgánica certificada.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cuando sea posible, las semillas deben ser de producción orgánica certificada (IFOAM, 1996).</li> <li>- De no estar disponibles, se permitirá el uso de semilla no orgánica si se demuestra el esfuerzo realizado para conseguir la semilla orgánica. (OCIA, 1996, Oregon Tifh, 1994, etc.).</li> </ul>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>- El programa de abonado debe tener como objetivo mantener e incrementar la fertilidad del suelo y su actividad biológica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Las aplicaciones de N deben ser en forma orgánica. No se permite el nitrato de Chile ni ningún fertilizante de síntesis, incluida urea (IFOAM, 1996).</li> <li>- No se permite el uso de excretas humanas (OCIA, OTCO, etc.)</li> </ul>						
<p><b>Diferencias entre agencias</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El suelo debe estar libre de residuos plaguicidas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Un producto puede certificarse como orgánico tras haber cumplido los requisitos de las normas durante 1 año, antes del comienzo del ciclo de producción (IFOAM).</li> <li>- Para poder ser etiquetado como “orgánico” un producto debe ser sembrado en un suelo en el que no se haya utilizado productos prohibidos en los 3 años anteriores a la cosecha (OFPA, OCIA, OTCO, FOG, etc.).</li> </ul> <p>Unión Europea: <u>2 años</u>.</p>						
<p><b>Generales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evitar la erosión de suelos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Restringir el control de malezas por quemas. (IFOAM, EU, etc.).</li> </ul>						
<p><b>Específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se debe evitar la contaminación de metales pesados en la finca.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La cantidad más alta aceptada de metales pesados por fertilización o plaguicidas que tarde o temprano llegan al suelo son las siguientes: gr/ ha / año</li> </ul> <table style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="padding: 0 20px;">Plomo</td> <td style="text-align: right;">50</td> </tr> <tr> <td style="padding: 0 20px;">Cadmio</td> <td style="text-align: right;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 0 20px;">Cobre</td> <td style="text-align: right;">500</td> </tr> </table>	Plomo	50	Cadmio	1	Cobre	500
Plomo	50						
Cadmio	1						
Cobre	500						

<sup>18</sup>. Idem. op. cit.



	Mercurio 1 (KRAV)
	- La finca o el lugar de almacenamiento de productos orgánicos no debe localizarse a una distancia de 25 m. de una carretera por la que circulen 3000 vehículos /24 horas. (KRAV).

**Fuente:** Soto, Gabriela. "Normativa nacional e internacional para la producción orgánica y, o ambientalmente amigable de banano". Costa Rica, 1998.

**Proveedores de envases.-** Para realizar un adecuado transporte, se requiere de envases que aseguren la calidad de fruta durante todo el trayecto marítimo hacia los principales mercados. Asegurando que lleguen en las condiciones apropiadas para su distribución a los puntos de venta. La empresa Cartones Villa Marina S.A.C. (CARVIMSA), con almacén en Piura, provee a GRONSA con un promedio mensual de 30 000 cajas al mes. Por otro lado, BIORGANIKA emplea un promedio de 12 000 cajas al mes que le provee la empresa nacional Papeles S.A. (PAPELSA); y COPDEBAN se provee a sí misma de envases de cartón, unas 20 000 unidades al mes en promedio (Dole Fruit Company).

**Apoyo limitado del Ministerio de Agricultura - Piura.-** Hasta el mes de junio del año 2002, el Programa de Producción de Plátano Orgánico en el Valle del Chira se encuentra paralizado desde febrero del mismo año, por diferentes problemas que han afectado mayormente a los agricultores que han recibido poco apoyo del MINAG.

El Programa contó con un presupuesto de S/. 13 702 648 nuevos soles, los cuales diferentes montos han sido desembolsados entre enero de 1999 y junio del 2000, destinados a las diferentes actividades programadas.<sup>19</sup>

**Acceso a fertilizantes biológicos y a asistencia técnica.-** Se había presupuestado unos S/. 8 080 000 para adquirir insumos para 4 000 Has. de plátano designados en el Programa de Producción de Plátano Orgánico; así como S/. 94 000 para la Asistencia Técnica.

**CUADRO 3 – 18**

**PRESUPUESTO PARA LA ADQUISICIÓN DE INSUMOS PARA 4 000 HAS DE PLÁTANO**

	INSUMOS				TOTAL
	Humus de Lombriz	Guano de Corral	Guano de Islas	Fundas	
<b>Unidad</b>	Ton.	Ton.	Ton.	Paquete	
<b>Cantidad</b>	4 000	28 000	8 000	120 000	
<b>P.U. S/.</b>	180	100	450	8	
<b>Costo/Ha.</b>	180	700	900	240	2 020
<b>Costo Total</b>	720 000	2 800 000	3 600 000	960 000	8 080 000

**Fuente:** Ministerio de Agricultura – Piura. "Programa de Producción de Plátano Orgánico". Piura, 1999.

**CUADRO 3 – 19**

**PRESUPUESTO PARA LA ASISTENCIA TÉCNICA: PROGRAMA DE PRODUCCIÓN DE PLÁTANO ORGÁNICO**

ACTIVIDAD	CANTIDAD	C.U. S/.	COSTO TOTAL S/.
-----------	----------	----------	-----------------

<sup>19</sup>. Dirección Regional Agraria - Piura, 1999.

Cursos de capacitación	20	500	10 000
Elaboración de manuales	15 000	2	22 500
Elaboración de folletos	50 000	1	25 000
Conversatorio	1	500	500
Curso en gerencia	8	1 500	12 000
Curso en calidad total	8	1 500	12 000
Curso en Normas ISO	8	1 500	12 000
TOTAL S/.			94 000

**Fuente :** Ministerio de Agricultura – Piura, 1999.

A su vez, El Plan de Inversión de PROBATOR, incluye una inversión del MINAG de S/. 1 111 055.19 (6% de la inversión total), para cubrir los gastos de apoyo con insumos vía Fondos Rotatorios y apoyo técnico.

Hasta enero del 2002, el MINAG contó con un stock de insumos en sus almacenes, como sigue: 1 050 TM. de Guano de Islas, 492.10 TM de Sulfomag, 415 940 fundas para banano y 415 940 cintas fechadoras. Debido a los incumplimientos de los agricultores en reembolsar los Fondos Rotatorios, las actividades del MINAG se han detenido indefinidamente, no entregándose fertilizantes, para lo cual los agricultores se encuentran adquiriéndolos por su cuenta.

**Adquisición de plántones de banano.-** Al inicio del Programa de Producción de Plátano Orgánico en el Valle del Chira, se introdujeron plántones de bananos que sean resistentes, garanticen buen rendimiento para asegurar la oferta exportable y obtener plántones en buen estado sanitario y productivo para la multiplicación a través de cultivo de meristemas.

### CUADRO 3 – 20

#### PRESUPUESTO PARA LA COMPRA DE PLANTAS DE PLÁTANO

RUBRO	PRECIO S/.
Derechos de importación	500
Transporte	5 400
Mantenimiento en cuarentena	6 000
Costo de plantas	187 200
Otros 10%	19 910
Total	219 010

**Fuente:** Ministerio de Agricultura – Piura. “Programa de Producción de Plátano Orgánico”. Piura, 1999.

### CUADRO 3 – 21

#### VARIEDADES DE PLÁTANO Y PROCEDENCIA DE LOS PLANTONES

VARIEDAD	PROCEDENCIA	CANTIDAD	P.U. S/.	TOTAL S/.
Gran Enano	Honduras o Costa Rica	50000	2.6	130000
Williams	Honduras o Costa Rica	22000	2.6	57200
TOTAL		72000		187200

**Fuente:** Ministerio de Agricultura – Piura. “Programa de Producción de Plátano Orgánico”. Piura, 1999.

**Labor del Servicio Nacional de Sanidad Agraria – Piura (SENASA – PIURA).**- Esta institución se encuentra realizando la prevención de la Sigatoka Negra (enfermedad fungosa que afecta al bananero), pues hasta el momento no se ha registrado en el Valle del Chira, gracias a las condiciones ambientales que posee la zona y al tratamiento biológico que se le proporciona a los cultivos, impidiendo su desarrollo.

SENASA–Piura realiza la certificación fitosanitaria de la fruta que tiene como destino el mercado externo. Desde que se iniciaron las exportaciones de banano orgánico se han certificado 8 035 toneladas hasta abril del 2002. Dicha cifra corresponde al total muestreado en el Puerto de Paita, es decir un 56% del total exportado que corresponde a 14 438 toneladas.<sup>20</sup>

**Labor de la Cámara de Comercio y Producción de Piura (CAMCO–PIURA).**- Siendo esta institución civil la representante del sector productivo del departamento, viene brindando diversos servicios vinculados al desarrollo de la agroexportaciones como: Asistencia en trámites de exportación, expendiendo los certificados de origen; e información sobre exportaciones por país de origen y precios referenciales de exportación.

**Servicios Básicos.**- Para sostener a las todas actividades económicas anteriores, consideraremos importantes a los servicios básicos de agua y alcantarillado, energía eléctrica y telecomunicaciones.

**Agua y alcantarillado.**- La Zonal Sullana de la Empresa Prestadora de Servicios Grau (EPS – GRAU), capta agua del Canal Daniel Escobar para tratarla y luego ser distribuida a la provincia por el sistema Sullana y Anexos.

El promedio de servicio de agua potable en Sullana es de 14 horas al día (desde las 6:00 hasta las 20:00 horas), con una capacidad de 12 561.529 m<sup>3</sup> (273 □/ hab/día), y cubre al 78% de todo el sistema.

Cuenta con una cámara de bombeo de 1 000 m<sup>2</sup> para tratar las aguas, y con dos lagunas de oxidación con un área efectiva de 13.9 Has a través de un sistema de colectores principales y secundarios.

**Energía eléctrica.**- El departamento de Piura goza de este servicio las 24 horas al día. Lo que ha permitido el buen desarrollo de actividades económicas, y una suficiente capacidad para satisfacer las necesidades comerciales e industriales, gracias a su bajo costo y a su uso inmediato.

Piura cuenta con una potencia instalada hidráulica de 15.2MW y una potencia instalada térmica de 305.5 MW, que totaliza unos 320.7MW. Además registra una producción de energía hidráulica y térmica de 69.4 GW.h y 658.5 GW.h respectivamente, es decir unos 727.5GW.h en total.<sup>21</sup>

**Telecomunicaciones.**- En este punto, hacemos mención que existe sólo una empresa que brinda el servicio de telefonía fija en todo el departamento. La misma que posee la capacidad suficiente para ofrecer acceso telefónico, además de otros servicios complementarios (Telefónica).

En las zonas en estudio, encontramos que existen actualmente un aproximado de 342 líneas telefónicas fijas, entre domésticas y comerciales; es decir, un promedio de 0.05% del total que operan actualmente en la provincia de Sullana (7 586 líneas fijas). Las mismas que se encuentran conectadas a la red nacional e internacional.

**Organización de Regantes.**- Hacia las áreas bananeras ubicadas en la margen derecha del Valle del Chira (Querecotillo y Anexos), existe la Comisión de Regantes del Canal Miguel Checa, los cuales realizan los planes adecuados para la irrigación de todas áreas sembradas, de los diferentes cultivos en ese sector. Ejecutan proyectos para un mejor uso del recurso hídrico y asegurar una adecuada distribución; de acuerdo a los registros de los productores usuarios del agua por tipo de cultivo, por ejemplo para el caso del banano.

Por otro lado, para las áreas bananeras que se localizan en la margen izquierda del Valle del Chira, distrito de Sullana, La Junta de Usuarios del Valle del Chira, se encarga de realizar similares tareas y acciones, que las que hace la Comisión de Regantes que existe en la margen derecha. Sin embargo, en opinión de los productores bananeros: “Las organizaciones de regantes existentes, sólo se les observa cuando es tiempo de cobrar por el uso del agua. Los esfuerzos que supuestamente realizan, no se manifiestan”.

**Empresas Agroindustriales Relacionadas.**- De acuerdo con la Campaña Agrícola 2000/2001, el Valle del Chira posee la mayor superficie programada y sembrada de arroz con 11 119 Has., seguida de 4 687 Has. de plátano, 4 317 Has. de algodón, 2 300 Has. de limonero, 946 Has. de maíz duro y 378 Has. de mango.

<sup>20</sup> Los países de la Unión Europea poseen una estricta legislación comercial en materia de importaciones de alimentos, por lo que insisten mayormente en los controles fitosanitarios en los países de origen de la producción.

<sup>21</sup> Ministerio de Energía y Minas.- Dirección General de Electricidad. Setiembre, 2000.

La presencia de esos cultivos garantizan el potencial agrícola del Valle del Chira. Es por ello, que hasta el mes de abril del año 2000, en la provincia de Sullana, existieron activos trece molinos de arroz, dos plantas de alimentos balanceados, dos plantas procesadoras de fruta, entre otras industrias relacionadas.

Por el lado de los frutales, el mango, el limón y el plátano poseen potencial para ser procesados y obtener productos derivados. Se conoce que en el Valle del Chira, sólo el mango y el limón han experimentado de manera regular esa etapa. Sin embargo, presentan la limitación de la estacionalidad en la producción de esas frutas; lo que obliga a mantener paralizadas las plantas procesadoras durante la mayor parte del año.

Tanto el cultivo como la cosecha de plátano se realiza durante todo el año en esa área, pudiéndose aprovechar esa ventaja para procesar fruta fresca y obtener derivados de plátano como harinas, jugos, néctares, entre otros; utilizando la capacidad instalada de aquellas procesadoras que emplean como insumos mango o limón por ejemplo.

**CUADRO 3 – 22**  
**REGISTRO DE EMPRESAS AGROINDUSTRIALES ACTIVAS EN LA PROVINCIA DE SULLANA, SEGUN LÍNEA DE PRODUCCIÓN. AGENCIA AGRARIA “EL CHIRA” – ABRIL 2000.**

EMPRESA	LÍNEA DE PRODUCCIÓN	UBICACIÓN GEOGRÁFICA		DIRECCIÓN
		DISTRITO	LOCALIDAD	
MALLARES	MOLINO	MARCAVELICA	MALLARES	CC.PP. CALIXTO ROMERO
ENVASADORA EL CHIRA	MOLINO	IGNACIO ESCUDERO	VENTARRONES	VENTARRONES
UNIÓN	MOLINO	IGNACIO ESCUDERO	IGNACIO ESCUDERO	IGNACIO ESCUDERO
SAN JOSÉ DEL CHIRA	MOLINO	IGNACIO ESCUDERO	IGNACIO ESCUDERO	IGNACIO ESCUDERO
SERVICIOS GENERALES	MOLINO	IGNACIO ESCUDERO	IGNACIO ESCUDERO	IGNACIO ESCUDERO
ORDINOL	MOLINO	SULLANA	SULLANA	PANAMERICANA KM. 1115
DEL NORTE	MOLINO	SULLANA	SULLANA	PANAMERICANA KM. 1115
PILADORA PANAMERICANA	MOLINO	SULLANA	SULLANA	PANAMERICANA KM. 1115
SAN JUAN	MOLINO	SULLANA	SULLANA	PANAMERICANA KM. 1115
MI SEÑOR CAUTIVO	MOLINO	SULLANA	SULLANA	PANAMERICANA KM. 1115
SAN MIGUEL	PROCESADORA DE	SULLANA	SULLANA	PLANTA INDUSTRIAL
AGROINDUSTRIAS EL CHIRA	GRANOS	SULLANA	SULLANA	CALLE B MZ. B - 6
AGROPECUARIA CHIMÚ	ALIMENTOS BALANCEADOS	SULLANA	SULLANA	KM. 1.5 A TAMBOGRANDE
ESPIGA DE ORO	MOLINO	SULLANA	SULLANA	KM. 1.5 A TAMBOGRANDE
NUTRIMENTOS TARINA	ALIMENTOS BALANCEADOS	SULLANA	SULLANA	KM. 3 A TAMBOGRANDE
ACEITES ESENCIALES DEL PERÚ	PROCESADORA DE ACEITE	SULLANA	CIENEGUILLO	CANAL DANIEL ESCOBAR
AGROJUGOS	PROCESADORA DE JUGOS	SULLANA	SULLANA	PANAMERICANA KM. 1017
AGROPAITA S.A.	PROCES. AJIA-MARIGOLD	SULLANA	SULLANA	SOMATE BAJO
SOMATE	MOLINO	SULLANA	SULLANA	SOMATE CHILACO
CHILACO	MOLINO	SULLANA	SULLANA	P.I. S/N
TOSTADURÍA LAZO	CAFÉ GRANO Y PROCESAD.			

**Nota** : P.I. Planta Industrial

**Fuente** : Dirección Regional de Agricultura - Agencia Agraria El Chira - Sullana

## GOBIERNO Y CASUALIDAD

Los determinantes de la ventaja competitiva de una actividad económica en particular, se complementan con dos elementos generales más: La influencia del Gobierno y los acontecimientos casuales del entorno.

### GOBIERNO

Al referirnos al Gobierno, lo hacemos considerando las acciones de éste al determinar el tipo de influencias, que limitan o promueven, el normal desarrollo de una actividad económica al momento de competir.

Ausencia de una política de desarrollo agrario.- A pesar de haber transcurrido 33 años desde la Reforma Agraria y saber que la base del crecimiento y desarrollo económico nacional, se fundamenta en los recursos naturales de nuestra agricultura, el Perú carece de una política de desarrollo agrario claramente definida y difundida que asegure la mejora del nivel de vida de la población agrícola.<sup>23</sup>

La presencia de una estructura productiva agrícola fragmentada, sumada a la ausencia de concertación entre pequeños productores (en su gran mayoría), obliga al Estado a modificar su modelo de fomento agrícola; para ello es necesario agrupar las potencialidades de nuestra agricultura con líneas de acción directas, apoyadas de sistemas de información, investigación y extensión, infraestructura, comercialización y tecnología.

Sólo algunos bolsones de modernidad en los valles de la costa han logrado sobresalir en agricultura orientada a la agroexportación, aunque aún carecen de servicios complementarios para operar a su máximo nivel. Es allí donde la iniciativa privada ha ocupado el lugar del Estado para atender algunas necesidades de los pocos productores con mentalidad empresarial.<sup>234</sup>

Además, la descapitalización del sector agrícola obliga al Estado a reformular la normatividad legal para que los agricultores puedan acceder a créditos que les permitan sostener su producción. Esto debería ir acompañado de una labor de capacitación y seguimiento para evitar las causas de la desactivación del Banco Agrario, asegurando la inversión.

Recursos limitados en la promoción de exportaciones.- Actualmente, el desarrollo de nuestras exportaciones agrícolas se fundamenta en el cultivo de productos de exportación no tradicional, los cuales tuvieron una participación creciente en el valor total de las exportaciones durante la última década, de 36% en 1990 a 61% en el año 2000. Las cuales pueden iniciar el anhelado despegue del sector agrícola.<sup>25</sup>

Por las razones expuestas, urge la necesidad de reorientar e incrementar los recursos para promover las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales. Confrontando a los agentes económicos involucrados para establecer planes de acción en función de las potencialidades de cada provincia. Aunque la Comisión de Promoción de Exportaciones (PROMPEX), ha apoyado algunas iniciativas, aún existe mucha labor por hacer, en la cual el MINAG también debe intervenir.

Se afirma que nuestro país puede aprovechar la ventaja de ~~contrastación~~ <sup>contrastación</sup> con el mundo desarrollado para fomentar la agricultura de exportación sustentada en una oferta diversificada de frutas y hortalizas que pueden constituir nuestras ventajas competitivas.<sup>26</sup>

Economía relativamente estable.- Nuestro país, desde 1998 viene presentando una seria recesión económica, agudizada por la ausencia de empleos (sobre todo para los jóvenes), y una disminución de la demanda interna que ha obligado al nuevo gobierno a aplicar medidas reactivadoras para impulsar el aparato productivo. Sin embargo, ha transcurrido más de 20 meses del actual gobierno y aún sólo se observan algunos logros significativos, pero queda mucho más por hacer.

Entre 1999 – 2000 la inflación varió anualmente de 3.7% a 3.2%, y en el año 2001 fue de -0.1%.

Además el tipo de cambio se incrementó a S/.3.6 en octubre del 2002, luego de permanecer estable desde 1999 con S/. 3.5 por dólar; llegando a esta última cifra en enero del 2003.

Finalmente el Producto Bruto Interno (PBI) tuvo una variación anual de 0.9% en 1999 a 3.1% en el 2000, registrando en el 2001 un 4.0%.<sup>27</sup>

23 Philip Kotler manifiesta “que la evidencia histórica del desarrollo señala la importancia del crecimiento sectorial de agro como base para el desarrollo global”. Citado por Barnechea, Alfredo en *“Para salir del laberinto: Del neoliberalismo a la nueva social democracia”*. Perú, 2000

234. Véase Revista BUSINESS *“Agricultura: El Sector Clave”*. N° 80 Mayo del 2001. Informe Central de Carlos Astuquipán. pp. 11– 20. Perú.

25. Idem. op. cit.

26. Revista Medio Empresarial. *“Agro al 2001: Cifras Definitivas”*. Artículo Edición Febrero – Marzo 2002. pp. 38 - 40. Perú.

27. En nuestras fuentes los indicadores macroeconómicos del año 2001 aún no presentan resultados definitivos.

**CUADRO 3 – 23****PERÚ: ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS**

AÑOS	INDICADORES					
	PBI (Variación n % Anual)	PBI (Indice Per- cápita)	Indice Precios al Consumidor (Variación %)	INFLACIÓN (Variación % Anual)	TIPO DE CAMBIO (S/. X US\$)	DEVALUACIÓ N (Variación % Anual)
1994	12.8	100.0	23.7	15.4	2.2	-1.4
1995	8.6	106.7	11.1	10.2	2.3	9.4
1996	2.5	107.5	11.5	11.8	2.6	10.7
1997	6.7	112.8	8.5	6.5	2.7	5.1
1998	-0.4	110.2	7.3	6.0	3.2	15.4
1999	0.9	109.3	3.5	3.7	3.5	11.2
2000	3.1	110.9	3.7	3.2	3.5	0.6

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística e Informática ([www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)); Ministerio de Economía y Finanzas ([www.mef.gob.pe](http://www.mef.gob.pe)), Banco Central de Reserva del Perú ([www.bcrp.gob.pe](http://www.bcrp.gob.pe))

**Elaboración** Propia

**CASUALIDAD**

Todos los acontecimientos producidos espontáneamente por acción de la naturaleza o por el hombre dentro del contexto económico nacional se denominan “casualidad”, que influyen tanto directa como indirectamente en el entorno.

Fluctuaciones Climáticas: Fenómeno El Niño (FEN).- Durante 1997/1998 el FEN afectó considerablemente a la agricultura piurana. Ocasionando en el Valle del Chira daños en la infraestructura de riego y drenaje en un 21%, al colmatarse los canales y drenes afectando mayormente a los sectores de la margen derecha del valle.

Con respecto al área cultivada, en el valle se perdieron menos de 1 000 Has. y se inundaron 2 500 Has. A nivel del departamento de Piura, de las 7 000 Has. programadas de plátano en la Campaña Agrícola 1997/1998, 1 100 Has. fueron afectadas por el FEN (unos US\$ 7 millones en pérdidas), provocando una reducción en la producción procedente de Piura, y por ende el incremento del precio en los principales mercados de la costa.<sup>28</sup>

En el verano del año 2002, los efectos de un breve FEN ocasionaron la inundación de 20 Has. y la erosión de 60 Has. en el Valle del Chira, afectándose las plantaciones bananeras cercanas a las márgenes del río Chira. Ese acontecimiento estaba previsto de producirse, para el año 2003, al detectarse la gestación de un nuevo FEN, de similares características al ocurrido durante 1997/1998;<sup>29</sup> afortunadamente, no se presentó en la magnitud estimada.

Política europea en el campo del banano.- El régimen comercial de la UE con respecto a las importaciones de banano ha experimentado varias modificaciones, regulándose a partir de 1993, cuando entró en vigencia un régimen unificado de comercio, con el uso combinado de aranceles y contingentes, que establecía ciertas restricciones a la producción procedente de los países de la “zona del dólar” y favoreciendo a los países productores europeos y ACP. Lo que creaba

28. Cruzado S., Edgardo. *El Fenómeno El Niño en Piura 97/98 y el rol del Estado: Consecuencias sectoriales y sociales*. Mesa Redonda: Cambio Climático y Prevención de Desastres: El fenómeno El Niño. Lambayeque, Agosto de 1999. También véase Instituto Agropecuario Andino Piura. *Del Fenómeno Natural al Desastre Económico Social en el Agro Piurano*. Balance de los efectos del Fenómeno El Niño en el Agro Piurano. Comisión de Comunidades Campesinas – Piura.

29. Diario El Tiempo. Piura, 16/04/2002 y 19/04/2002.

inequidad contra las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés).<sup>30</sup>

El hecho anterior, obligó a los países productores de banano de América Latina a impugnar ante el GATT el régimen aplicado por la UE, sumándose posteriormente los Estados Unidos. A pesar de las recomendaciones del grupo especial del GATT para aplicar tarifas uniformes a las importaciones de banano de la UE, ésta hizo caso omiso.

Hacia 1997, la Organización Mundial del Comercio (OMC) obligó a la UE a modificar su polémico régimen de importación de banano, lo cual ocurrió en 1998 para entrar en vigor en enero de 1999. Dichas modificaciones tenían por objeto salvaguardar las ventajas tradicionales de que gozaban 12 abastecedores del grupo ACP en el mercado de la UE, y el cumplimiento de las obligaciones de la UE para con la OMC.

Posterior a lo anterior, han continuado los litigios y revisiones de las normas europeas, pues aún no se han cumplido las resoluciones de la OMC en lo referente a las importaciones de banano. Se espera que debido a los cambios producidos en 1999 en la nueva normativa de importación de la UE, en el año 2006 se establezca un régimen exclusivamente arancelario.<sup>31</sup>

Ingreso de nuevas empresas exportadoras y acuerdos.- La presencia de tres empresas exportadoras de banano orgánico en el Valle del Chira reduce las opciones de los productores al momento de vender su producción. Eso significa que la capacidad de negociación se encuentra en manos de los exportadores quienes fijan los precios al establecer un sistema de contratos individuales, donde, en la mayoría de los casos, los acuerdos no se cumplen a tiempo.

Al considerarse al banano orgánico producido en el Valle del Chira como uno de los mejores del mundo, éste ha despertado el interés de empresas extranjeras que desean invertir en banano, como algunas británicas y alemanas. De hacerse realidad, se incrementaría la competencia y los productores tendrían más opciones para acuerdos comerciales más favorables, siempre y cuando estos últimos procedan a organizarse adecuadamente.<sup>32</sup>

Se conoce que el Consorcio PROBATOR ha recibido la propuesta de una empresa alemana para comercializar banano orgánico con precio justo, para lo cual se han formado los comités ejecutivo y financiero para proceder a enviar la documentación necesaria para finiquitar, de ser posible, dicha propuesta. Del mismo modo la exportadora BIORGANIKA mantiene conversaciones y evaluaciones para establecer comercio equitativo de banano orgánico.<sup>33</sup>

Ampliación de la vigencia del ATPA: Inicialmente desde el año 1991, la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA, por sus siglas en inglés), la misma que venció en el 2001; fue aprobada por el Gobierno norteamericano para fomentar alternativas que permitan sustituir el cultivo y la producción de drogas ilícitas, ofreciendo mayor acceso al mercado norteamericano de diferentes productos procedentes de la Región Andina.

A inicios del mes de agosto del presente año, el Senado norteamericano aprobó nuevamente el ATPA, con vigencia hasta el 2006, que favorece más a los países andinos en su primera versión. También permitirá el ingreso de sus productos al mercado estadounidense libres de aranceles mediante las exportaciones.

Con la ampliación del ATPA (llamada ahora ATPDEA), se incrementarán las posibilidades para la creación de mayores fuentes de trabajo en los países beneficiados, y por ende reducir la pobreza de esas naciones, mejorando las condiciones de vida de la población y el fortalecimiento de la democracia.

Además, el propósito del ATPDEA a largo plazo, sería la creación de la mayor zona de libre comercio del mundo, un proyecto conocido como el Área de Libre Comercio de la Américas (ALCA), que abarcaría a todos los países del hemisferio, excepto sólo a Cuba.

---

30. FAO. Grupo Intergubernamental sobre Banano y Frutas Tropicales. *Examen de los últimos acontecimientos en materia de políticas que influyen en el comercio del banano*. Australia, Mayo de 1999 ([www.fao.org](http://www.fao.org)).

31. FAO. Grupo Intergubernamental sobre Banano y Frutas Tropicales. *Mercado del banano "biológico" y de "comercio equitativo"*. Costa Rica, Diciembre del 2001. ([www.fao.org](http://www.fao.org)).

32. Diario Gestión. Lima 27/01/1999.

33. Entrevistas al representante de PROBATOR y a BIORGANIKA.



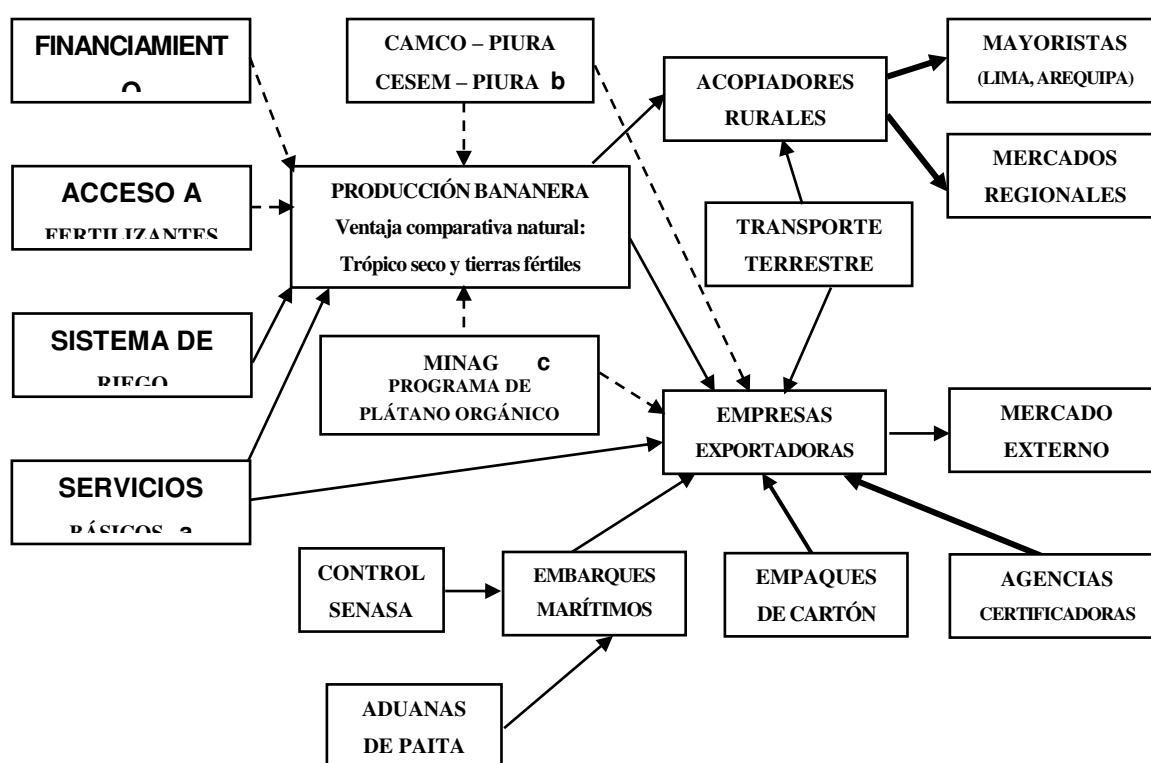
**CUADRO 3 – 24****DIAMANTE COMPETITIVO DEL BANANO ORGÁNICO, VALLE DEL CHIRA (PIURA – PERÚ)**

<p><b>A. <u>CONDICIONES DE LOS FACTORES</u></b></p> <p><b>1. FACTORES BÁSICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Clima tropical seco.</li> <li>+ Tierras de cultivo.</li> <li>+ Hidrografía.</li> <li>+ Disponibilidad de mano de obra</li> <li>- Pequeña agricultura del banano.</li> </ul> <p><b>2. FACTORES AVANZADOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ - Plantaciones modernas con tecnología.</li> <li>+ - Sistema de riego regulado.</li> <li>+ Área orgánica certificada.</li> <li>+ - Carreteras principales y caminos rurales.</li> <li>+ - Puerto de Paita.</li> <li>- Limitada capacidad de gestión de los productores.</li> <li>- No acceso al crédito formal:</li> <li>- Apoyo limitado de las Universidades.</li> <li>+ - Acuerdos productores– exportadores con mentalidad exportadora.</li> </ul>	<p><b>D. <u>SECTORES CONEXOS Y DE APOYO</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ - Presencia de acopiadores rurales.</li> <li>+ Disponibilidad de transporte terrestre.</li> <li>+ Transportes marítimos de contenedores.</li> <li>+ - Aduanas de Paita.</li> <li>+ Evaluación de agencias certificadoras</li> <li>+ Proveedores de envases (cajas de cartón).</li> <li>- Apoyo limitado del MINAG.</li> <li>+ Labor de SENASA – PIURA.</li> <li>- Labor de CAMCO – PIURA.</li> <li>+ Servicios Básicos adecuados.</li> <li>+ - Limitada Labor de las Organizaciones de Regantes.</li> <li>- Pocas Empresas Agroindustriales relacionadas.</li> </ul>
<p><b>B. <u>CONDICIONES DE LA DEMANDA</u></b></p> <p><b>1. DEMANDA NACIONAL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Concentración en Lima.</li> <li>+ - Mercados Saturados.</li> <li>- Mínima demanda industrial.</li> <li>+ - Precios del plátano en el mercado nacional.</li> </ul> <p><b>2. DEMANDA MUNDIAL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Nichos de mercado para productos orgánicos.</li> <li>+ Alto poder de compra de bananos orgánicos.</li> <li>+ Demanda durante todo el año.</li> </ul>	<p><b>A. <u>GOBIERNO Y CASUALIDAD</u></b></p> <p><b>1. GOBIERNO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ausencia de una política de desarrollo agrario:</li> <li>- Recursos limitados en la promoción de exportaciones:</li> <li>+ - Economía relativamente estable:</li> </ul> <p><b>2. CASUALIDAD</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fluctuaciones climáticas: FEN:</li> <li>- Política europea en el campo del banano:</li> <li>+ Ingreso de nuevas empresas</li> </ul>

<p><b>C. ESTRATEGIA, ESTRUCTURA Y RIVALIDAD DE LAS EMPRESAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Débil organización de los productores bananeros.</li> <li>+ Presencia de tres empresas exportadoras.</li> <li>+ - Desarrollo de espíritu empresarial y de cultura orgánica.</li> <li>+ Buen volumen de producción para exportación.</li> <li>- Desconfianza y falta de cooperación institucional.</li> <li>+ - Cumplimiento de contratos con exportadores.</li> <li>- Plantaciones bananeras dispersas.</li> </ul>	<p>exportadoras y acuerdos: + Aprobación de la vigencia del ATPDEA.</p>
---	---

FIGURA 3 – 1

**VALLE DEL CHIRA: CONEXIONES ENTRE LOS AGENTES ECONÓMICOS DE LA ACTIVIDAD BANANERA 2000 - 2002**



- > Conexión débil
- > Conexión moderada
- > Conexión fuerte

- a Los servicios básicos son necesarios para la población agrícola.
- b CESEM – PIURA dejó de existir en abril del 2002.
- c El Programa de Producción de Plátano Orgánico del MINAG se paralizó en Febrero del 2002

**Fuente :** Investigación de campo: Abril – Junio 2002.

**Elaboración** Propia

**ANÁLISIS FODA: ACTIVIDAD BANANERA EN EL VALLE DEL CHIRA**

En base al análisis descriptivo y a las evaluaciones precedentes de la actividad bananera en el Valle del Chira (2000–2002), en función del “diamante competitivo” de Porter, desarrollaremos el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), correspondiente para completar el análisis competitivo general que nos serán útiles al momento de diseñar la estrategia competitiva en el capítulo posterior.

#### **FORTALEZAS**

El Valle del Chira, ubicado al noroeste del Perú, es considerada la zona de mayor potencial agrícola<sup>34</sup> y, hasta el momento, la única que produce banano orgánico con calidad de exportación, que posee las condiciones básicas para potenciar la actividad bananera. Además el banano producido contiene un mejor color y sabor, considerado como uno de los mejores del mundo.<sup>35</sup>

El trópico seco del Valle del Chira es apropiado para el cultivo del banano biológico, al impedir la presencia de la Sigatoka Negra hasta el momento. A esto se suma el suelo apto, rico en nutrientes orgánicos al haberse desarrollado ruralmente con casi nulo tratamiento químico, favoreciendo la rápida introducción del banano con características biológicas, cuyas áreas han sido certificadas parcialmente.

Cuando se inició la producción de banano orgánico, el MINAG sumado a las empresas exportadoras, tuvieron que realizar una labor de transferencia tecnológica y capacitaciones para que los productores se ajusten a las nuevas modalidades de producción. Desarrollando también una mentalidad exportadora basada en la presencia de una cadena productiva eficiente, pero que aún necesita fortalecerse.

La actividad bananera en las zonas estudiadas han sido favorecidas también por la presencia de una buena red vial de carreteras asfaltadas que permiten el transporte de carga. Asimismo, la cercanía al puerto de Paita (30 minutos), y la presencia de organismos públicos que facilitan la tarea de inspección y embarque marítimo para los contenedores de bananos biológicos para exportación

#### **OPORTUNIDADES**

Al conocer que el banano es la fruta tropical de mayor importancia en el comercio internacional de frutas frescas, se demuestra su dinamismo, y la demanda permanente con tendencia creciente, para el caso del banano orgánico; diferenciándose de los convencionales, en aspecto de precios superiores apoyados por detallistas especializados en alimentos biológicos.

Se busca equilibrar el comercio de bananos biológicos con la inclusión de las normas de comercio equitativo. Esto favorece a los pequeños productores, como los que hay en el Valle del Chira, cuyos diferenciales en precios, superiores a los bananos con certificación orgánica solamente, se destinan a las mejoras socioeconómicas y ambientales en las áreas productoras.

Hay indicios del ingreso de nuevas empresas exportadoras a competir en las exportaciones de bananos orgánicos procedentes del Valle del Chira. Del mismo modo, existen tratativas para acceder al comercio justo o equitativo, como lo han indicado representantes del Consorcio PROBATOR y de la exportadora BIORGANIKA S.A.C.

La vigencia del ATPDEA hasta el año 2006, permitirá acceder a cerca de seis mil partidas arancelarias exentas de aranceles hacia el mercado norteamericano, donde los productos agrícolas representan una valiosa alternativa para promover nuestras exportaciones de hortalizas y frutas, en donde se incluye al banano orgánico.

#### **DEBILIDADES**

La presencia del minifundismo en la agricultura del banano dificulta la tarea de una organización eficiente entre los productores. La dispersión de las unidades agropecuarias impide un desarrollo uniforme de las plantaciones y una mayor utilización de empacadoras. La mejor muestra de dicha problemática es la mínima capacidad de negociación que poseen los pequeños productores.

De lo anteriormente mencionado, se identifica el aprovechamiento de los acopiadores rurales hacia los productores bananeros, al momento de fijar los precios equitativos, de la producción destinada a los principales mercados de la costa. Igual abuso lo perciben algunos productores al momento de negociar con las empresas exportadoras.

Al desaparecer el CESEM – PIURA, adicionado a la paralización del Programa de Producción de Plátano Orgánico del MINAG, se diluyó la Mesa de Trabajo de Banano Orgánico, conformada en diciembre del 2002 que buscaba una integración conjunta entre los agentes económicos involucrados para promocionar la exportación de banano orgánico.

#### **AMENAZAS**

34. Consejo Transitorio de Administración Regional – Región Grau. *Oportunidades de Inversión Sectorial: Actividad Agrícola (Cultivos)*. Piura, 1996.

35. Diario El Tiempo. Piura, 02/07/2002.

La UE ha modificado en varias oportunidades su legislación para las importaciones de banano. Eso significa las breves duraciones de sus políticas comerciales que obligan a los proveedores a adaptarse constantemente. La reciente modificación de las normas en 1999 espera favorecer a los proveedores de banano de América Latina.

Un aspecto casual que puede afectar a las áreas bananeras del Valle del Chira es el FEN que se presenta periódicamente en esta región con mayores y desastrosos efectos. Su presencia está prevista para el año 2003, lo que obliga a estar preparados para afrontarlo adecuadamente.<sup>36</sup> Existe una presión por parte de los acopiadores rurales para impedir el normal desarrollo de la producción bananera para exportación. Se nos ha indicado, que lo hacen para poder controlar y fijar los precios para el mercado nacional, como afirman los representantes del Consorcio PROBANOR.

El limitado apoyo del Estado, el cual carece de una política de desarrollo agrario, ha impedido articular eficientemente la agricultura con la agroindustria. A esto se añade el nulo o engorroso acceso al crédito formal y los mínimos estímulos a la investigación científica y a la asistencia técnica. De continuar así, la agricultura tomará más tiempo en repotenciarse.

**CUADRO 3 – 25**  
**MATRIZ DE IMPACTO: ANÁLISIS INTERNO**

FACTORES	FORTALEZAS			DEBILIDADES			IMPACTO		
	A	M	B	A	M	B	A	M	B
• Ubicación geográfica	X						X		
• Clima y tierras	X						X		
• Disponibilidad de mano de obra		X					X		
• Area orgánica certificada		X					X		
• Uso de tecnología		X					X		
• Cultura exportadora		X					X		
• Infraestructura de transporte		X					X		
• Cercanía al puerto de embarque	X						X		
• Presencia de exportadores	X						X		
• Minifundio agrícola					X			X	
• Comercialización doméstica				X			X		
• Perecibilidad del producto				X			X		
• Organización de los productores					X		X		
• Precios equitativos					X		X		
• Limitada promoción conjunta				X			X		
• Capacidad de negociación productores				X			X		

**LEYENDA : A: ALTA**

**M: MEDIA**

**B: BAJA**

**Elaboración Propia**

**CUADRO 3 – 26**

36. Diario El Tiempo. Piura, 19/04/2002.

**MATRIZ DE IMPACTO: ANÁLISIS EXTERNO**

FACTORES	OPORTUNIDADES			AMENAZAS			IMPACTO		
	A	M	B	A	M	B	A	M	B
• Demanda todo el año	X						X		
• Nichos para productos orgánicos	X						X		
• Alto poder de compra	X						X		
• Posicionamiento en el mercado mundial		X						X	
• Rutas comerciales marítimas	X							X	
• Procedencia del producto		X					X		
• Ingreso de nuevas empresas exportadoras	X						X		
• Certificación "Fair Trade"	X						X		
• Ampliación de la vigencia del ATPDEA	X						X		
• Legislación comercial mundial				X			X		
• Presión de intermediarios domésticos				X			X		
• Eventos climatológicos (FEN)				X			X		
• Transporte en manos de comercializadores					X			X	
• No existe política de desarrollo agrario				X			X		
• No acceso al crédito formal				X			X		
• Limitada investigación y asistencia técnica				X			X		

**LEYENDA: A: ALTA****M: MEDIA****B: BAJA**

Elaboración Propia

**CLUSTER BANANERO:****PROPUESTA ESTRATÉGICA COMPETITIVA**

Hasta el momento, con respecto a la actividad bananera en el Valle del Chira, existen elementos que demuestran la viabilidad de desarrollar un cluster bananero con el paso del tiempo. Para hacer realidad este propósito, se requiere el compromiso de cada uno de los agentes económicos involucrados y de las conexiones con nuevos participantes para mejorar el entorno agroempresarial.

**OBSERVACIONES ELEMENTALES**

En esta oportunidad se describen algunas ideas complementarias relacionadas al desarrollo de cúmulos y se comprueban ciertas afirmaciones propias de la investigación realizada.

**EXPLICACIONES COMPLEMENTARIAS**

El dinamismo de una actividad económica en particular puede explicarse mediante la teoría de los cúmulos, los cuales muestran las redes productivas y de cooperación que la hacen competitiva. Iniciándose básicamente por la presencia de una o varias potencialidades en los factores de producción que influyen en el desarrollo de una estructura económica denominada cluster.

Para países en vías de desarrollo, como el nuestro con tradición agrícola, las iniciativas de desarrollo de cúmulos se encuentran en la agricultura basada en sus recursos naturales. Donde existen pequeñas industrias agrícolas que poseen conexiones superficiales con otros agentes y requieren además, vincularse con posibles nuevos participantes para dinamizar este sector económico.

De lo anteriormente mencionado y de los resultados de nuestra investigación, se deduce que la producción bananera ha sido promovida por el MINAG, permitiendo que desde el año 1999 se desarrolle una industria sostenible, encontrándose en etapa inicial. Esto motiva a implementar acciones que ayuden a ampliar sus posibilidades para hacer competitiva dicha actividad que se presenta en el Valle del Chira.

#### **COMPROBACIONES DE LA INVESTIGACIÓN**

El núcleo de la actividad bananera en el Valle del Chira que comprende: MINAG – productores – exportadores, aún es reducido. Donde se presentan limitaciones para el acceso a créditos agrícolas por parte de las instituciones financieras hacia los productores bananeros, la existencia de tres organizaciones de productores con objetivos diferentes y el sutil maltrato de algunos exportadores al momento de fijar el precio.

También se suma, la paralización del Programa de Producción de Plátano Orgánico desde febrero del año 2002, que impide mantener la asistencia técnica agronómica a las plantaciones y la provisión de abonos orgánicos. Además la comunicación entre los involucrados no era efectiva, donde la capacidad de negociación de los productores es débil, permitiendo aceptar sistemas contractuales individuales con los exportadores.

Por lo tanto, los elementos que actúan en el incipiente sistema de la actividad bananera en el Valle del Chira, mantienen vínculos superficiales y existen otros elementos que no participan aún, pero se encuentran disponibles en el entorno, pudiéndose aprovechar sus capacidades para el desarrollo del probable cluster bananero.

De esa forma nuestra hipótesis planteada: **“La limitada integración y coordinación de la cadena productiva agrícola del plátano orgánico en las zonas productoras del Valle del Chira, se explica porque la mayoría de agricultores (productores), tienen dificultades para asociarse y trabajar en equipo, falta de soportes técnicos y financieros, y a las deficiencias de sistemas agroempresariales y mecanismos de coordinación”**, ha quedado demostrada a lo largo de la investigación.

#### **LA ESTRATEGIA COMPETITIVA**

El desarrollo de un cluster, constituye un proceso que demanda tiempo y esfuerzo, y puede requerir de 10 a más años para consolidarse al interior de la economía de manera competitiva, mediante el compromiso explícito de todos los entes económicos involucrados, con el propósito de progresar económica y socialmente; fortaleciendo las redes productivas de esta estructura económica.

Es importante señalar, que muchas iniciativas en el desarrollo de clusters, se gestan por el liderazgo cooperativo y visionario de una o más organizaciones involucradas, por ejemplo, las universidades o las asociaciones vinculadas. Además, hay que considerar que para emprender un proyecto de esta naturaleza, no sólo se requiere de buenos planes o estrategias adecuadamente desarrolladas, sino también de personas capaces, con gran voluntad de trabajo y dedicación. Es por eso que se afirma que para planificar, hay que tener una profunda fe en la voluntad humana.

#### **VISIÓN AL AÑO 2020**

“La actividad bananera del Valle del Chira se caracteriza por su producción orgánica de manera sostenible y competitiva, basada en su dinamismo y desarrollo permanente, producto de una efectiva capacidad de organización y gestión de los elementos del sistema productivo, garantizando en el mercado un posicionamiento en la oferta de productos orgánicos”.

Para alcanzar dicha visión, se requieren de objetivos finales que respalden a la propuesta estratégica que empieza a desarrollarse. Estos objetivos finales son:

Reconocer los mecanismos necesarios para el desarrollo de un cluster bananero en el Valle del Chira.

Incrementar el nivel competitivo conjunto de la actividad bananera en el Valle del Chira.

#### **IDENTIFICACIÓN DE ESTRATEGIAS**

Hemos empleado los factores de las matrices de impacto (interno y externo), presentados en el capítulo precedente, con el propósito de identificar algunas ideas a modo de estrategias que surjan del cruce de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (Análisis FODA). Hay que considerar que dichas estrategias deben ser entendidas en términos generales, para aproximarnos a identificar las estrategias centrales que conjuguen estas ideas en forma más elaborada posteriormente.







**CUADRO 4 – 1  
IDENTIFICACIÓN DE ESTRATEGIAS**

	<p style="text-align: center;"><b>FORTALEZAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ubicación geográfica.</li> <li>2. Clima y tierras.</li> <li>3. Disponibilidad de mano de obra.</li> <li>4. Área orgánica certificada.</li> <li>5. Uso de tecnología.</li> <li>6. Cultura exportadora.</li> <li>7. Infraestructura de transporte.</li> <li>8. Cercanía al puerto de embarque.</li> <li>9. Presencia de exportadores.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>DEBILIDADES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Minifundio agrícola.</li> <li>2. Comercialización doméstica.</li> <li>3. Perecibilidad del producto.</li> <li>4. Organización de los productores.</li> <li>5. Precios equitativos.</li> <li>6. Limitada promoción conjunta.</li> <li>7. Capacidad de negociación de los productores.</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Demanda todo el año.</li> <li>2. Nichos para productos orgánicos.</li> <li>3. Alto poder de compra.</li> <li>4. Posicionamiento en el mercado mundial.</li> <li>5. Rutas comerciales marítimas.</li> <li>6. Procedencia del producto.</li> <li>7. Ingreso de nuevas empresas exportadoras.</li> <li>8. Certificación “Fair Trade”.</li> <li>9. Ampliación de la vigencia del ATPDEA..</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS FO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ampliar las áreas de producción tipo orgánico.</li> <li>2. Controlar los métodos orgánicos de producción.</li> <li>3. Implementar de cables – vía a las plantaciones.</li> <li>4. Diseñar una etiqueta de origen para el banano.</li> <li>5. Investigar sobre el comercio de bananos procesados.</li> <li>6. Diseñar una página electrónica de la actividad.</li> <li>7. Promover las exportaciones de banano orgánico.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS DO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Crear una comisión de desarrollo de la actividad bananera.</li> <li>2. Implementar un servicio de información agroempresarial.</li> <li>3. Organizar empresarialmente a los productores bananeros.</li> <li>4. Promover la cooperación empresarial en el sistema.</li> <li>5. Mejorar las condiciones agroproductivas de las plantaciones.</li> <li>6. Perfeccionar los vínculos entre los elementos del sistema.</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>AMENAZAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Legislación del comercio mundial.</i></li> <li>2. Presión de intermediarios domésticos.</li> <li>3. Eventos climatológicos (FEN).</li> <li>4. Transporte en manos de comercializadores.</li> <li>5. No existe política de desarrollo agrario.</li> <li>6. No acceso al crédito formal.</li> <li>7. Limitada investigación y asistencia técnica.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS FA</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Facilitar créditos agrícolas hacia los productores.</li> <li>2. Promover proyectos de investigación científica.</li> <li>3. Generar tecnologías para dinamizar el sistema.</li> <li>4. Diseñar un programa de desarrollo bananero.</li> <li>5. Evaluar constantemente el eco-sistema de la zona..</li> <li>6. Monitorear periódicamente las variaciones climáticas.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS DA</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Planificar la producción bananera sostenible.</li> <li>2. Desarrollar nuevas formas de gestión empresarial.</li> <li>3. Promover el ingreso de nuevas actividades económicas.</li> <li>4. Elaborar proyectos de desarrollo agroempresarial.</li> <li>5. Comercializar directamente el banano en el mercado nacional.</li> <li>6. <i>Mejorar la comunicación entre los componentes del sistema</i></li> </ol>

Elaboración Propia

**DISEÑO DE LAS ESTRATEGIAS CENTRALES**

Pueden entenderse superficialmente las ideas de estrategias desarrolladas con anterioridad, debido a la dispersión de las mismas que merecen ser incluidas en una serie de estrategias centrales que se utilicen como guías modelo para el “desarrollo del cluster bananero en el Valle del Chira”.

En las estrategias centrales se explican su importancia para ser implementadas en el sistema estudiado, los objetivos que deben ser alcanzados para cada estrategia central y los responsables de concretizar dichos objetivos. También se incluyen los instrumentos que serán utilizados y los roles de los mismos para cada una de las estrategias centrales.

**ESTRATEGIA CENTRAL N° 1**

Difundir información relacionada a la importancia de desarrollar un cúmulo bananero.

Resulta necesario realizar una labor de información constante de tipo educativo, dirigido a todos los agentes que participan actualmente en la actividad bananera que se efectúa en el Valle del Chira, acerca de la importancia a nivel competitivo de desarrollar un cúmulo bananero en dicho lugar, mediante la utilización de sus tecnologías relacionadas.

<b>OBJETIVOS</b>	<b>RESPONSABLES</b>
1. Facilitar y proporcionar información especializada.	MINAG, SENASA, Cámaras de Comercio, Productores, Exportadores.
2. Recopilar y organizar la información en forma temática.	Universidades, (especialidades: Administración, Economía e Ingeniería Industrial).
3. Promocionar la labor de información a los interesados.	MINAG, SENASA, Cámaras de Comercio, Universidades.
4. Difundir la información organizada didácticamente.	Universidades, MINAG, Cámaras de Comercio.
5. Evaluar los alcances de la difusión de información.	MINAG, Cámaras de Comercio, Universidades.

<b>INSTRUMENTO</b>	<b>ROL</b>
Comisión de Desarrollo Bananero	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promover las iniciativas de desarrollo de un cúmulo bananero.</li> <li>- Desarrollar un programa de acciones con indicadores medibles.</li> <li>- Iniciar las tareas de información mediante eventos educativos.</li> </ul>
Ministerio de Agricultura	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollar un plan competitivo de capacitación tecnológica.</li> <li>- Vigilar las tareas de información hacia los actores bananeros.</li> <li>- Comprometer a los integrantes a iniciar el cúmulo bananero.</li> </ul>
Centros de Servicio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Disponer de información confiable para ser organizada metódicamente.</li> <li>- Apoyar a la mejora de la capacidad competitiva del sistema.</li> <li>- Estimular la participación de otros agentes socioeconómicos.</li> </ul>
Instituciones de Educación Superior	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proporcionar los recursos humanos necesarios para la capacitación.</li> <li>- Aportar con las tecnologías actualmente desarrolladas.</li> <li>- Contribuir con el desarrollo económico y social a nivel regional y local.</li> </ul>

**ESTRATEGIA CENTRAL N° 2**

Fortalecer los vínculos existentes entre los actuales integrantes de la actividad bananera.

La presente estructura de la actividad bananera en el Valle del Chira, requiere fortalecer los vínculos existentes entre todos los agentes socioeconómicos involucrados para cohesionar y coordinar las actividades en conjunto, permitiendo que generen sinergias para integrar cada elemento de todo el sistema, con capacidades competitivas.

<b>OBJETIVOS</b>	<b>RESPONSABLES</b>
1. Elaborar un programa de desarrollo bananero conjunto.	MINAG, Productores, Exportadores.

2. Mejorar la infraestructura productiva existente.	MINAG, Municipalidades, Organizaciones de Desarrollo, Exportadores.
3. Organizar empresarialmente a los productores bananeros.	MINAG, Universidades, Organismos no Gubernamentales.
4. Proporcionar asistencia técnica agronómica y empresarial.	MINAG, Universidades – especialidades: Administración, Economía; Cámaras de Comercio, Organismos no Gubernamentales.
5. Ampliar las áreas bananeras para producción orgánica.	MINAG, Productores, Exportadores.

<b>INSTRUMENTO</b>	<b>ROL</b>
Estado Nacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollar un plan nacional de desarrollo agrícola.</li> <li>- Mejorar la normatividad para incrementar la competitividad.</li> <li>- Incentivar acciones que refuerzan la infraestructura física productiva.</li> </ul>
Gobiernos Regionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promover el fortalecimiento de la actividad bananera .</li> <li>- Coordinar los planes para la ejecución de obras públicas.</li> <li>- Implementar normas y políticas específicas para el sector</li> </ul>
Gobiernos Municipales	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Impulsar actividades para el desarrollo bananero.</li> <li>- Mejorar la infraestructura física de la localidad.</li> <li>- Actualizar la información pública local.</li> </ul>
Ministerio de Agricultura	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mejorar los programas de asistencia técnica agronómica.</li> <li>- Controlar los métodos de producción de tipo orgánico.</li> <li>- Implementar políticas agrícolas de desarrollo bananero.</li> </ul>
Comisión de Desarrollo Bananero	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Generar ideas para cohesionar la actividad bananera.</li> <li>- Diseñar un plan estratégico de desarrollo bananero.</li> <li>- Proponer la adopción de normas y políticas específicas.</li> </ul>
Centros de Servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promover los servicios técnicos especializados.</li> <li>- Facilitar información para una adecuada toma de decisiones.</li> <li>- Diseñar una página electrónica de la actividad bananera.</li> </ul>
Instituciones de Educación Superior	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cooperar con tecnologías actuales al sistema productivo.</li> <li>- Brindar asistencia técnica agronómica y empresarial.</li> <li>- Promover la investigación de tipo científico y tecnológico.</li> </ul>

**ESTRATEGIA CENTRAL Nº 3**

Desarrollar algunas actividades conexas que permitan dinamizar la actividad bananera. Para lograr un efectivo desarrollo del posible cúmulo bananero en el Valle del Chira se deben reconocer las probables oportunidades de expansión de las influencias de dicha actividad económica, creando diferentes conexiones productivas en sectores emergentes que se asocien a la totalidad del sistema para profundizar la generación de nuevas ideas.

<b>OBJETIVOS</b>	<b>RESPONSABLES</b>
1. Estimular el desarrollo de nuevas tecnologías.	MINAG, INCAGRO, Universidades.

2. Realizar investigaciones de tipo económico y agronómica.	Universidades, MINAG, INCAGRO, Cámaras de Comercio.
3. Identificar las posibles oportunidades de inversión.	Empresas Privadas, Cámaras de Comercio, Instituciones Financieras, Organismos no Gubernamentales.
4. Promover la participación de nuevas actividades económicas.	MINAG, Cámaras de Comercio, Universidades, Instituciones Financieras, Organismos no Gubernamentales.
5. Establecer actividades económicas conexas.	Empresas Privadas, Organismos no Gubernamentales, Universidades.

<b>INSTRUMENTO</b>	<b>ROL</b>
Ministerio de Agricultura	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promover la cooperación entre instituciones y empresas.</li> <li>- Desarrollar relaciones fuertes en todo el sistema productivo.</li> <li>- Identificar nuevos métodos de desarrollo inter- institucional.</li> </ul>
Comisión de Desarrollo Bananero	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Generar planes que fortalezcan el desarrollo bananero.</li> <li>- Establecer vínculos con posibles actividades conexas.</li> <li>- Crear un entorno de confianza en todo el sistema productivo.</li> </ul>
Instituciones Financieras	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollar posibles líneas de crédito para los productores bananeros.</li> <li>- Facilitar los créditos agrícolas al sistema de la actividad bananera.</li> <li>- Sostener el acceso al crédito agrícola a los productores bananeros.</li> </ul>
Centros de Servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comunicar los servicios especializados disponibles.</li> <li>- Facilitar el acceso a información desarrollada recientemente.</li> <li>- Crear un centro de información especializada vinculada al banano.</li> </ul>
Instituciones de Educación Superior	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Iniciar proyectos de investigación de tipo económico y agroempresarial.</li> <li>- Promover el desarrollo de otras actividades económicas conexas.</li> <li>- Difundir los resultados de las investigaciones para futuras inversiones.</li> </ul>

#### **ESTRATEGIA CENTRAL Nº 4**

Monitorear permanentemente los avances en el funcionamiento de la actividad bananera. Cada esfuerzo conjunto durante la evolución de la actividad bananera en el Valle del Chira a nivel de cúmulo, necesita ser monitoreado regularmente con el propósito de garantizar el normal funcionamiento de la totalidad del sistema, difundiendo los avances y limitaciones que se produzcan para futuras acciones que mejoren el contexto productivo.

<b>OBJETIVOS</b>	<b>RESPONSABLES</b>
1. Institucionalizar la actividad bananera.	MINAG, Cámaras de Comercio, Universidades, Productores, Exportadores.
2. Crear un centro de desarrollo bananero.	MINAG, Cámaras de Comercio, Universidades, Productores, Exportadores.
3. Promover constantemente la actividad bananera.	MINAG, Cámaras de Comercio, Organismos no Gubernamentales.
4. Comunicar periódicamente los resultados obtenidos.	MINAG, Cámaras de Comercio, Universidades, Organismos no Gubernamentales.
5. Diseñar medidas correctivas para la actividad bananera.	MINAG, Cámaras de Comercio, Universidades, Productores, Exportadores.

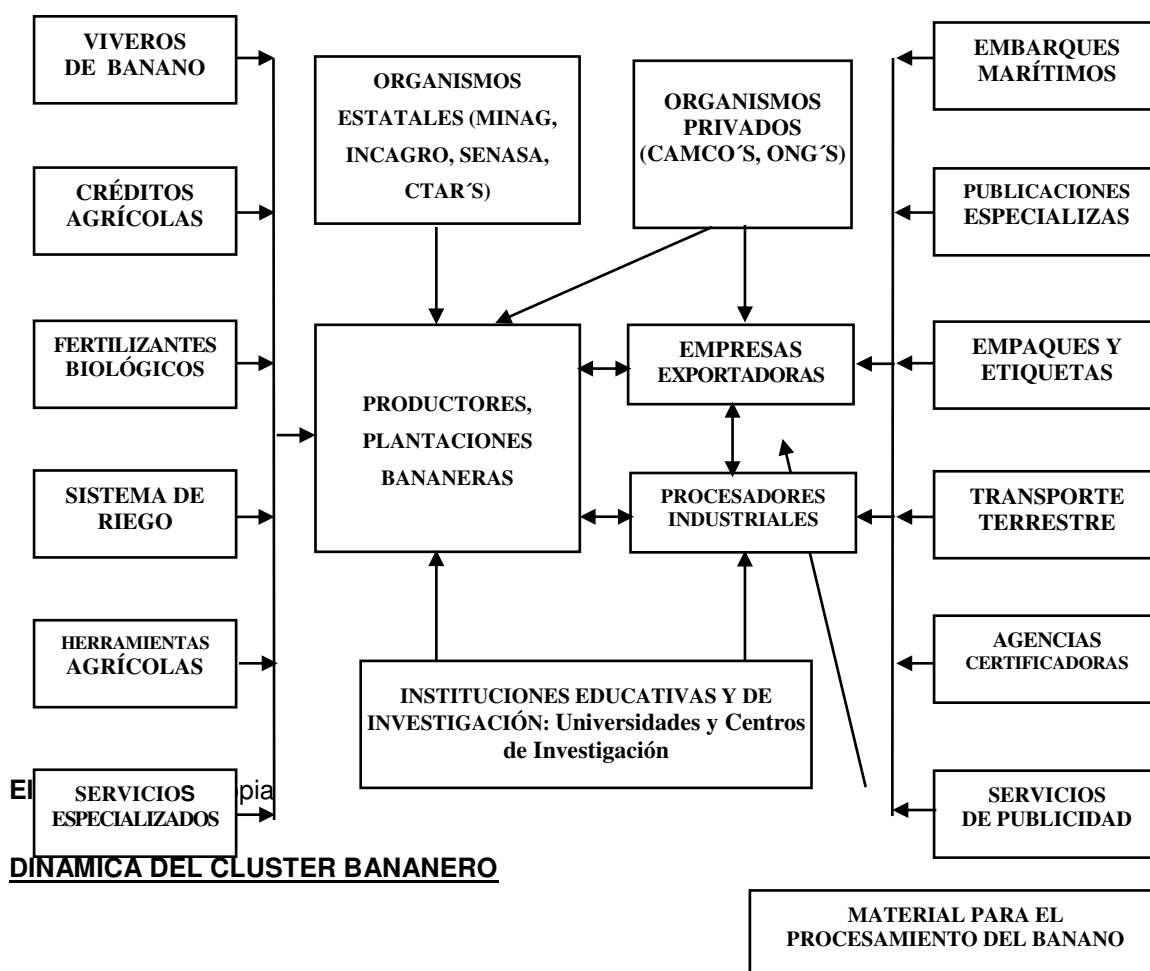
<b>INSTRUMENTO</b>	<b>ROL</b>
Ministerio de Agricultura	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Garantizar una eficiente gestión en apoyo de la agricultura.</li> <li>- Asegurar una adecuada dotación de recursos para el desarrollo bananero.</li> <li>- Reformular los planes y programas de desarrollo bananero.</li> </ul>
Comisión de Desarrollo Bananero	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reformular el plan estratégico de desarrollo bananero.</li> <li>- Definir nuevas medidas para fortalecer la actividad bananera.</li> <li>- Aplicar nuevos métodos productivos al sistema bananero.</li> </ul>
Centros de Servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promocionar la actividad bananera como oportunidad de inversión.</li> <li>- Comunicar las fases y logros obtenidos de la actividad bananera.</li> <li>- Estimular la participación de actividades económicas conexas.</li> </ul>
Instituciones de Educación Superior	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollar nuevas formas de apoyo y asistencia técnica.</li> <li>- Redefinir los procesos de investigación científica y tecnológica.</li> <li>- Mantener la rotación de innovaciones tecnológicas dentro del sistema.</li> </ul>

La viabilidad de desarrollar un cluster bananero en el Valle del Chira, depende de aplicar iniciativas emprendedoras de cada participante en el sistema y de una equilibrada cooperación conjunta de todos ellos, y de posibles nuevos integrantes para incrementar su posición competitiva con nuevos aportes que promuevan la innovación tecnológica.

De lograr llevar a cabo cada iniciativa para desarrollar el cluster bananero en el Valle del Chira con el paso del tiempo, podemos imaginar una posible estructura económica similar a la que se presenta a continuación.

FIGURA 4 – 1

**VALLE DEL CHIRA: POSIBLE ESTRUCTURA DEL CLUSTER BANANERO**



Para complementar las estrategias centrales es importante reconocer los medios necesarios que aseguren la participación de todos y cada uno de los participantes de la iniciativa de desarrollar el cluster bananero en el Valle del Chira. Donde mencionaremos los aportes que se deben realizar para fortalecer los vínculos económicos y productivos, actuales y potenciales, de todo el sistema.

#### **ELEMENTOS DE CLUSTER BANANERO**

En la estructura de un cluster, aquellos elementos que lo sostienen en la economía, actúan interdependientemente como sistema. Por ello, resulta necesario comprender que dichos elementos deben aportar sus tecnologías propias en la ejecución de tareas y actividades conjuntas, en forma similar a aquellas planteadas en las estrategias centrales precedentes. Por tanto, partiendo de la Figura 5-1, podemos identificar los participantes del posible cluster bananero en función de los vínculos de un futuro núcleo productivo de la actividad bananera, y aquellos actuales y potenciales integrantes que complementen y sustenten el cluster bananero desde diferentes flancos, como se describe a continuación.

**Núcleo productivo de la actividad bananera:** El eje central de la actividad bananera en el Valle del Chira son los productores y sus plantaciones bananeras, pues representa el punto de partida en la generación de actividades posteriormente secuenciales y vinculadas que pueden ser las empresas exportadoras que actualmente existen y una posible industria procesadora para obtener derivados de banano para consumo humano.

La presencia de procesadores de banano puede surgir de iniciativas privadas de empresas nuevas o mediante una integración vertical hacia adelante por iniciativa de los propios productores bananeros, organizados empresarialmente para desarrollar un posible mercado. Además, se podría realizar la exportación de derivados de banano de manera directa o mediante la conexión con nuevas empresas exportadoras.

**Aportaciones a las plantaciones bananeras y productores:** Se deben proporcionar los recursos necesarios en forma oportuna y efectiva a los productores bananeros del Valle del Chira, para garantizar la producción sostenible de banano destinado al mercado nacional y externo. Aquí, podemos mencionar a los viveros con plántones de banano y se encontrarían además las instituciones financieras con los créditos agrícolas necesarios.

Además, estaría el comercio local de fertilizantes biológicos y herramientas agrícolas, un sistema de riego en condiciones adecuadas con canales en constante mantenimiento y la disponibilidad en el mercado de poder acceder a servicios especializados como asistencia técnica agronómica y agroempresarial para lograr progresos en la actividad bananera.

**Aportaciones a las empresas exportadoras y procesadores industriales:** El crear ambas actividades económicas requiere también del acceso a diferentes proveedores para complementar sus tareas productivas que son necesarias en toda industria. Como es el caso de disponer de empaques y etiquetas para los productos (bananos frescos o procesados), y de contar con servicios de publicidad para comunicar las bondades del producto y de servicios de transporte terrestre adecuado.

Además, para el caso de realizar exportaciones, han sido requeridas las agencias de certificación para garantizar la producción orgánica de banano. También se incluyen los comunes embarques marítimos de las navieras en puerto, las posibles publicaciones especializadas que aparecen conforme maduran los sectores económicos y la provisión del material necesario para el procesamiento del banano.

**Influencias de los organismos gubernamentales y privados:** Como se mencionó en capítulos precedentes, algunos organismos gubernamentales como el MINAG, promovió recientemente la actividad bananera con relativo éxito, pero no continuó ejecutándose y se encuentra en espera de su reactivación. SENASA coopera permanentemente en el control fitosanitario de bananos orgánicos para exportación. Mientras que otros como INCAGRO (Innovación y Competitividad para el Agro Peruano), pueden desarrollar innovaciones tecnológicas para mejorar la infraestructura productiva existente.

Las Cámaras de Comercio de Piura y Sullana, junto con los Organismos no Gubernamentales, como entidades de carácter privado, pueden reforzar el núcleo productivo de la actividad bananera (productores y plantaciones bananeras; y las empresas exportadoras y procesadores), proporcionando servicios complementarios para reforzar el sistema productivo en el Valle del Chira, como acceder a la información para tomar decisiones y la elaboración de proyectos de inversión para promover nuevas conexiones productivas.

**Instituciones educativas y de investigación:** El cluster bananero, para complementarse totalmente, va a requerir del aporte de las universidades locales, que hasta el momento no participan explícitamente en la actividad bananera y de otras instituciones de investigación

científica que puedan existir en un futuro, desarrollando tecnologías de tipo agronómico, industrial y agroempresarial.

Pueden también apoyar en la creación de nuevas empresas vinculadas directamente, y en la conformación de equipos de trabajo interinstitucionales. Además, pueden incentivar la comercialización directa de banano en el mercado nacional y proporcionar asistencia técnica y capacitación dentro del marco de mejora en el nivel competitivo de todo el sistema productivo.

#### **POTENCIALIDADES DEL CLUSTER BANANERO**

La necesidad de ampliar la actividad bananera del Valle del Chira desde su realidad actual, mediante el desarrollo de un cluster bananero, obedecen a razones de índole competitivo, donde es importante identificar posibles mecanismos de coordinación agroempresariales que sustenten la generación de agronegocios sostenibles o actividades de apoyo dentro del sistema, que se encuentran como potencialidades productivas que deben ser aprovechadas adecuadamente, en función del contexto económico.

**Mercado:** Se requiere de tiempo para que la actividad bananera supere poco a poco las pruebas del mercado, tanto doméstico como externo. De obtener resultados positivos de manera constante y estable, con tendencia creciente dentro de los próximos años, podemos imaginar la aparición de nuevas actividades conexas o el fortalecimiento de aquellas existentes actualmente.

Es así que los servicios especializados como información y asistencia técnica pueden garantizar su supervivencia, y las instituciones financieras asegurar la rotación de créditos disponibles a los productores bananeros. Los centros de investigación y las instituciones pueden consolidar sus tareas en apoyo de la actividad bananera, así como la participación de organismos estatales y privados.

La implementación de iniciativas apropiadas alrededor del desarrollo del mercado del banano (fruta fresca o procesada, nacional o externo), probablemente generaría un efecto multiplicador a lo largo del sistema, que deba ser flexible a las variaciones de dicho mercado, con acciones que hagan sostenible el cluster bananero en el largo plazo.

**Cooperativa e Integración Vertical (hacia adelante):** Podemos conjugar ambas modalidades de coordinación para cohesionar la capacidad de los productores bananeros como posibilidad de desarrollo agroempresarial en forma competitiva. Primero, logrando un acuerdo participativo de tipo cooperativo sólido y estable, para reforzar los vínculos con integrantes del sistema, mediante la generación de servicios propios y complementarios que aseguren nuevos conocimientos. Posteriormente, esa cooperativa probable puede ayudar la ansiada comercialización directa de banano fresco en el mercado nacional y en una posible procesadora para obtener derivados de banano (puré, hojuelas, polvo, harina, jugos, etc.), que puedan ser comercializados en el mercado nacional o destinados a exportaciones para aquellos países demandantes de ese tipo de productos.

**Joint Ventures:** La Ley N° 26505, Ley de la Inversión Privada en el Desarrollo de las Actividades Económicas en las Tierras de las Comunidades Campesinas, puede fortalecer las actuales exportaciones de banano orgánico provenientes del Valle del Chira, al tener conocimiento que nuevas empresas se encuentran interesadas en este rubro como aquellas de “comercio equitativo”.

Para hacer realidad ese vínculo, los productores deben asociarse bajo alguna modalidad empresarial en número significativo y que dispongan de áreas apropiadas de alto rendimiento, con el propósito de establecer una joint venture con los nuevos inversionistas, al aprovechar las capacidades de ambos lados y las economías de escala que podrían generarse.

**Relaciones contractuales:** Ante la tendencia de continuar las exportaciones de banano orgánico bajo el mismo esquema como se ha producido en los últimos meses, se requiere mejorar las relaciones contractuales entre los productores y exportadores para garantizar mejores condiciones en los precios para los productores que les permitan mejorar sus niveles de vida.

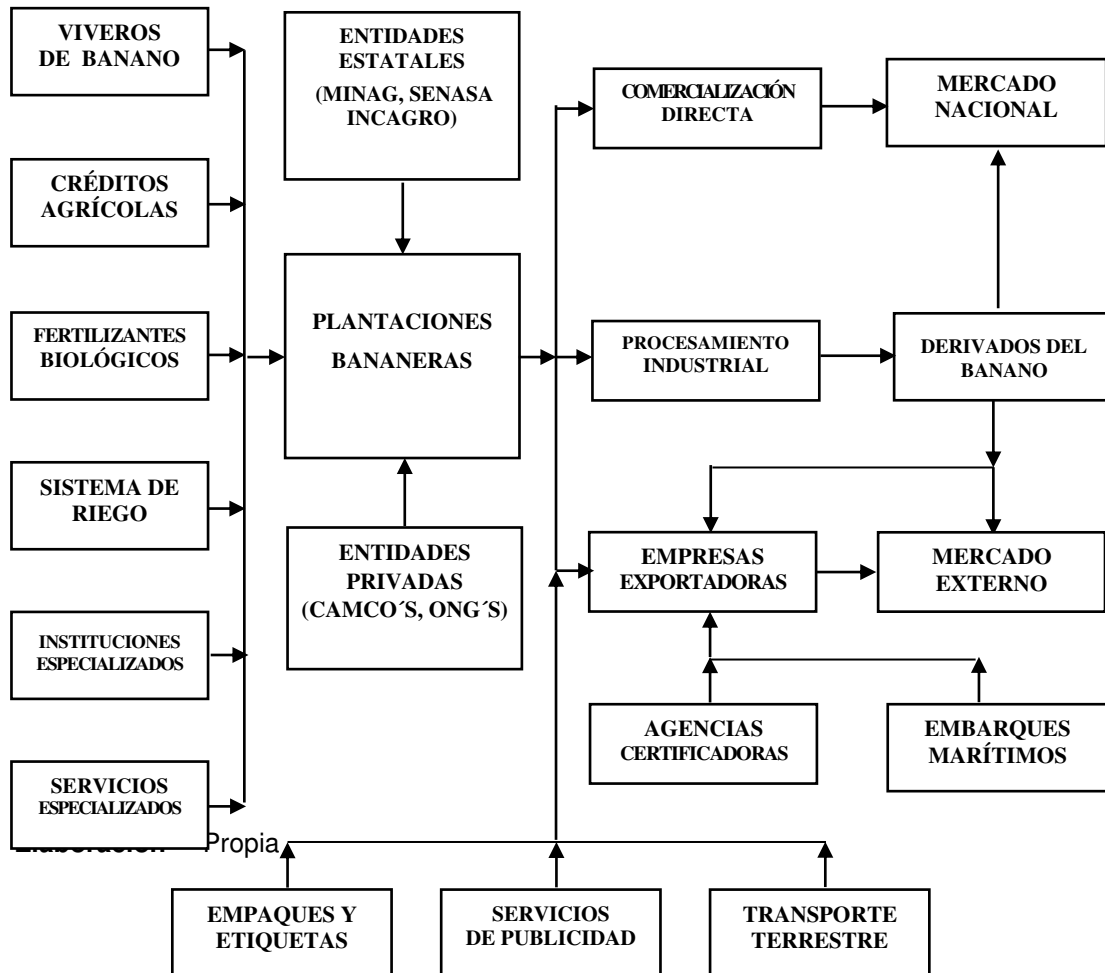
También es importante que los productores se asocien empresarialmente para definir sistemas contractuales colectivos, que pueden ser útiles con el probable ingreso de empresas de comercio equitativo de banano orgánico para incrementar los actuales volúmenes exportados, que aseguren además relaciones estrechas y de mayor duración, debido a las nuevas tendencias en el mercado de banano, el cual es complejo.

A continuación se presenta el diagrama secuencial de la actividad bananera que podría producirse si se desarrolla un cluster bananero en el Valle del Chira. Hemos considerado que dentro de 10 años, los acopiadores rurales que actualmente existen tenderían a desaparecer en su gran mayoría, si se logra la comercialización directa de banano en el mercado nacional.

De concretizarse dicha idea, los productos adecuadamente organizados, mejorarían su capacidad negociación con los pocos acopiadores rurales que podrían mantenerse. Al mismo tiempo eso

garantizaría obtener mejores precios cuando se negociara con los exportadores bananeros que no participarían dentro de las normas de “comercio alternativo”.

**FIGURA 4 – 2**  
**VALLE DEL CHIRA: SECUENCIA DE LA ACTIVIDAD BANANERA DURANTE EL DESARROLLO DEL CLUSTER**





## CONCLUSIONES

Desde el principio, el desarrollo de la actividad bananera en el Valle del Chira, ha permitido que en la actualidad se presente una estructura sistémica productiva incipiente, donde las relaciones y conexiones entre los agentes económicos involucrados son aún superficiales o, en su defecto, inexistentes. Esto puede observarse en aquellas instituciones creadas para apoyar y complementar a la agricultura y sus eslabonamientos productivos en la zona, las cuales no desempeñan su verdadero papel de elemento catalizador del desarrollo económico regional.

La producción de plátano de seda proveniente de las áreas bananeras en el Valle del Chira, se ha destinado, durante la mayor parte de su desarrollo, a los principales mercados regionales: Piura, Trujillo y Lima. Sólo en algunos años, a períodos alternos, se han producido experiencias exportadoras con banano de origen biológico, cuyos resultados han sido poco satisfactorios; siendo la última de ellas, y la que actualmente continúa vigente, aquella que se inició en 1999, cuyas dificultades persisten, impidiendo un adecuado funcionamiento.

Se estima en un promedio de 30% el incremento anual de la demanda mundial de banano biológico desde el año 2000, donde los principales mercados consumidores seguirán siendo: Estados Unidos, Unión Europea y Japón. Asimismo, se espera que aquella tendencia sea favorecida por la inclusión del banano biológico bajo las normas de comercio equitativo de aceptación favorable. Por otro lado, el mercado nacional de plátano continuará en crecimiento a ritmo de 2.2% anual desde el año 2001, estimulado por el incremento de la oferta que quizás logre reducir un poco los precios.

Las condiciones naturales de las áreas bananeras estudiadas, han garantizado obtener un fruto orgánico con calidad de exportación reconocido en los mercados a los que se destina. Sin embargo, el sistema que sostiene a esta actividad aún muestra componentes poco comprometidos o expectantes; esto indica que las condiciones competitivas de esos agentes económicos, no se han desarrollado a su máxima capacidad estratégica y operativa que ayuden a fortalecer una actividad económica con mucho potencial y requiere de apoyo para el beneficio de la agricultura.

Cada elemento o agente productivo que participa actualmente en el sistema de la actividad bananera en el Valle del Chira, necesita conocer la importancia que significa el desarrollo de un cluster bananero en ese sector. Esa tarea debe realizarse a nivel instructivo, disponiendo de las tecnologías relacionadas, donde se comuniquen los diferentes aristas de la iniciativa, con el propósito de crear una conciencia colectiva de desarrollo económico. Para ello, se requiere capacitar a todas las personas involucradas y hacerles saber los beneficios de esa idea.

Sabemos que existen conexiones o vínculos a nivel superficial o novel que impiden una mayor y mejor coordinación, cohesión y comunicación entre los participantes actuales de la actividad bananera en la zona analizada. Por eso, es importante reforzar esas relaciones que requieren un compromiso explícito y una voluntad desinteresada, cuyo propósito sea mejorar las condiciones competitivas del entorno, donde los flujos de comunicación y recursos sean constantes, ayudando a estrechar lazos cooperativos que integren los elementos del futuro cúmulo.

Para consolidar la capacidad competitiva del conjunto de la actividad bananera en el Valle del Chira, es necesario invitar a participar a otras entidades y organizaciones que complementen todo el sistema, con el objeto de expandir su influencia a través de posibles nexos productivos con otras actividades económicas. Estas relaciones futuras van a depender en gran medida de las condiciones del mercado con el fin de identificar oportunidades comerciales para desarrollar y profundizar ideas y tecnologías nuevas, a través de la creación de agronegocios relacionados. Una vez definidos los roles y estrategias de cada uno de los componentes del futuro cúmulo bananero en el Valle del Chira y emprendido su funcionamiento y evolución, es importante que en conjunto, los integrantes, concertadamente difundan y comuniquen los avances para evaluar sus acciones. Por otro lado, si se produjeran errores hay que aplicar las medidas correctivas adecuadas para el efectivo progreso del propósito central. Cada paso que se produzca redundará en el éxito o fracaso de dicha iniciativa para incrementar el nivel competitivo de la zona.

## RECOMENDACIONES

El punto de partida para desarrollar una iniciativa a nivel de cúmulo productivo, como se plantea hacia la actividad bananera en el Valle del Chira, consiste en crear al interior de las empresas e instituciones involucradas, un sistema de administración efectiva con un nivel organizativo sólido y estable, donde cada componente del presente sistema diseñe objetivos y estrategias comprensibles y medibles, definiendo adecuadamente su papel en el entorno. Esto significa cambiar la concepción de las personas representativas de cada ente productivo que les ayude a explotar racionalmente nuevas alternativas de desarrollo económico y social.

A aquellas entidades involucradas actualmente que iniciarían el desarrollo del cúmulo bananero en el Valle del Chira, deben comprometerse a prestarse apoyo mediante el intercambio de información y establecer un programa de difusión de la misma a todas las personas interesadas. Para lograrlo, se requiere contar con la participación de los centros de educación superior o centros de investigación que complementen la tarea de informar, para hacer comprender la importancia de dicha iniciativa. Del mismo modo, apoyarían en conjunto la evaluación de esta actividad, midiendo los alcances logrados para reforzar los flujos de información.

Luego de definir sus roles como organizaciones individuales, los mismos miembros participantes necesitan reformular y reforzar sus relaciones actuales, donde se dejen de lado intereses particulares y se acuerde trabajar hacia un solo propósito en común, como lo es: mejorar el nivel competitivo de la actividad bananera en las áreas investigadas mediante un cluster. Con esto, se busca estrechar vínculos para una eficiente y eficaz coordinación y cooperación, para que todo ese sistema se desarrolle progresivamente hacia una integración sustentable que ayude a mejorar el entorno productivo de la zona.

Si se desea consolidar su posición como estructura productiva, el cúmulo bananero que se pretende desarrollar en el Valle del Chira, debe ser complementado con otras actividades económicas de otros sectores. Para lograrlo, la estructura del cúmulo necesita permanecer abierta, donde se inviten a otros entes representativos, como son universidades o asociaciones, que estén dispuestos a cohesionar vínculos entre componentes y a ampliar su influencia económica; de tal manera que cree un núcleo de desarrollo dinámico, gestor de nuevas oportunidades de inversión en negocios relacionados, como servicios o procesamiento industrial. Cada paso, cada acción que se vaya produciendo durante el proceso de desarrollo del cúmulo bananero en el Valle del Chira, necesita ser medido para determinar sus alcances. Les corresponde a todos los participantes de la iniciativa, establecer a los responsables de dicha tarea y definir sus competencias; de manera que diseñen pautas de mejora para encaminar los procedimientos a buen término, actuando como un mecanismo de retroalimentación al sistema. Además, todo el sistema del cúmulo debe comunicar sus progresos para mantener los flujos de información abiertos de manera clara y comprensible.

Les corresponde a cada componente que participaría en la presente iniciativa del cúmulo bananero en el Valle del Chira, definir claramente sus objetivos y estrategias en función de la propuesta señalada y de sus propias expectativas socioeconómicas en forma desinteresada. Además, es importante para ello que las instituciones competentes como el MINAG, las CAMCO o las universidades, asuman un liderazgo cooperativo y visionario, donde sea disponible el acceso a la capacitación a todos los involucrados para nivelar los conocimientos y capacidades que fundamenten esta propuesta para la generación de nuevas tecnologías.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

**Agro - gestión.** Página electrónica: [www.agrobit.com.ar](http://www.agrobit.com.ar)

**Agronegocios – El Portal Silvoagropecuario de Chile.** Página electrónica: [www.agronegocios.cl](http://www.agronegocios.cl)

**Astuquipán, Carlos.** “Agricultura: El sector clave”. Revista Business, Informe Central N° 80. Lima - Perú, 2001. pp. 10 - 20.

**Balcázar, Álvaro; Vargas, Andrés & Orozco, Martha.** “Del proteccionismo a la apertura: ¿El camino a la modernización agropecuaria?”. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Misión Rural, vol. I. TM Editores. Colombia, 1998. pp. 69 - 82.

**Banana Link.** Página electrónica: [www.bananalink.org.uk](http://www.bananalink.org.uk)

**Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).** - Sucursal Piura. Mesa de Trabajo: Agro exportación y Región Grau. “Evolución de las exportaciones agrícolas en la Región Grau 1985 - 1993”. Sección de Estudios Económicos. Piura - Perú, 1993.

“Informes económicos anuales”. Página electrónica: [www.bcrp.gob.pe](http://www.bcrp.gob.pe)

**Barnechea, Alfredo.** “Para salir de laberinto: Del neoliberalismo a la nueva socialdemocracia”. Ediciones Santillana. Lima - Perú, 2001.

**Boloña, Carlos & Büchi, Hernán.** “Estrategias para el cambio: Reflexiones para el desarrollo”. Ediciones Agenda 2000. Lima - Perú, 1991. pp. 194 - 215.

**Bustamante, Alberto; Maraví, Milagros & Rebaza, Alberto.** “El agro: Una reforma pendiente”. Instituto de Economía de Libre Mercado (IELM). Lima - Perú, 1994. pp. 13 - 50.

**Cámara de Comercio y Producción de Piura (CAMCO – PIURA).** Página electrónica: [www.camcopiura.org.pe](http://www.camcopiura.org.pe)

**Cannock, Geoffrey & Gonzáles – Zúñiga, Alberto.** “Economía Agrícola”. Universidad del Pacífico. Lima – Perú, 1994. pp. 91 - 133.

**Castillo, Marlene.** “Ruralidad en el ámbito de las cuencas de los ríos Chira y Piura (Costa del Departamento de Piura): Enfoque y diagnóstico”. Tesis de Postgrado - Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima - Perú, 1998.

**Comisión Económica para América Latina y El Caribe - CEPAL.** “Análisis de las cadenas agroindustriales en Ecuador y Perú”. Estudios e Informes - Naciones Unidas. Chile, 1993. pp. 194 - 210.

“Cadenas agroexportadoras en Chile: Transformación productiva e integración social”. Chile, 1991. pp. 465 - 480.

“Tendencias y perspectivas de las exportaciones de banano de América Latina y El Caribe”. Chile, 1993.

**Conference Report – Organic Banana 2000.** Página electrónica:

[www.organic-research.com](http://www.organic-research.com)

**Consejo Transitorio de Administración Regional Región Grau. (CTAR RG).** “Actividad agrícola: Oportunidades de inversión sectorial”. Piura - Perú, 1994.

“Sullana Compendio estadístico provincial 1997 - 2000”. Sub – Región Luciano Castillo Colonna. Sullana - Perú, 2000.

**Correa, Segundo.** “Investigación de los procedimientos para la obtención de papel, tomando como materia prima los pseudotallos del plátano”. Universidad Nacional de Piura - Facultad de Ingeniería Industrial. Piura - Perú, 1989.

**Cruzado, Edgardo.** “El Fenómeno El Niño en Piura 97/98 y el rol del Estado: Consecuencias sectoriales y sociales”. Mesa Redonda – Cambio climático y prevención de desastres: El Fenómeno El Niño. Lambayeque – Perú, 1999.

**De las Casas, Lizardo.** “Conducción estratégica y nueva institucionalidad para la agricultura del siglo XXI”. Documento de Trabajo.

**Díaz Pérez, Salomón & Díaz Pérez, Juan.** “Estudio técnico comercial para la exportación del banano de la Región Grau”. Fundación para el Desarrollo del Agro (FUNDEAGRO). Lima – Perú, 1992.

**Diez Canseco, Raúl.** “Un puente al futuro N° 8”. Pro Bienestar y Desarrollo - Universidad San Ignacio de Loyola. Lima - Perú, 2000. pp. 79 - 102

**Econolink – El Primer Portal Temático Latinoamericano para la Capacitación y Gestión Empresarial.** Página electrónica: [www.econolink.com.ar](http://www.econolink.com.ar)

- Elías, José.** “Posibilidades de industrialización integral de los principales cultivos del agro de la Provincia de Sullana - Estrategias”. Universidad Nacional de Piura – Facultad de Ingeniería Industrial. Tesis de Grado. Piura-Perú, 1992.
- Eyssautier, Maurice.** “Elementos básicos de mercadotecnia”. Editorial Trillas S.A. México , 1995. pp. 34 - 40.
- Filosofía Financiera.** Página electrónica: [www.becker.cl](http://www.becker.cl)
- Finanzas y Desarrollo.** “El nuevo ecologismo”. Publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial. Washington, diciembre 1996.
- Fort, Angélica; Boucher, Steve; Cortez, Rafael & Riesco, Gustavo.** “La pequeña agricultura piurana: Evidencias sobre el ingreso, crédito y asistencia técnica”. Universidad del Pacífico - Centro de Investigación y Promoción para el Campesinado (CIPCA). Lima - Perú, 2001.
- Gallo, Ernesto.** “Taller de competitividad regional Piura: Sector agroindustrial”. Universidad de Piura. Piura – Perú, 1999.
- “El agro nacional (II): Propuesta para el desarrollo agroempresarial”. Diario Gestión. Lima - Perú, junio 1999.
- “¿Sustitución “competitiva” de importaciones?”. Portafolio Empresarial del Diario Gestión. Lima – Perú, agosto 2000.
- “Un cluster ejemplar: El caso del espárrago”. Portafolio Empresarial del Diario Gestión. Lima - Perú, setiembre 2000.
- “La coordinación de sistemas agroempresariales”. Universidad de Piura. Piura – Perú, Noviembre 2000.
- Gavilán, José.** “El sitio del banano”. Página electrónica: [www.galeon.com/bananasite](http://www.galeon.com/bananasite)
- Ginocchio, Luis.** “Agroindustria”. Siete vientos Editores. Piura - Perú, 1993.
- “Condiciones que limitan el mercado de servicios para la agricultura en el Perú”. Documento de presentación en el Seminario sobre Servicios para la competitividad en la agricultura. Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE). Lima - Perú, 1999.
- Giraldo, Manuel J. & Belalcázar C., Sylvio L. – Editores.** “Seminario Internacional sobre Producción de Plátano - Memorias”. Universidad de Quindío. Colombia, 1998. Página electrónica: [www.uniquindio.edu.co](http://www.uniquindio.edu.co)
- Gobierno de Aragón.** Página electrónica: [www.aragob.es](http://www.aragob.es)
- Gómez, Rosario & Hurtado, Erick.** “Relaciones contractuales en la agro-exportación: El caso del mango fresco”. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Lima - Perú, 1995. pp. 13 - 30.
- González - Prada, Gonzalo.** “El cultivo del banano en la Región Grau: Estrategia comercial para su exportación”. Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Tesis de Grado. Piura - Perú, 1993.
- Grosso, José.** “Agro al 2001: Cifras definitivas”. Revista Medio Empresarial. Lima - Perú, febrero - marzo 2002.
- Indacochea, Alejandro; Avolio, Beatrice & Bedoya, Luis.** “Cajamarca competitiva”. Ediciones Saywa. Lima – Perú, febrero - marzo 2002.
- Innovación y competitividad para el Agro Peruano – INCAGRO.** Página electrónica: [www.incagro.gob.pe](http://www.incagro.gob.pe)
- Instituto Agropecuario Andino Piura (IAAP).** “Del fenómeno natural al desastre económico social en el agro piurano: Balance de los efectos del Fenómeno El Niño (FEN) en el agro piurano”. Área Técnica – Comisión de Comunidades Campesinas Piura.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI** “III Censo Nacional Agropecuario 1994”. Lima - Perú, 1994.
- “Sullana: Compendio estadístico 1994” Piura - Perú, 1995.
- Página electrónica: [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)
- Juver - Revista Fruta Viva.** Página electrónica: [www.juver.es](http://www.juver.es)
- Krugman, Paul.** “Competitividad económica: Mitos y realidades”. Revista Facetas. Washington, 1992.
- López, Walter.** “Seminario Taller: Promoción de las agroexportaciones de Piura”. Informe de Resultados. Centro de Servicios Empresariales de Piura. (CESEM - PIURA). Piura - Perú, 2001.

- Marañón, Boris.** “Producción campesina y mercado del banano en la costa peruana”. Centro de Investigación y Promoción para el campesinado (CIPCA). Piura - Perú, 1995.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica.** Página electrónica: [www.mag.go.cr](http://www.mag.go.cr)
- Ministerio de Agricultura.** “Programa de producción de plátano orgánico”. Dirección Regional Agraria - Piura. Piura - Perú, 1999.
- “Plan de inversión para la producción y exportación de banano orgánico de la margen izquierda del Valle del Chira” Piura - Perú, 2000.
- “Cadenas agroalimentarias: Reto para el nuevo agro – peruano”. Boletín Técnico N° 2. Piura - Perú, 2001.
- “Taller: Banano orgánico, una alternativa rentable”. Sullana - Perú, 2001.
- “Volúmenes de comercialización y precios de principales productos agropecuarios en Lima Metropolitana y otras ciudades del país”. Oficina de Información Agraria (OIA). Lima - Perú, 1995 - 1999.
- “Producción agrícola de principales cultivos”. Oficina de Información Agraria (OIA). Lima - Perú, 1995 - 2000.
- Ministerio de Economía y Finanzas.** Página electrónica: [www.mef.gob.pe](http://www.mef.gob.pe)
- Ministerio de Transportes, Comunicaciones, Vivienda y Construcción.** Página electrónica: [www.mtc.gob.pe](http://www.mtc.gob.pe)
- Moreno, José.** “Industrialización de derivados del plátano: Proyecto de factibilidad”. Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Tesis de Grado. Piura - Perú, 1984.
- Municipalidad Provincial de Sullana.** “Perspectivas de desarrollo de la Provincia de Sullana”. Sullana - Perú, 1997. pp. 17 – 60.
- “Guía Provincial de Sullana: Cultura – Historia”. Sullana - Perú, 1991.
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación – FAO.** “Mercado del banano biológico y de comercio equitativo”. Comité de Problemas de Productos Básicos – Grupo Intergubernamental sobre el Banano y las Frutas Tropicales. Australia, 1999 - Costa Rica, 2001. Página electrónica: [www.fao.org](http://www.fao.org)
- “Examen de los últimos acontecimientos en materia de políticas que influyen en el comercio del banano”. Australia, 1999.
- “Estrategia de mejora y desarrollo del banano para el fondo común para los productos básicos”. Australia, 1999.
- “Informe sobre la marcha de los trabajos actuales para hacer proyecciones del comercio internacional del banano en 2010”. Costa Rica, 2001.
- “Banano: Notas sobre productos básicos”. Dirección de Productos Básicos y Comercio.
- Porter, Michael E.** “La ventaja competitiva de las naciones”. Editorial Vergara. Argentina, 1991.
- “Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior”. Editorial CECOSA. México, 1987. pp. 51 - 78.
- “Ser competitivos: Nuevas aportaciones y conclusiones”. Editorial Deusto. España, 1999. pp. 203 - 275.
- “Con ventajas competitivas”. Revista Millonario. Vol. 5, núm. 26. Perú, 2001. pp. 44 - 48.
- “Un Perú competitivo”. Revista Millonario. Vol. 5, núm. 27. Perú, 2001. pp. 21.
- Proyecto Apoyo al Fortalecimiento Municipal (PROCAM).** “Estudio para el mejoramiento de la oferta de agua potable en Sullana”. Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional. Deloitte Touche Tohmatsu. Sullana-Perú, 2001.
- Proyecto Especial Chira – Piura (PECHP).** “Memoria 1999”. Instituto Nacional de Desarrollo (INADE). Piura – Perú, 1999.
- Proyecto SICA - Banco Mundial.** “Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador”. Página electrónica: [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)
- Ramos, Joseph.** “Una estrategia de desarrollo a partir de complejos productivos en torno a los recursos naturales”. Revista de la CEPAL. N° 66. Naciones Unidas. Chile, 1998. pp. 105 – 125.
- Rebosio A., Guillermo. “Subsidios Internacionales y Competencia Desleal en los Mercados Agrarios”. [Inform@ccion](mailto:Inform@ccion). Revista Medio Empresarial. Enero 2002. pp. 18-20.
- Revesz, Bruno.** “Piura: Competitividad regional”. Centro de Investigación y Promoción para el Campesinado (CIPCA) – Grupo Iniciativa. Piura - Perú, 1999.

- Rivera, Saúl.** “La ventaja competitiva de Tacna”. Tesis de Postgrado
- Román, Enrique.** “Perspectivas: Agricultura y el comercio internacional”. Cámara de Comercio, Producción y Turismo de Sullana. Sullana - Perú, 2001.
- Rosales, F.E.; Tripon, S.C. & Cerna, J.** “Producción de banano orgánico y, o, ambientalmente amigable”. Memorias del Taller internacionalmente realizado en la EARTH. Costa Rica, 1998.
- Ruralter – Revista de Desarrollo Rural Alternativo N° 5.** Bolivia, 1996.
- Saldarriaga, Miguel.** “El banano ecuatoriano: Un caso de marketing internacional”. Universidad Nacional de Piura. Tesis de Postgrado. Piura - Perú, 2000.
- San Miguel, Hugo.** “Experiencia agroexportadora del plátano en Tumbes”. Informativo Regional de Prensa. Suplemento N° 40. Piura - Perú, 1992.
- Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.** “El desarrollo agroindustrial: Problemas y perspectivas en América Latina”. Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial. Documento de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial N° 6. México, 1981.
- Seminario Permanente de Investigación Agraria (SEPIA VII).** “Perú: EL problema agrario en debate”. Víctor Ágreda - Alejandro Diez - Manuel Glave / Editores. Lima - Perú, 1999. pp. 169 - 210.
- Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA).** Página electrónica: [www.senasa.gob.pe](http://www.senasa.gob.pe)
- Távora, José.** “Cooperando para competir: Redes de producción en la pequeña industria peruana”. Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo. Ediciones DESCO. Lima - Perú, 1994.
- Universidad de Piura.** “Identificación de oportunidades de inversión para agroindustrias en la Región Grau”. Piura - Perú, 1992.
- Valdiviezo, Aurora.** “Proyecto de factibilidad: Planta de harina de plátano”. Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Tesis de Grado. Piura - Perú, 1984.
- Vera, José; Gallo, Mario & Chirinos, Octavio.** “Agroindustria: Opción de desarrollo. Estudio del desenvolvimiento de la agroindustria peruana 1959 – 1986”. Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN). Dirección de Investigación. Lima – Perú, 1987.
- Vergara, Ricardo.** “Estrategia para mejorar la competitividad regional”. (Versión 23/03/98).

## AGRADECIMIENTO S

El desarrollo y culminación de la presente investigación se debe a la valiosa colaboración de muchas personas, en especial a la del Lic. Fernando Suárez Carrasco, nuestro patrocinador, que nos orientó acertadamente durante todo nuestro trabajo. Por ello, le expresamos nuestro más profundo agradecimiento, al igual que a las siguientes personas:

Al Dr. Ernesto Gallo Olmos de la Universidad de Piura, por generar nuestra idea de investigación, y al Lic. Luis Ginocchio Balcázar por ayudarnos a esclarecer y ordenar nuestras ideas que se encontraban inicialmente sin rumbo. Así también, al Ing. Emérito Caverro Cossio del Centro de Investigación y Promoción para el Campesinado (CIPCA), por aportar sus ideas.

A los Sres. Ricardo Salazar Noriega y Raúl Sánchez Moscol, funcionarios del Ministerio de Agricultura (MINAG), Dirección Regional Agraria de Piura (DRA-P).

Del mismo modo; al Sr. Francisco Guerrero Neira, de la Gerencia de Promoción de Inversiones del Consejo Transitorio de Administración Regional – Piura (CTAR-PIURA); y a los representantes del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA-PIURA), Sr. Marco Zapata Flores y Sr. Freddy Saavedra S.

Al gerente del Consorcio PROBANOR, Sr. Víctor Winchonlong Coronado; al Sr. Carlos Malaver Sánchez, presidente del Comité de Productores de Banano Orgánico; y al Sr. Eduardo Maldonado Sánchez, presidente de la Asociación de Productores de Plátano de Querecotillo y Anexos, quienes nos ayudaron a comprender la problemática de los productores bananeros en las áreas estudiadas.

Finalmente, expresamos nuestro agradecimiento a los funcionarios de la empresa BIORGANIKA S.A.C., Sr. César Canales Elías, Sr. Jaime Ojeda Fuentes y Sr. Jack García – Barandiarán A.; y al Sr. Eugenio Guerrero Reyes, Gerente de Producción de la empresa COPDEBAN S.A.C. por sus opiniones. Asimismo al Ing. Walter López Rodríguez del Centro de Servicios Empresariales de Piura (CESEM-PIURA); por proporcionarnos información referencial para finalizar nuestra investigación.

**EDUARDO L. PAZ MONTEZA**  
PIURA - PERÚ

## **UN CLUSTER BANANERO: PROPUESTA DE DESARROLLO (VALLE DEL CHIRA)**

Aportado por: Eduardo Leo Paz Monteza - [eduleopax@hotmail.com](mailto:eduleopax@hotmail.com)