

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ ESCUELA DE POSTGRADO



Identificación y análisis de limitantes que enfrentan las comunidades nativas de Anapate y Coriteni Tarso en la selva central, para articularse eficientemente en la cadena productiva de cacao. Propuesta de estrategia de articulación comercial

TESIS PRESENTADA PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
MAGÍSTER EN BIOCOMERCIO Y DESARROLLO SOSTENIBLE
POR EDGAR ALEXS ARANA OLIVOS

PRESIDENTE: Aramburú López De Romaña, Carlos Eduardo Félix

ASESOR: Fairlie Reinoso, Alan Carsol Bernabe

TERCER MIEMBRO: Cárdenas Pérez, Jaime

Lima, febrero de 2014

Tabla de contenido

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO	7
1.1. DESCRIPCIÓN Y PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL CACAO	7
1.2. BIOCOMERCIO Y CADENAS DE VALOR.....	9
1.3. ECOSISTEMAS Y BIENESTAR HUMANO: REDUCCIÓN DE LA POBREZA	13
1.4. LA COMERCIALIZACIÓN	15
1.5. EL INTERCAMBIO	16
1.6. LA FORMACIÓN DE PRECIOS	17
CAPITULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	18
2.1. IDENTIFICACIÓN Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
2.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	19
2.3. FORMULACIÓN DE OBJETIVOS	20
2.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	21
CAPITULO III: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	23
3.1. DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN	23
CAPITULO IV: DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	26
4.1. CARACTERIZACIÓN DE LAS COMUNIDADES	26
4.2. IDENTIFICACIÓN DE CUELLOS DE BOTELLA EN EL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN	34
4.3. IDENTIFICACIÓN DEL POTENCIAL DE LAS COMUNIDADES Y OPORTUNIDADES DE MERCADO	38
4.4. PROPUESTA DE MECANISMO DE ARTICULACIÓN COMERCIAL	43
4.5. PARTICIPACIÓN DE ACTORES EN EL PROCESO DE ARTICULACIÓN	49
4.6. PROPUESTAS PARA FOMENTAR RELACIONES MÁS EXITOSAS ENTRE PRODUCTORES Y MERCADO.....	54
CAPITULO V.....	56
CONCLUSIONES.....	56
RECOMENDACIONES	57
BIBLIOGRAFIA	58
ANEXOS	62
ANEXO 1: GALERÍA DE IMÁGENES	62
ANEXO 2: DIRECTORIO DE EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE CACAO – SATIPO.....	65
ANEXO 3: CARACTERÍSTICAS DE LAS VIVIENDAS DE LAS COMUNIDADES	67
ANEXO 4: CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS PRODUCTIVAS DE LAS COMUNIDADES	72

LISTA DE TABLAS

	Página
Cuadro 1 Área de cultivo y volumen de producción estimada de Cacao. CCNN Coriteni Tarso.....	30
Cuadro 2 Área de cultivo y volumen de producción estimada de Cacao. CCNN Anapate.....	30
Cuadro 3 Las principales dificultades y características del proceso de comercialización.....	33
Cuadro 4 Área de cultivo y volumen de producción estimada para los próximos 10 años.....	37
Cuadro 5 Comportamiento del mercado de cacao.....	39
Cuadro 6 Negocios desarrollados por el proyecto PADA.....	48
Cuadro 7 Directorio de empresas comercializadoras de cacao – Satipo.....	58
Cuadro 8 Características de las viviendas de las comunidades.....	60
Cuadro 9 Características económicas productivas de las comunidades.....	65

LISTA DE FIGURAS

	Página
Figura 1 Ubicación geográfica de las comunidades de Coriteni tarso y Anapate.....	21
Figura 2 Ubicación de la comunidad nativa de Anapate.....	26
Figura 3 Características del manejo agronómico. CCNN de Anapate.....	27
Figura 4 Ubicación de la comunidad nativa Coriteni Tarso.....	28
Figura 5 Características del manejo agronómico. CCNN de Coriteni Tarso.....	29
Figura 6 Taller participativo en la comunidad Anapate.....	34
Figura 7 Taller participativo en la comunidad.....	34
Figura 8 Flujograma de la cadena productiva básica del cacao	36
Figura 9 Principales países de destino de las exportaciones de cacao en grano	38
Figura 10 Evolución del precio de cacao	40
Figura 11 Elementos de la estrategia de articulación a los mercados.....	42
Figura 12 Resumen de la estrategia propuesta.....	45
Figura 13 Elemento que considera trabajar en el proyecto PRA	49
Figura 14 Participantes del taller de identificación de problemática en la comunidad de.....	55
Figura 15 Participantes del taller en la comunidad de.....	55
Figura16 Asistente técnico mostrando una parcela demostrativa en territorio de las comunidades	56
Figura 17 Taller participativo en la CCNN de Anapate.....	56
Figura 18 Comunero de la CCNN Anapate, mostrando la producción de cacao.....	57

INTRODUCCIÓN

La presente investigación identifica y analiza las limitantes que enfrentan las comunidades nativas Anapate y Coriteni Tarso, en la selva central, para articularse eficientemente en la cadena productiva de cacao. La investigación se centra en identificar y analizar las barreras, así como la elaboración de una propuesta de estrategia de articulación comercial de las comunidades al mercado.

La importancia de la investigación radica en que nos permite determinar elementos para establecer un breve diagnóstico a nivel de comunidades nativas sobre la forma como estas se articulan al mercado para vender sus productos. De otro lado la investigación identificara los cuellos de botella que se deben superar para una articulación comercial entre los productores de estas comunidades y los demandantes.

El objetivo general de la investigación es identificar los factores que limitan la articulación comercial de los productores de las comunidades nativas de la cuenca del río Tambo en la selva central, y proponer alternativas de solución para su articulación efectiva en la cadena productiva del cacao. Mientras que los objetivos específicos son: Determinar variables sociales, culturales, comerciales, de infraestructura, entre otros, que imposibilitan la articulación comercial efectiva en la cadena productiva de cacao de los productores de las comunidades bajo estudio. Identificar cuellos de botella en el proceso de articulación a los mercados por parte de los productores de las comunidades. Proponer lineamientos para superar las limitantes y mejorar las capacidades en gestión comercial de los productores de las comunidades. Proponer una estrategia para la articulación comercial.

Las propuestas que se planteen permitirán generar un escenario que ayude a mejorar las condiciones de vida en las comunidades nativas; al mejorar su capacidad de insertarse en los mercados de forma eficiente y sostenible, articulando productores a mercados que sean justos en términos de distribución de los beneficios. Los resultados del presente estudio servirán asimismo para la identificación y orientación de políticas que faciliten la inserción efectiva de los productores en la cadena productiva, cuyo impacto esté relacionado con el mejoramiento de la calidad de vida de los comuneros.

RESUMEN

Anapate y Coriteni Tarso, comunidades nativas de la selva central, enfrentan limitantes para articularse eficientemente en la cadena productiva de cacao. La investigación se centra en identificar y analizar las barreras, así como la elaboración de una propuesta de estrategia de articulación comercial de las comunidades al mercado.

A través de la investigación se plantea elementos para establecer un breve diagnóstico a nivel de las comunidades nativas sobre la forma como se articulan al mercado del cacao. Así mismo, identifica los cuellos de botella que se deben superar para una articulación comercial eficiente entre los productores de estas comunidades y los demandantes.

La investigación da cuenta de los principales cuellos de botella que dificultan la inserción efectiva en el mercado de cacao: técnicas productivas insipientes; deudas con intermediarios, incipiente asociatividad para vender el producto, entre otras.

La investigación concluye con una propuesta de modelo de articulación basada en: fortalecimiento organizacional de los productores, establecimiento de alianzas y contactos con los demandantes, fortalecimiento técnico productivo. La propuesta de estrategia comercial permitirá generar un escenario que ayude a mejorar las condiciones de vida en las comunidades nativas al mejorar su capacidad de insertarse en los mercados de forma eficiente y sostenible, articulando productores a mercados que sean justos en términos de distribución de los beneficios. Los resultados del presente estudio servirán asimismo para la identificación y orientación de políticas que faciliten la inserción efectiva de los productores en la cadena productiva, cuyo impacto esté relacionado con el mejoramiento de la calidad de vida de los comuneros.

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. Descripción y principales características del cacao

1.1.1 Descripción botánica y ecológica

El cacao (*Theobroma cacao* L.) es una planta originaria de América tropical, perteneciente a la familia *Sterculiaceae*. De acuerdo con la clasificación botánica, el cacao pertenece al género *Theobroma*, especie cacao (MINAG, 2000).

Es un árbol perenne cuyo cultivo es bastante antiguo en el Perú (MINAG, 2000).

El cacaotero es un árbol pequeño (entre cuatro y ocho metros de altura), pero si recibe sombra de árboles grandes puede alcanzar hasta diez metros de alto (*United Nations Conference on Trade and Development*, UNCTAD, 2003). El fruto de este árbol contiene entre treinta y cuarenta semillas de color marrón-rojizo en el exterior y están cubiertas de una pulpa blanca dulce y comestible. El embrión está formado por dos grandes cotiledones y las sustancias que se encuentran en éstos constituyen el producto comercial. En los tejidos de parénquima de los cotiledones se encuentran los principios estimulantes -la teobromina y la cafeína- en porcentajes de 1 a 0,5% respectivamente (MINAG, 2000).

1.1.2. Cultivo

La planta de cacao inicia su producción aproximadamente a partir del tercero al quinto año de sembrado (dependiendo de la variedad), alcanzando el máximo rendimiento entre el octavo y el décimo año. Sin embargo, el cacaotero es productivo hasta los cuarenta y cinco años de edad, más aún si se emplea un manejo agronómico adecuado. Generalmente se llevan a cabo dos cosechas en un año: la cosecha principal y la cosecha intermedia, siendo esta última menor que la cosecha principal. Sin embargo, rendimiento relativo varía de acuerdo con el país (UNCTAD, 2003).

Se requiere de cinco a seis meses entre la fertilización y la cosecha; esta última dura alrededor de cinco meses. La cosecha del cacao consiste en cortar los frutos maduros de los árboles, abrir las “mazorcas” y extraer las semillas de los frutos (UNCTAD, 2003). El cacao es un cultivo exigente en mano de obra, especialmente en las épocas de cosecha y el procesamiento pos cosecha (fermentación y secado).

Las condiciones climáticas así como las enfermedades y plagas que atacan al cultivo de cacao son los principales factores que afectan la producción.

Las semillas obtenidas del fruto maduro y liberadas de la pulpa adherida a ella por un proceso de fermentación y secado, constituyen el cacao comercial. El chocolate es cacao comercial molido, del que se separan las cascavas después del primer quebrado o chancado (incluso en las buenas calidades se separan las pequeñas radículas, vulgarmente llamadas gérmenes) (MINAG, 2000).

1.1.3. Clasificación comercial del cacao

Desde el punto de vista comercial e industrial, en el mercado mundial generalmente se clasifican los granos de cacao en dos categorías (Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT, 1991):

- **Cacao ordinario:** granos producidos por los cacaos tipo “Forastero”; éstos son utilizados en la fabricación de manteca de cacao y de productos que tengan una elevada proporción de chocolate.
- **Cacao fino o de aroma:** en términos generales, los granos de cacaos “Criollos” y “Trinitarios” corresponden a lo que en el mercado mundial se conoce como cacao fino o de aroma. Éste es utilizado usualmente en mezclas con granos ordinarios o “Forastero” para producir sabores específicos en los productos terminados. Los granos correspondientes a esta categoría dan características específicas de aroma o color en chocolates finos de revestimientos o capas de cobertura. También se usan (aunque cada vez menos) para producir cacao en polvo que se emplea como aroma en algunas recetas y en la preparación de algunos alimentos y bebidas.

La oferta mundial de cacao fino o de aroma es relativamente reducida y representa aproximadamente el 5% del cacao producido en el mundo.

1.1.4. Distribución geográfica

El cacao se cultiva en el Perú en diversas zonas pero en relativamente pequeñas extensiones, aunque en la zona cercana al río Marañón de Jaén (Departamento de Cajamarca) y de Bagua (Departamento de Amazonas), y en el área central del valle de La Convención (Departamento de Cuzco) hay una mayor concentración de cultivos. En Satipo, la zona del río Pichis (desde Azupiazú hasta Puerto Victoria) y en Tingo María,

hay unas 500 Ha. (la estadística oficial indica 5 250 Ha) con cacaotales Forastero y Clones híbridos procedentes de Tingo María (MINAG, 2000).

En la selva central predomina la economía del cacao, cultivos destinados a la exportación. Este espacio se articula mediante una red de centros urbanos pequeños y medianos, como Villa Rica, en Pasco, y La Merced, Satipo y Pichanaqui en Junín. (DESCO, 2013)

La distribución de las regiones productoras de cacao en el Perú son Piura, Tarapoto, Tingo María, Satipo y Apurímac. En muchas de ellas, funcionan modelos asociativos de diferentes niveles, ya sea para la comercialización de cacao principalmente, o como producto complementario a la comercialización de café de las centrales de cooperativas y asociaciones dedicadas a este rubro y que ya cuentan con modelos consolidados para la comercialización, certificaciones y alianzas estratégicas (Larrea, 2008).

1.2. Biocomercio y cadenas de valor

Biocomercio:

El Biocomercio es definido como un conjunto de actividades de recolección o acopio, producción, transformación y comercialización de bienes y servicios derivados de la biodiversidad nativa, desarrolladas en conformidad con los criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica.

El término Biocomercio fue adoptado durante la VI Conferencia de las Partes del Convenio de Diversidad Biológica en 1996, y su definición fue acordada en 2004 por los Programas Nacionales de Biocomercio, la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Corporación Andina de Fomento (CAF). El Biocomercio se basa en la aplicación de siete principios:

Principio 1: Conservación de la Biodiversidad

Este principio busca que las iniciativas de Biocomercio contribuyan con la subsistencia de la diversidad biológica.

Principio 2: Uso sostenible de la Biodiversidad

Con este principio se busca que los productos del Biocomercio se obtengan bajo sistemas que aseguren la sostenibilidad del recurso utilizado y del ecosistema involucrado. El objetivo es que el aprovechamiento de una especie o ecosistema no

supere la capacidad de regeneración y/o productividad del recurso o ecosistema utilizado.

Principio 3: Distribución justa y equitativa de los beneficios derivados de uso de la biodiversidad

Este principio apoya la distribución en el marco de las actividades relacionadas con los recursos biológicos, las que hacen parte de las actividades del biocomercio, cubriendo la totalidad de los bienes servicios del biocomercio.

Principio 4: Viabilidad económica (administrativa, financiera y de mercado)

Se busca que la competitividad de los productos manejados sosteniblemente los posiciones en los mercados y puedan mantenerse en ellos para generar los beneficios esperados.

Principio 5: Cumplimiento de la legislación nacional e internacional

Este principio se ejecuta en el ámbito internacional y en el ámbito nacional.

Principio 6: Respeto de los derechos de los actores involucrados en el Biocomercio

Es fundamental para el biocomercio, la promoción de capital social, en ese sentido es igualmente clave el respeto de los derechos de los actores que interactúan con la organización y la generación de desarrollo local.

Principio 7: Claridad sobre la tenencia de la tierra, el uso y acceso a los recursos naturales y a los conocimientos.

La organización debe tener claridad sobre sus derechos de modo que pueda hacer las inversiones a largo plazo necesarias e implementar medidas de manejo necesarias para asegurar la sostenibilidad.

A nivel nacional se ha impulsado el Programa Nacional de Promoción del Biocomercio (PNBP) con el auspicio de diferentes instituciones y organizaciones de cooperación. El PNBP en el Perú, se formuló con el objetivo de impulsar y apoyar la generación y consolidación de los bionegocios, basados en la biodiversidad nativa, como incentivo para su conservación, aplicando criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica, en concordancia con los objetivos del Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) y la Estrategia Nacional sobre Diversidad Biológica (ENDB).

Es importante indicar que la aplicabilidad de los Principios y Criterios del biocomercio dependerá también de cómo los agentes económicos involucran dentro de sus actividades y de su propia gestión los enfoques del Biocomercio, es decir que mientras

se logre que las empresas orienten su gestión al modelo de cadenas de valor, gestión adaptativa y gestión ecosistémica; les será más fácil su cumplimiento.

La iniciativa de biocomercio (Biotrade) y los programas nacionales implementan los principios y criterios de la cadena de valor a través de los siguientes enfoques¹:

Enfoque de cadena de valor: En el contexto de la Iniciativa BioTrade y el Programa de Facilitación de Biocomercio, el fortalecimiento de cadenas de valor es utilizado como un mecanismo para facilitar la articulación entre actores de una cadena productiva; la implementación de buenas prácticas relacionadas con el uso sostenible, la conservación de la biodiversidad, la distribución equitativa de beneficios ambientales, sociales y económicos entre los participantes de la cadena.

El término 'cadena de valor' se refiere a la alianza entre productores, procesadores, distribuidores, comercializadores e instituciones de apoyo y normatividad quienes partiendo de una demanda del mercado, establecen una visión común para reconocer necesidades comunes y trabajar conjuntamente en el cumplimiento de metas y que están dispuestos a compartir los beneficios y riesgos asociados, así como invertir tiempo, energía y recursos para lograr alcanzar la metas planteadas.

Enfoque de manejo adaptativo (gestión adaptable): El manejo adaptativo es un enfoque que contribuye a la implementación de prácticas sostenibles, la identificación de impactos sobre especies y ecosistemas y el mejoramiento continuo de las practicas productivas y de manejo llevadas a cabo por las organizaciones de Biocomercio.

Enfoque ecosistémico: La implementación de este enfoque requiere una visión integrada de aspectos sociales y ecológicos así como las interacciones y procesos que los sistemas productivos involucran. En la práctica, la planeación de los procesos productivos relacionados con las organizaciones de Biocomercio debería ser desarrollada siguiendo el enfoque ecosistémico con el objetivo de cumplir con las responsabilidades sociales y ambientales de acuerdo con el impacto generado sobre las especies, los hábitats, los ecosistemas y las comunidades locales.

Debido al dinamismo de la actividad productiva bajo estudio, se ha identificado los siguientes criterios que guían la investigación:

¹UNCTAD Iniciativa BioTrade, Principios y Criterios de Biocomercio

- i. **Temporalidad:** Los procesos productivos y comerciales no son estáticos, por ello se consideró también una dimensión de temporalidad que permita identificar la dinámica de los cultivos, así como el desarrollo del mercado del producto
- ii. **Características productivas:** Las características productivas en zonas donde existen amenazas de deforestación son diversas en cuanto a las propias actividades, sus correspondientes escalas, los actores involucrados y las condiciones biofísicas y socioeconómicas en que se desarrollan (Börner et ál., 2009; Pagiola y Bosquet, 2010).

Cadenas de valor

Existe actualmente relativa confusión respecto de los términos cadena de valor y cadena productiva, siendo este segundo el más difundido desde su introducción al país hace unos 5 años o más. Si bien Michael Porter concibió el análisis de la cadena de valor al interior de las organizaciones empresariales, para identificar el aporte de cada estamento de la cadena productiva al valor final del producto y el margen de las operaciones. Este análisis extrapolado a actividades económicas y sus encadenamientos, permite hacer visibles los aportes de cada eslabón y la necesidad de generar esquemas de cooperación entre ellos; este mismo es el origen del concepto “cadena productiva”² como instrumento de gestión.

Por lo tanto, actualmente en Perú no hay mayor digresión en la práctica institucional entre cadena productiva y cadena de valor más allá del término utilizado. Sin embargo, “cadena de valor” resulta ser un término más amplio y a la vez preciso, ya que nos permite visualizar las cadenas sin hacer énfasis en la producción, que es sólo un eslabón más, reconociendo que en muchos casos se agregan al producto grandes cuotas de valor durante la transformación y comercialización. Existe coordinación y metas estratégicas comunes entre los actores involucrados en toda la cadena productiva. En consecuencia, en este texto utilizaremos el término cadena de valor.

La cadena de valor está constituida por proveedores de insumos, productores, acopiadores, procesadores, distribuidores y consumidores. Algunos de estos actores se ubican en el ámbito de la producción y otros fuera de este sobre todo, la gran mayoría de los consumidores de productos procesados tanto nacionales como extranjeros. Estos actores, cumplen funciones diversas y están articulados bajo diversas modalidades.

²“ValueChains”, en Inglaterra y USA, “Filliere” en Francia, desarrollado como Cadena Productiva principalmente en Colombia y así introducido al Perú

La cadena también está constituida por diferentes instituciones de apoyo tanto para la prestación de servicios como para la promoción o capacitación (Larrea, 2008).

La noción de cadena de valor describe el conjunto de actividades o pasos que requiere un producto o servicio desde la concepción a través de las diferentes fases de la producción, a su distribución entre consumidores y aun las formas de descarte o reciclaje, una vez consumidos. A ellos se añaden los flujos de valor entre los diversos eslabones de la cadena, la forma como se distribuye el excedente generado al interior de la cadena y la gobernanza de la misma, es decir, una determinación clara de que eslabones de la cadena son los dominantes o establecen la dirección sobre el resto de los eslabones (DESCO, 2007).

1.3. Ecosistemas y bienestar humano: reducción de la pobreza³

“El bienestar humano tiene múltiples componentes, entre los que se incluyen los bienes materiales básicos para una buena vida, la libertad y las opciones, la salud, las buenas relaciones sociales, y la seguridad. La pobreza también es multidimensional y se define como la privación ostensible del bienestar. La manera en que se experimenten y expresen el bienestar, las malas condiciones de vida o la pobreza dependen del contexto y la situación, y reflejan factores físicos, sociales y personales, como la geografía, el medio ambiente, la edad, el género y la cultura. En todos los contextos, sin embargo, los ecosistemas son esenciales para el bienestar humano gracias a sus servicios de suministro, regulación, culturales y de base”

La intervención humana en los ecosistemas puede ampliar los beneficios para la sociedad. Sin embargo, las evidencias que se acumulan en las últimas décadas referidas a los progresivos impactos humanos en los sistemas ecológicos de todo el mundo, plantean inquietudes en torno a las consecuencias espaciales y temporales que producen los cambios en los ecosistemas, en detrimento del bienestar humano. El cambio en los ecosistemas afecta el bienestar humano en los siguientes aspectos:

La seguridad se ve afectada, en primer lugar, a raíz de los cambios que se producen en los servicios de suministro – que afectan los abastecimientos de alimentos y otros bienes, y que posibilitan los conflictos en torno a los recursos escasos – y, en segundo término, producto de los cambios en los servicios de regulación, que pueden influir en la

³ Texto extraído de: Ecosistemas y bienestar humano: Marco para la evaluación, 2005, disponible en www.teebweb.org

frecuencia y magnitud de las inundaciones, las sequías, los desprendimientos de tierra y otras catástrofes. Puede, también, verse afectada por cambios en los servicios culturales, como en casos en que la pérdida de importantes rasgos ceremoniales o espirituales de los ecosistemas contribuye al debilitamiento de las relaciones sociales al interior de una comunidad. Estos cambios, a su vez, afectan el bienestar material, la salud, la libertad y las opciones, la seguridad y las buenas relaciones sociales.

El acceso a bienes materiales básicos para una buena vida se relaciona estrechamente con los servicios de suministro, como la producción de alimentos y fibras, y los servicios de regulación, incluyendo la purificación del agua.

La salud se relaciona estrechamente con los servicios de suministro, como la producción de alimentos, y los servicios de regulación, incluyendo aquellos que influyen en la distribución de insectos transmisores de enfermedades y de sustancias irritantes y patógenas a través del agua y el aire. La salud también puede relacionarse con los servicios culturales a través de los beneficios recreacionales y espirituales.

Las relaciones sociales se ven afectadas por los cambios en los servicios culturales, que afectan la calidad de la experiencia de vida de las personas.

La libertad y las opciones se apoyan ampliamente en la existencia de los demás componentes del bienestar y, por ende, se ven influenciadas por los cambios en los servicios de suministro, de regulación y culturales que prestan los ecosistemas.

El bienestar humano puede aumentar mediante interacciones humanas sostenibles con los ecosistemas, respaldadas con instrumentos, instituciones, organizaciones y tecnología que sea necesario aplicar, cuya creación mediante procesos participativos y transparentes puede contribuir a las libertades y las opciones de las personas, como asimismo, a una mayor seguridad económica, social y ecológica. Cuando hablamos de seguridad ecológica, nos referimos a un nivel mínimo de existencias ecológicas necesarias para garantizar un flujo sostenible de los servicios que prestan los ecosistemas.

El bienestar humano puede afectarse por el agotamiento y degradación de los servicios que prestan los ecosistemas, sin embargo; esta degradación puede mitigarse con la sustitución de conocimiento y de capital manufacturado o humano. Por ejemplo, la utilización de fertilizantes en los sistemas agrícolas ha permitido compensar la disminución de la fertilidad del suelo en muchas regiones del mundo, donde las personas cuentan con suficientes recursos económicos para adquirir estos insumos; igualmente, las instalaciones de tratamiento de aguas en ocasiones pueden suplir la función que cumplen las cuencas hidrográficas y los humedales en la purificación del agua.

Debido a la inercia que se percibe en los sistemas ecológicos y humanos, las consecuencias de los cambios actuales en los ecosistemas perfectamente pueden no sentirse hasta varias décadas después. Entonces, para que los servicios de los ecosistemas y, por ende, el bienestar humano sean sostenibles se necesita un conocimiento cabal y un manejo acertado de las relaciones entre las actividades humanas, el cambio de los ecosistemas y el bienestar en el corto, mediano y largo plazo. El excesivo uso actual de los servicios ecosistémicos compromete su disponibilidad futura. Ello puede evitarse asegurando que su uso sea sostenible.

Para lograr un uso sostenible se requieren instituciones efectivas y eficientes, que puedan ofrecer mecanismos en los cuales los conceptos de libertad, justicia, equidad, capacidades básicas e igualdad rijan el acceso y el uso de los servicios de los ecosistemas.

Nuestro marco conceptual orientador para el presente estudio, sitúa al bienestar humano como eje central. El marco conceptual de Ecosistemas del Milenio (EM) plantea que existe una interacción dinámica entre las personas y los ecosistemas, la que se traduce, por una parte, en que las cambiantes condiciones humanas actúan impulsando cambios directa e indirectamente en los ecosistemas y, por la otra, en que los cambios en los ecosistemas provocan cambios en el bienestar humano. Al mismo tiempo, muchos otros factores independientes del medio ambiente alteran las condiciones humanas y muchas fuerzas naturales ejercen su influencia en los ecosistemas”.

1.4. La comercialización

La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales (Rivadeneira, 2012).

La estructura y características del proceso de comercialización de la producción de la región de la selva peruana varían según se trate de productos forestales, entre los que cabe incluir, los productos de la caza y de la pesca fluvial, o se trate de productos agrícolas y pecuarios. En el comercio de los productos agropecuarios de la región de la selva muchos de los mecanismos del caso operan bajo el mismo modelo de los relacionados con el comercio de los productos extractivos, en razón de que la estructura del comercio en la región tiene una base institucional extractivista (Watson, 1964).

La comercialización como mercadeo tiene que ver con la acción deliberada que hacen las empresas para vender sus productos en el mercado a consumidores intermedios o finales. El concepto de comercialización se presenta cuando el productor, sea este individual, asociativo o empresarial, toma de decisiones sobre que sembrar, cuando lo va a hacer, con que insumos y en qué cantidad va utilizarlos, que cantidad de mano de obra empleara y de qué origen, cuando cosechara, cuando y a quien venderá. Asimismo, el intermediario o agroindustrial que compra, lo hace también en función del mercado: cuando decide que comprar, en que cantidades, de que calidad, a qué precio, como transportara el producto, como lo clasificara, empacará y lo presentara a, consumidor final (La Gra, 1993).

1.5. El Intercambio

Intercambio es entendido como la transferencia de un bien o servicio a cambio de otro bien o servicio, o a cambio de dinero. Cuando se transan solamente bienes entre sí se denomina trueque. El intercambio por medio de dinero tiene lugar en forma masiva solamente en las economías modernas, en las cuales la división del trabajo se ha hecho extensiva a todas las actividades y existen medios de cambio de uso generalizado. La especialización hace que las personas produzcan mucho de uno o algunos bienes, siendo necesario que los excedentes de producción sean cambiados por dinero para poder adquirir los otros productos que necesitan para vivir (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

El intercambio comercial es la compra- venta de mercancías entre ambas partes hoy en día se considera políticas de comercio internacional. La importancia de este intercambio es dotar el mercado de bienes y servicios para satisfacer las necesidades básicas en la sociedad de acuerdo a las ventajas competitivas y comparativas. El intercambio da origen al comercio como actividad especializada y, cuando es generalizado y regular, conforma una red de interacciones que se denomina mercado. De allí que se considere al intercambio como la piedra fundamental sobre la cual se edifica toda la estructura de la economía, como el elemento básico que es preciso tener en cuenta para comprender todas las actividades económicas. Universidad de los Andes Táchira Núcleo (Gutiérrez, 2010).

1.6. La formación de precios

En las siguientes líneas abordaremos aspectos conceptuales sobre las teorías de formación de precios. La teoría de los precios representa el núcleo de la teoría económica. La noción de precio es el concepto central de la ciencia de la sociedad de mercado: no existe ninguna proposición económica que no esté expresada en términos de precios.

Por un lado la corriente económica neoclásica, con Walras como máximo exponente, conciben el problema económico como la utilización de recursos escasos para el logro de fines alternativos. En este marco, el intercambio a los precios de equilibrio sólo reasigna eficientemente los recursos disponibles. El mercado se presenta como un proceso neutro que permite el logro de la eficiencia. La asignación de equilibrio es eficiente en el siguiente sentido: ningún agente puede mejorar su posición sin que empeore la de algún otro. De esta forma, los precios de equilibrio están íntimamente relacionados con la idea de eficiencia, la cual no implica ningún criterio de justicia (Klimovsky, 2009).

Los precios de los bienes y de los servicios de los factores se determinan simultáneamente con las cantidades a partir de un principio único, y aseguran el equilibrio de los mercados y también de los individuos si, como se vio, se admite la existencia de un sistema centralizado de transacciones. Dicho principio es el de la oferta y la demanda que constituyen dos fuerzas simétricas. (Klimovsky, 2009).

Los precios son un reflejo de las valoraciones subjetivas y de su escasez relativa en forma de un sistema de información. El sistema de precios no es otra cosa que un sistema de información que refleja la utilidad de un bien en términos de su capacidad de cubrir necesidades o de generar nuevos bienes. (Friedrich Hayek)

CAPITULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

2.1. Identificación y Planteamiento del Problema

Las comunidades de Anapate y Coriteni Tarso pertenecen al distrito Tambo y provincia Satipo de la Región de Junín, ubicadas en la cuenca del Río Tambo, son productoras principalmente de cacao favorecidas por las condiciones agroecológicas propicias para el cultivo de este producto.

La actividad relacionada a la producción de cacao representa para las comunidades, una de las principales actividades económicas dentro de su dinámica económica-productiva. Sin embargo, los productores de estas comunidades enfrentan diferentes barreras que limitan su inserción efectiva dentro de la cadena productiva del cacao.

En el trabajo de campo se constató que el proceso de comercialización se caracteriza principalmente por:

- ✓ Deficiente acceso a la información sobre los precios de mercado.
- ✓ En la mayoría de los casos la venta se realiza en la misma comunidad. El intermediario llega cada 15 días en época de cosecha.
- ✓ Pocos productores llevan sus productos a Satipo. No poseen compradores identificados previamente. Venden su producto a cualquier comercializador.
- ✓ Carencia de equipamiento para el pesado del producto, lo que ocasiona que los compradores que llegan a las comunidades muchas veces engañan en el peso.
- ✓ Productores generalmente endeudados con intermediarios por adelantos solicitados para la campaña. Cobro de altos intereses.
- ✓ Generalmente, los productores realizan la venta de forma individual, con lo cual pierden poder de negociación.
- ✓ Altos fletes para el traslado del producto de la comunidad hacia el centro de acopio más cercano (Satipo o Puerto Ocopa para las comunidades de la cuenca del río Tambo). El costo promedio por transportar un saco de 50 kg de cacao alcanza los S/. 5.00

Pregunta de investigación

- ✓ La pregunta central de la investigación es: ¿Cuáles son los factores que limitan la articulación comercial de las comunidades nativas ubicadas en la cuenca del río Tambo, en la selva central, en un contexto de articulación en la cadena productiva de cacao?

2.2. Delimitación de la Investigación

2.2.1. El Producto

El cacao es la semilla proveniente del fruto de árbol *Theobroma cacao* L., planta originaria del bosque húmedo tropical (Bh-t) de América del Sur, cuya producción se encuentra distribuida en el mundo entre los 10 grados de latitud norte y sur del ecuador, concentrándose los mayores volúmenes en los países tropicales, principalmente en África, Asia y América Central y del Sur (Mincetur 2007)

La parte comestible de las semillas son sus cotiledones, que con un adecuado beneficio sufren cambios importantes durante el proceso de pos cosecha y manufactura, originando un sabor y aroma bastante apreciado por los consumidores de chocolates alrededor del mundo.

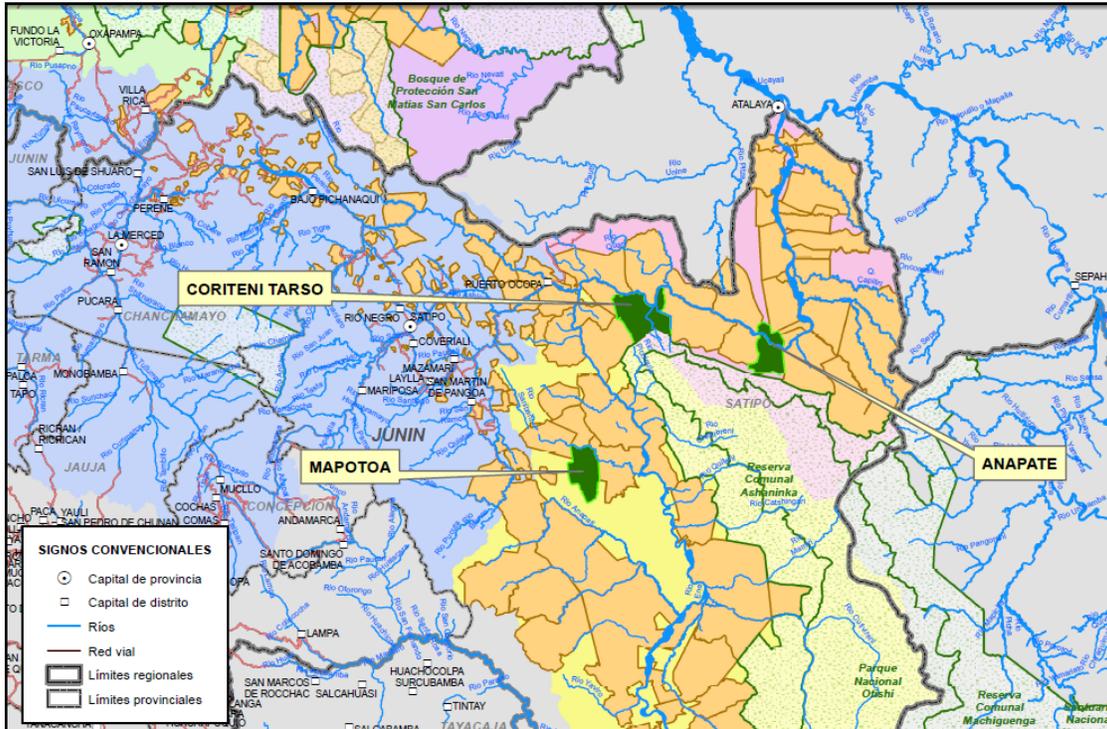
En el caso de semillas de cacao sin fermentar la característica predominante es extremadamente amargo y astringente, completamente ausente de sabor y aroma.

La calidad final del producto en cuanto a sabor y aroma es influenciada por diversos factores importantes, entre ellos la variedad del material genético, condiciones de clima y suelo, manejo agronómico y la tecnología de pos cosecha. Sin embargo, este último factor constituye el factor más importante para preservar y mejorar las características organolépticas del cacao, especialmente la correcta fermentación y secado de granos es esencial para el desarrollo de los compuestos precursores del aroma y sabor del cacao (Mincetur 2007).

2.2.2. Ámbito de estudio

La investigación se centra en dos comunidades nativas, Anapate y Coriteni Tarso, ambas pertenecientes a la cuenca del río Tambo, en la región de Junín.

Figura 1: Ubicación geográfica de las comunidades de Coriteni tarso y Anapate



Fuente: Programa Nacional de Conservación de Bosques

2.3. Formulación de Objetivos

2.3.1. Objetivo General

Identificar los factores que limitan la articulación comercial de los productores de las comunidades nativas de la cuenca del río Tambo en la selva central, y proponer alternativas de solución para su articulación efectiva en la cadena productiva del cacao.

2.3.2. Objetivos Específicos

1. Identificar variables sociales, culturales, comerciales, de infraestructura, entre otros, que imposibilitan la articulación comercial efectiva en la cadena productiva de cacao de los productores de las comunidades bajo estudio.
2. Identificar cuellos de botella en el proceso de articulación a los mercados por parte de los productores de las comunidades
3. Proponer lineamientos para superar las limitantes y mejorar las capacidades en gestión comercial de los productores de las comunidades.
4. Proponer una estrategia para la articulación comercial.

2.4. Justificación de la Investigación

La actividad relacionada a la producción de cacao, representa, para ambas comunidades, una de las principales actividades productivas. Sin embargo, los productores de estas comunidades enfrentan diferentes barreras que limitan su inserción efectiva dentro de la cadena productiva del cacao. En términos generales, nuestro país posee una amplia biodiversidad especialmente a nivel de ecosistemas de amazonia; sin embargo, de acuerdo a cifras del INEI, al 2011, el 35.2% de la población de la región selva vive en condiciones de pobreza, asociada con un deficiente nivel nutricional en los niños, carencias de infraestructura adecuada, entre otros. Esta incidencia de pobreza aumenta si hacemos referencia comunidades nativas.

¿Cómo superar estas barreras que limitan las posibilidades de una inserción efectiva de los productores a la cadena productiva del cacao?: la propuesta partirá de conocer las características y condiciones actuales de la forma como se articulan los productores de las comunidades bajo estudio a los mercados. Las propuestas que se plantean permitirán generar un escenario que ayude a mejorar las condiciones de vida en las comunidades nativas; siendo capaces de insertarse en los mercados de forma eficiente y sostenible, articulando productores a mercados que sean justos en términos de distribución de los beneficios.

La importancia de la investigación radica en que nos permitirá determinar elementos que para establecer un breve diagnóstico a nivel de comunidades nativas sobre la forma como estas se articulan al mercado para vender sus productos.

De otro lado la investigación identificara los cuellos de botella que se deben superar para una articulación comercial entre los productores de estas comunidades y demandantes. De acuerdo al diagnóstico, se podrá proponer el fomento de sistemas productivos que incorporen buenas prácticas de producción y estándares de

conservación de esta manera se apoyará a la lucha contra la deforestación y consecuente pérdida de ecosistemas, ya que el productor de la comunidad no se verá incentivado a ampliar sus áreas productivas para obtener la misma cantidad producida. Los resultados del presente estudio servirán para la identificación y orientación de políticas que beneficie la inserción efectiva de los productores en la cadena productiva, cuyo impacto esté relacionado con el mejoramiento de la calidad de vida de los comuneros.

Las "Comunidades nativas" son "organizaciones con existencia legal, conformada por grupos tribales de la selva y ceja de selva, constituidas por conjunto de familias vinculadas por idioma o lengua, cultura, tenencia y usufructo común y permanente de su propiedad territorial con asentamientos en muchos núcleos o dispersos⁴." El término comunidad fue también inducido por el cambio de patrones de asentamiento de los indígenas amazónicos, como consecuencia de la reducción de sus espacios territoriales a causa de procesos de colonización que, en algunas zonas (Chanchamayo, Perene, Satipo y Quillabamba), llevaban aproximadamente un siglo cuando la ley de comunidades fue aprobada. En este sentido, para entender la génesis de estas comunidades en el Perene, Chanchamayo y Satipo es fundamental revisar la historia de la instalación y desarrollo en esa zona. En las comunidades nativas existen familias que tienen una producción tradicional de sus alimentos. Su alimentación es a través de la horticultura de roza y quema, la caza y la pesca que son fundamentales. Gran parte de la comunidad genera ingresos con la practican la agricultura comercial vendiendo arroz y otros productos (Cacao y el plátano). En los últimos años se ha ido extrayendo productos agrícolas en forma artesanal e independiente.

El uso de los recursos naturales por las comunidades nativas obedece a patrones tradicionales en cuanto a la caracterización de género, generacional y de ritos espirituales. Es claro que el excedente de los productos del bosque y de la chacra está siendo comercializado en menos escala. En la comunidad se establece normas de convivencia y uso de los recursos, como una respuesta a la consecuencia de la sedentarización, al aumento de la población y a nuevos patrones de consumo que van asumiendo. La demanda de productos del bosque y peces, ha generado la sobreexplotación de recursos, ocasionando la disminución de los mismos, la menor disponibilidad y la lejanía para acceder al recurso. Las actividades que realizan son caza, pesca, recolección, agricultura y crianza de animales menores; asimismo, el aprovechamiento de especies forestales maderables, minería local, potencial turístico, mercado y comercialización.

⁴http://www.tesisproyectos.com/index.php?option=com_content&view=article&id=219:comunidades-nativas&catid=7:ejemplos&Itemid=25.

CAPITULO III: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

3.1. Diseño metodológico de la investigación

La investigación propuesta consideró aspectos explicativos y descriptivos, dado que se indagó, a nivel de los productores de las comunidades, sobre elementos relacionados a la forma de organización, producción, comercialización entre otros. Estos elementos identificados permitirán establecer un diagnóstico a nivel de comunidades nativas sobre la forma como estas se articulan al mercado para vender sus productos, además de conocer elementos propios de las comunidades sobre la forma de producción que beneficia la conservación de los ecosistemas haciendo un uso sostenible de sus recursos.

Durante el trabajo de campo se puso énfasis en poder dialogar con los diversos actores, tanto a nivel de comuneros, líderes comunales, comercializadores, entre otros actores clave. En función a los objetivos de la investigación se consideran dos tipos de aproximaciones: una cualitativa y otra cuantitativa.

El componente de análisis cualitativo relacionado con la identificación de características propias de la comunidad, sus formas de comercialización fueron recogidos mediante entrevistas a diferentes actores de las comunidades, así como a los demandantes de los productos, así como talleres con la participación de los productores de ambas comunidades.

Por otro lado, el componente cuantitativo está relacionado con la identificación de la capacidad y características de la oferta productiva a nivel de las comunidades. Dicha información se recogió mediante encuestas aplicadas en el ámbito de estudio y con información secundaria relacionada al estudio. Esta información fue complementada con los resultados de censo agropecuario realizado por la Organización Central Asháninka del Rio Tambo (CART).

La investigación plantea tres momentos: i) Revisión de antecedentes y preparación de instrumentos metodológicos; ii) Recojo de información en campo y; iii) Análisis y procesamiento de la información recogida.

Las fases consideradas para la investigación son las siguientes:

Revisión de antecedentes y preparación de instrumentos metodológicos:

La primera etapa del estudio planteado parte de identificar información de fuentes secundarias como líneas de base de proyectos productivos impulsados por gobiernos locales o regionales del ámbito de estudio, informes sobre evaluación de los proyectos productivos, estadísticas de producción, productividad, nivel de precios, mapas cartográficos, entre otros. Las fuentes principales de la información recogida en esta etapa fueron los gobiernos locales de Satipo, Rio Tambo y Junín.

Recojo de información en campo:

En esta etapa de la investigación se aplicaron los diferentes instrumentos preparados para el recojo de la información. Previamente al arribo a las comunidades nativas se realizó las gestiones y solicitud del permiso respectivo a la autoridad comunal. El recojo de información se llevó a cabo en reuniones comunales previamente coordinadas y convocadas por la autoridad comunal. En estas reuniones se explicaron los objetivos y metodología de la investigación, se recogió aportes y sugerencias para el cumplimiento de los objetivos trazados.

Desarrollo de Entrevistas:

En el ámbito de estudio se aplicó entrevistas a diferentes actores de la comunidad con el objetivo de identificar y recoger elementos informativos que permitan cumplir con los objetivos planteados por el estudio. Esta etapa permitió conocer las principales características sobre prácticas de tecnologías productivas, formas de comercialización, conocimientos tradicionales, entre otros. Adicionalmente a las entrevistas a los comuneros, se realizaron diálogos con actores ligados a la demanda de los productos, lo que permitió conocer las características y requisitos para el proceso de compra de los productos. Entre los actores consultados tenemos a representantes de cooperativas acopiadoras, acopiadores independientes, entre otros. Las entrevistas se realizaron a productores de la comunidad. Además, se realizaron visitas a las chacras de los comuneros.

Análisis y procesamiento de la información recogida

Luego de realizado el trabajo de campo, la información recogida fue sistematizada, identificando las principales características de la comunidad y los demandantes relacionado al proceso productivo y de compra venta de los productos.

Seguidamente se procedió al análisis de los principales indicadores, los cuales están organizados en cuadros y presentados mediante gráficos, que nos sirve de insumo para arribar a conclusiones sobre los objetivos planeados al inicio del estudio.

Se procesó la información La información de las entrevistas se seleccionan según las variables sociales, culturales, comerciales, de infraestructura, entre otros. Luego fueron analizadas las respuestas por separado. Después de esta organización de los datos, cada respuesta se ingresó a una base de datos en Excel y Word.

Se realizan comparaciones entre ambas comunidades y se analizan la diferencia que puedan existir.

El análisis es de acuerdo al objetivo general y los objetivos específicos planteados en la investigación. Finalmente, el análisis y procedimiento de la información recogida permitirá conocer lo que obstaculizan y potencializan el desarrollo comunal en base al comercio de Cacao, con el fin de plantear estrategias y acciones para aportar al desarrollo de la Comunidad de Selva Central.

CAPITULO IV: DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Caracterización de las comunidades

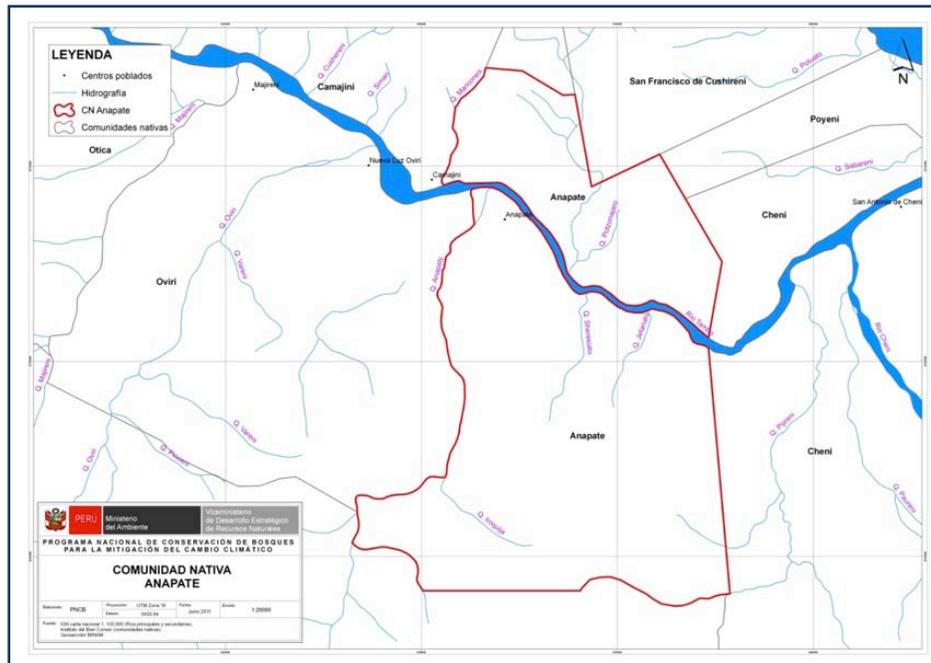
Comunidad nativa de Anapate:

La Comunidad Nativa Anapate se ubica a ambas márgenes del Río Tambo, en el Distrito de Río Tambo, Provincia de Satipo, Región Junín. Limita por el Este con las CCNN Cheni y Poyeni, por el Oeste con las CCNN Oviri y Camajini, por el Norte con la CN San Francisco de Cushireni, y por el Sur con la Reserva Comunal Asháninka. El área total de la comunidad es de 8315.5 hectáreas.

En la comunidad habitan alrededor de 61 familias que hacen un aproximado de 350 habitantes. Grupo lingüístico identificado en el área de investigación es el Ashaninka.

Para llegar a la comunidad, partiendo de la ciudad de Satipo, se viaja aproximadamente 1 hora con 45 minutos vía terrestre hasta Puerto Ocopa, luego, partiendo de este puerto se viaja 3 horas y 30 minutos vía fluvial por el Río Tambo en bote con motor fuera de borda hasta la comunidad.

Figura 2: Ubicación de la comunidad nativa de Anapate



Fuente: Programa Nacional de Conservación de Bosques

La comunidad nativa se caracteriza principalmente por:

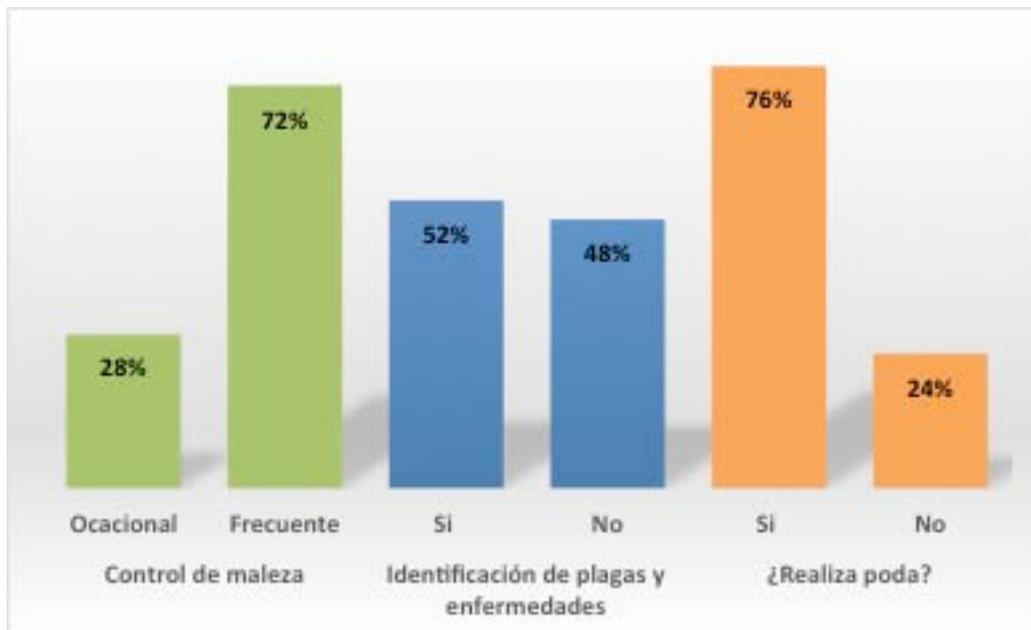
- ✓ Cultivo de café y cacao, sobre los cuales tienen conocimientos técnicos básicos y les genera ingresos económicos familiares.
- ✓ El achiote es un cultivo ancestral que también es desarrollado por los comuneros de Anapate, lo usan para teñidos y como condimento.
- ✓ Se encuentra también dentro de la comunidad, cultivos de pan llevar como arroz, plátano y legumbres principalmente para autoconsumo. Estas actividades son desarrolladas principalmente por mujeres de la comunidad.
- ✓ La comunidad ha desarrollado la extracción de recurso forestal dentro de su territorio bajo la modalidad de contratos con empresas dedicadas a este rubro.
- ✓ Como una actividad productiva adicional, la comunidad ha tenido experiencia en crianza de aves menores, cuyos resultados no han sido del todo favorables en razón a que los animales padecían de enfermedades.

La información demográfica y social de ambas comunidades se describe en base al trabajo de campo. La comunidad de Anapate cuenta con viviendas propias hechas a base de madera con aproximadamente entre 2 a 4 habitaciones por familia. Cuentan

con fluido eléctrico, agua potable y silo, asimismo, cuenta con el aporte económico de un miembro de la familia. La comunidad cuenta con aproximadamente con 61 familias.

En relación al manejo agronómico realizado por los productores de la comunidad, el siguiente gráfico nos ilustra las principales características:

Figura3: Características del manejo agronómico. CCNN de Anapate



Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la encuesta

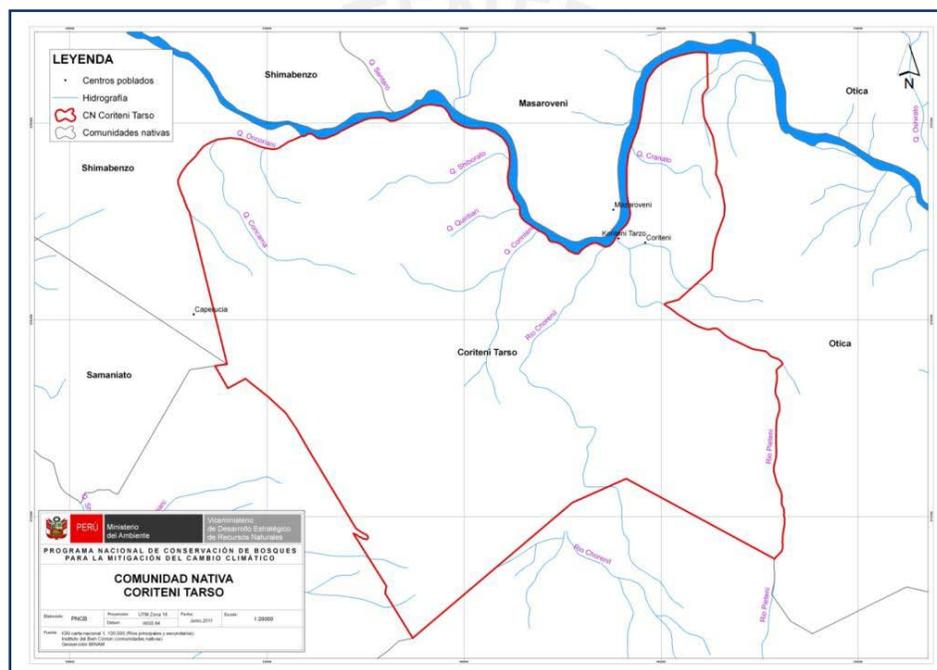
Como se observa en el gráfico, a nivel de la comunidad, en su gran mayoría (72%) de los encuestados realiza control de maleza, así como podas (76%), si hacemos referencia a la identificación de plagas y enfermedades, solo el 52% de los encuestados realiza esta actividad, evidenciando un déficit de asistencia técnica en relación a este aspecto.

Comunidad nativa de Coriteni Tarso:

La Comunidad Nativa Coriteni Tarso se ubica en la margen derecha del Río Tambo, en el Distrito de Río Tambo, Provincia de Satipo, Región Junín. Limita: Por el Este con la CN Otica, por el Oeste con las CCNN Shimabbenzo, Samaniato y Centro Caparocia, por el Norte con las CCNN Shimabbenzo y Masaroveni, y por el Sur con la Reserva Comunal Asháninka. La superficie total de la comunidad es de 12 572.87 hectáreas.

Actualmente la comunidad alberga a 36 familias, que representa a un promedio de 140 habitantes pertenecientes a la etnia Asháninka.

Figura 4: Ubicación de la comunidad nativa Coriteni Tarso



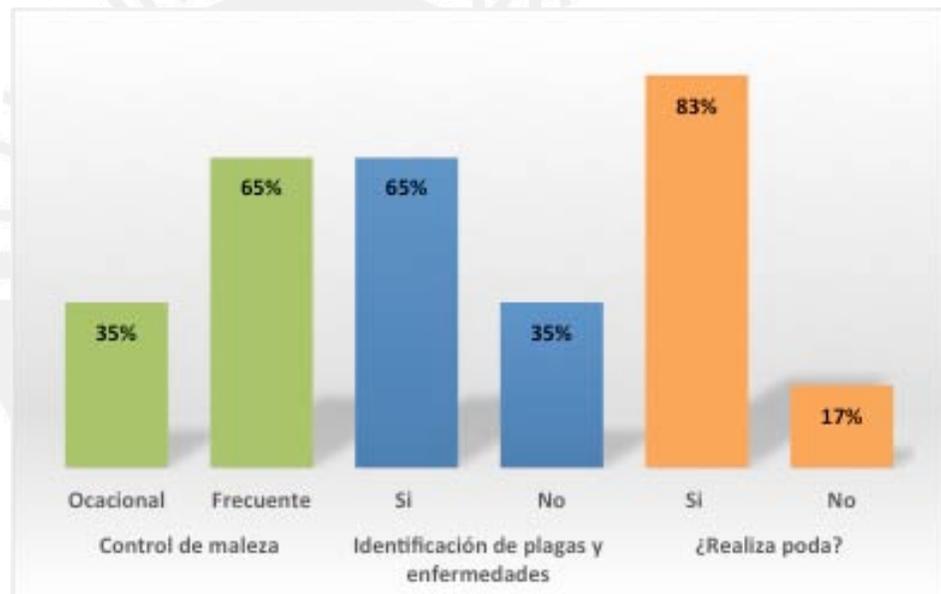
Fuente: Programa Nacional de Conservación de Bosques

Para acceder a la comunidad se parte de la ciudad de Satipo viajando aproximadamente 1 hora con 45 minutos vía terrestre hasta Puerto Ocopa. Existen empresas de automóviles que cubren esta ruta los cuales están disponibles a partir de las 5 de la mañana; el costo del pasaje es S/ 25.00. Estando en Puerto Ocopa se viaja 1 hora y 30 minutos navegando por el Río Tambo en bote-motor fuera de borda hasta la comunidad. Todos los días salen botes colectivos que cubren la ruta Puerto Ocopa – Atalaya, estos botes cobran S/. 18.00 hasta la Comunidad Nativa Coriteni Tarso.

Como principales características de la comunidad tenemos:

- ✓ El café y cacao son cultivos sobre los cuales tienen conocimientos técnicos básicos y les genera ingresos económicos familiares.
- ✓ La comunidad cuenta con promotores forestales y experiencia en manejo forestal, en tanto que ha logrado y viene realizando un aprovechamiento racional del recurso maderable comercializando el producto con valor agregado.
- ✓ El achiote es un cultivo ancestral, lo usan para teñidos y como condimento.
- ✓ La mayoría de pobladores crían gallinas para satisfacer sus necesidades alimenticias, pero en pocas cantidades.

Figura5: Características del manejo agronómico. CCNN de Coriteni Tarso



Fuente: Elaboración propia

Se observa en el gráfico, a nivel de la comunidad, en su gran mayoría (83%) de los encuestados realiza poda, así como un 65% tanto en control de maleza en forma frecuente e identificación de plagas y enfermedades, si hacemos referencia a la identificación de plagas y enfermedades, solo el 35% de los encuestados no realiza esta actividad. Mientras que la actividad del control de maleza es ocasional (35%) y no realizan poda solo el 17%, evidenciando un conocimiento básico sobre los aspectos técnicos.

Estimación del potencial productivo de las comunidades:

En relación a la oferta de las comunidades bajo estudio (Coriteni Tarso y Anapate), de acuerdo a la información preliminar del censo agropecuario realizado por la Organización Central Asháninka del Rio Tambo (CART) y la información recogida en campo, tenemos las siguientes cifras:

Cuadro 1: Área de cultivo y volumen de producción estimada de Cacao. CCNN Coriteni Tarso

Descripción	Año										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Superficie cosechada de plantación nueva (ha)	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Rendimiento (Kg/ha)		100	400	850	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300
Superficie cosechada de plantación rehabilitada y manejada (ha)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Rendimiento (Kg/ha)	300	400	500	700	700	900	1000	1000	1000	1000	1000
Producción de cacao TM	3.0	4.3	6.2	9.6	10.9	12.9	13.9	13.9	13.9	13.9	13.9

Fuente: Propia en base a los datos del taller.

Se observa que durante el horizonte de 10 años la producción de cacao, en la comunidad de Coriteni Tarso alcanzará los 13.9 TM. La proyección se basa en los resultados esperados del Proyecto de apoyo realizado por el Programa Bosques.

En base a la información recogida mediante entrevistas en las comunidades se logra determinar la superficie de producción de cacao no será ampliada los próximos años. El PNCB permite mejorar el manejo de las 10 ha del área con cultivo de cacao e incrementar un área de 3 ha con plantación nueva.

Cuadro 2: Área de cultivo y volumen de producción estimada de Cacao. CCNN Anapate

Descripción	Año										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Superficie cosechada de plantación nueva (ha)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Rendimiento (Kg / ha)		0	300	450	800	900	1000	1000	1000	1000	1000
Superficie cosechada de plantación rehabilitada y manejada (ha)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Rendimiento (Kg / ha)	300	450	550	800	900	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Producción TM	5	7	13	19	26	29	30	30	30	30	30

Fuente: Propia en base a los datos del taller.

El potencial productivo de la comunidad está determinado por dos proyectos financiados por el Programa de Conservación de Bosques que consiste en brindar asistencia técnica y financiera a ambas comunidades dentro del marco de convenio de conservación de bosques firmado entre la comunidad y el Programa. Ver pag. 45

El primer proyecto es sobre el mejoramiento de la producción y productividad de cacao en la Comunidad Nativa Anapate del Distrito de Río Tambo.

El proyecto será dirigido por un profesional experto en la materia, Responsable Técnico del Proyecto, quien realizará el seguimiento, orientación y brindará asistencia técnica en la ejecución y cumplimiento de las actividades en estrecha coordinación con el Comité de Gestión de la comunidad. A su vez, contará con un técnico comunal quien permanecerá constantemente en la comunidad realizando trabajos conjuntos con todos los beneficiarios. La metodología de los trabajos a realizar es netamente práctico aplicando el “aprender haciendo” con asistencia técnica y capacitación personalizada y participativa con los beneficiarios.

El proyecto considera producir 18,000 plántones de cacao y 2,000 plántones de especies forestales en viveros temporales ubicados en la misma chacra de los beneficiarios donde se aplicará labores culturales de bajo impacto. Se utilizarán semillas de cacao y especies forestales de calidad que garanticen un excelente cultivo resistente a plagas y enfermedades. Se establecerán 15 ha de cacao asociados con cultivos temporales, permanentes y especies forestales. Este sistema se realizará por estratos, validando la experiencia ancestral de los comuneros y comuneras asháninkas. A su vez, se realizará el injerto en campo definitivo utilizando varias yemas locales y de clones mejorados introducidos.

Paralelo al proceso de producción en vivero y establecimiento de la plantación, se iniciará con la rehabilitación y manejo de 15 ha de plantaciones cacaoteras ya existentes, aplicando el respectivo deshierbo, poda, deschuponeo, control fitosanitario, recalce, e injerto de renovación. En el proceso de desarrollarán capacitaciones prácticas y asistencia técnica en: Instalación y manejo de viveros de cacao, establecimiento en campo definitivo bajo sistemas agroforestales, manejo del cultivo y abonamiento orgánico del cacao, manejo integral ecológico de plagas y enfermedades, cosecha y manejo post cosecha. También se desarrollará capacitaciones en temas de gestión asociativa, administrativa y de comercialización que coadyuven a fortalecer la asociación de productores de la comunidad.

La mejora en el proceso productivo y obtención gradual de granos de mejor calidad serán indicadores precisos de acceso a mejores mercado, para el cual se plantea establecer contactos de comercialización con mercados más estables que oferten precios justos.

El segundo proyectos consiste en el mejoramiento de la producción y productividad de cacao y café en la Comunidad Nativa Coriteni Tarso del Distrito de Río Tambo.

El proyecto será dirigido por un profesional experto en la materia, Responsable Técnico del Proyecto, quien realizará el seguimiento, orientación y brindará asistencia técnica en la ejecución y cumplimiento de las actividades en estrecha coordinación con el Comité de Gestión de la comunidad. A su vez, contará con un técnico comunal quien permanecerá constantemente en la comunidad realizando trabajos conjuntos con todos los beneficiarios. La metodología de los trabajos a realizar es netamente práctico aplicando el “aprender haciendo” con asistencia técnica y capacitación personalizada y participativa con los beneficiarios.

El proyecto considera producir 3,600 plántones de cacao, 60,000 plántones de café y 1,000 plántones de especies forestales en viveros temporales ubicados en la misma chacra de los beneficiarios donde se aplicará labores culturales de bajo impacto. Se utilizarán semillas de cacao, café y especies forestales de calidad que garanticen un excelente cultivo resistente a plagas y enfermedades. Se establecerán 3 ha de cacao y 6 ha de café asociados con cultivos temporales, permanentes y especies forestales. Este sistema se realizará por estratos, validando la experiencia ancestral de los comuneros y comuneras asháninkas. A su vez, se realizará el injerto en cacao en campo definitivo utilizando varas yemeras de clones mejorados introducidos.

Paralelo al proceso de producción en vivero y establecimiento de la plantación, se iniciará con la rehabilitación y manejo de 10 ha de plantaciones cacaoteras y 4 ha de cafetales ya existentes, aplicando el respectivo deshierbo, poda, control fitosanitario, recalce, y despuchoneo e injerto de renovación (para el cacao). En el proceso se desarrollarán capacitaciones prácticas y asistencia técnica en: Instalación y manejo de viveros, establecimiento en campo definitivo bajo sistemas agroforestales, manejo de los cultivos y abonamiento orgánico, manejo integral ecológico de plagas y enfermedades, cosecha y manejo post cosecha. También se desarrollará capacitaciones en temas de gestión asociativa, administrativa y de comercialización que coadyuven a fortalecer las capacidades locales de manera integral.

La mejora en el proceso productivo y obtención gradual de granos de mejor calidad serán indicadores precisos de acceso a mejores mercados, para el cual se plantea establecer contactos de comercialización con mercados más estables que oferten precios justos.

4.2. Identificación de cuellos de botella en el proceso de comercialización

La actividad relacionada a la producción de cacao, representa, para las comunidades bajo estudio, una de las principales actividades económicas dentro de su estructura económica-productiva. Sin embargo, los productores de estas comunidades enfrentan diferentes barreras que limitan su inserción efectiva dentro de la cadena productiva del cacao.

Durante las reuniones en cada comunidad se recogió información valiosa relacionada a las principales características sobre la forma de comercialización de los productores. Estas reuniones y entrevistas sirvieron para conocer entre otros aspectos: formas y mecanismos de comercialización, principales mercados destinatarios de los productos, dificultades para la comercialización que se detallan a continuación:

i. Aspectos técnico-productivos:

- ✓ Carencia de equipamiento para el pesado del producto, lo que ocasiona que los compradores que llegan a las comunidades muchas veces engañan en el peso.
- ✓ Generalmente tienen una producción intensiva y con escasa tecnificación.
- ✓ No se cuenta con semillas certificadas para la producción.
- ✓ Tecnología baja o incipiente
- ✓ Carecen de las capacidades sobre el manejo agronómico del cultivo, por ende no mejoran su tecnología, así como para sus transacciones comerciales tanto para comprar insumos o servicios como para la venta del cacao.
- ✓ No aplican técnicas adecuadas para el proceso de post cosecha.

Una de las principales dificultades que enfrentan las comunidades, y que se ven reflejadas en el precio de su producto, está relacionada a los aspectos técnicos. El trabajo de campo y la recolección de información secundaria han permitido constatar que la tecnología utilizada en la producción es incipiente, las semillas utilizadas no cuentan con el manejo adecuado impactando en su capacidad de germinación y calidad de la producción, y por ende del producto.

ii. Aspectos financieros:

- ✓ Productores generalmente endeudados con intermediarios por adelantos solicitados para la campaña. Cobro de altos intereses.
- ✓ Carencia de un capital de trabajo para enfrentar gastos de campaña.
- ✓ Inexistencia de alianzas estratégicas con instituciones públicas y privadas para la captación de fondos de financiamientos. Es el cuello de botella que evita disponer de fondos necesarios para mejorar la producción.

Los productores de ambas comunidades no acceden a préstamos en el sistema formal, debido entre otras causas, al desconocimiento del procedimiento, distancia a la ciudad, falta de productos financieros diseñados para los productores nativos. Por tal situación. La mayoría de productores se encuentran endeudados con los intermediarios, préstamos que solicitan como adelantos de capital de trabajo para la campaña. Esta situación se convierte en un problema grande para los productores debido a que los intereses cobrados son elevados, además los prestamistas requieren el pago de la deuda en productos, siendo ellos los que colocan el precio por kilogramo del producto, generalmente muy por debajo del precio del mercado.

iii. Aspectos comerciales:

- ✓ Poco o casi nulo acceso a la información acerca de los precios de mercado.
- ✓ En la mayoría de los casos la venta se realiza en la misma comunidad. El intermediario llega cada 15 días en época de campaña.
- ✓ Pocos productores llevan sus productos a Satipo o Pangoa. Allí no poseen compradores establecidos. Venden su producto a cualquier comercializador.
- ✓ Generalmente los productores realizan la venta de forma individual, con lo cual pierden poder de negociación.
- ✓ Altos fletes para el traslado del producto de la comunidad hacia el centro de acopio más cercano (Satipo o Puerto Ocopa para las comunidades de la cuenca del río Tambo).
- ✓ No existe puente que permite articular a los pequeños productores de Cacao con las cooperativas agrarias que existe en la zona, permitiendo insertarse en el mercado local.
- ✓ Los productores realizan la venta de forma individual, con lo cual pierden poder de negociación.

Las transacciones comerciales de los productores de ambas comunidades se realizan en la mayoría de los casos en la misma comunidad; durante la campaña

de cosecha arriban intermediarios, en promedio cada quince días, a realizar las compras en la propia comunidad. Una minoría de productores, en forma individual lleva sus productos a la ciudad, con lo cual están expuestos a aceptar precios por debajo del mercado, robo en el peso. Esta práctica de vender de forma individual genera un débil poder de negociación. Sin embargo, algunos optan por transportar a otros lugares sus productos generándoles altos fletes por traslado del producto, resultado de la falta de articulación entre pequeños productores y las cooperativas agrarias, permitiéndoles insertarse al mercado local.

iv. Aspectos culturales:

- ✓ No se ha encontrado evidencia de una fuerte asociatividad para la venta
- ✓ Desconfianza hacia los comercializadores
- ✓ Pequeños productores no organizados.

En la CCNN de Coriteni Tarso existe una asociación de productores de cacao formada desde el 2005, sin embargo, a la fecha no funciona ni cumple los objetivos para la que fue constituida. Existe desinterés por parte de los productores comunales por asociarse y realizar transacciones de forma conjunta. La relación con los comercializadores es asimétrica, por un lado los comerciantes poseen información relevante sobre la comercialización del producto, mientras que los comuneros son precio aceptantes, esto conlleva a una desconfianza hacia los comercializadores.

Figura 6: Taller participativo en la comunidad Anapate



Fuente: Propia

Figura 7: Taller participativo en la comunidad



Fuente: Propia

4.3. Identificación del potencial de las comunidades y oportunidades de mercado

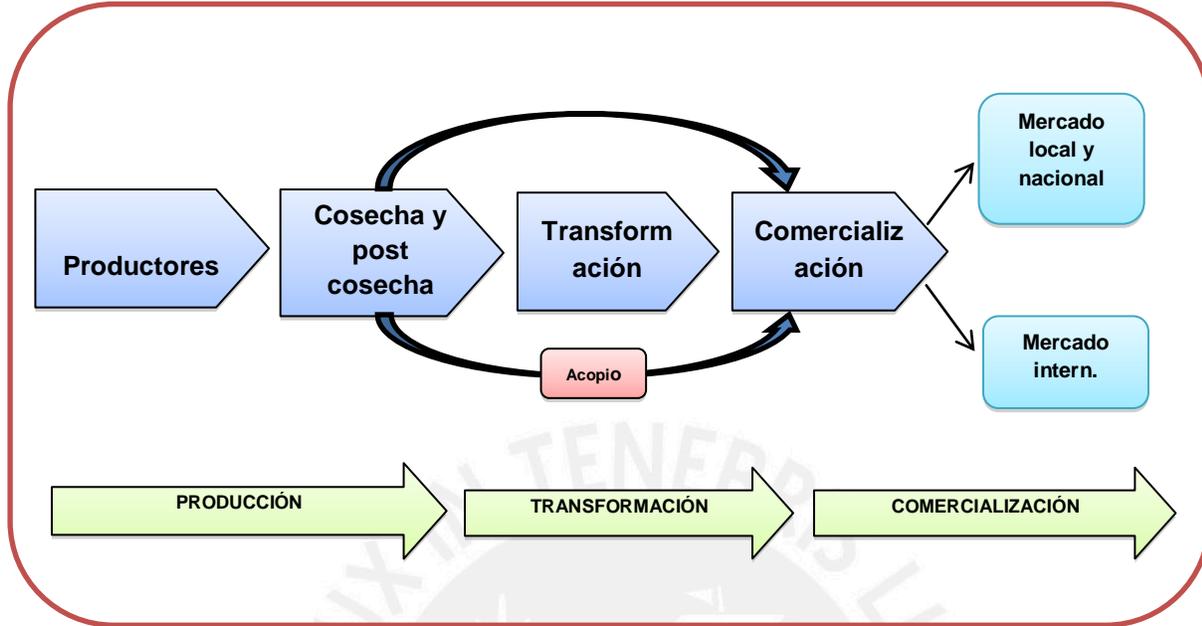
En esta parte de la investigación exponemos las distintas características de las comunidades que le otorgan ventajas para aprovechar las oportunidades del mercado en relación a la demanda de cacao, cuyos cultivos se realizan de forma tradicional, evitando en su mayoría técnicas o insumos que no son amigables con el cuidado del medio ambiente.

En relación a la cifra estimada de producción de cacao de las comunidades de la cuenca del río Tambo, encontramos que el promedio para el año 2011 fue de 2605 kg. Con una superficie cosechada de 23 hectáreas. Sin embargo, un estudio realizado por la Central. Ashaninka del Río Tambo, estimó que existen alrededor de 48 hectáreas aptas para el cultivo, si consideramos además el apoyo del Programa Bosques, en relación a la implementación de proyectos de mejora de la productividad en el cultivo del cacao, se espera que tanto la productividad, como el volumen producido se incremente en ambas comunidades.

Como ya vimos, el potencial productivo de las comunidades es importante, que, aunado a la demanda creciente por estos productos tanto del mercado local como internacional configuran un escenario con amplias posibilidades.

En relación al potencial del mercado, podemos mencionar que a la fecha, las tendencias a nivel internacional respecto al consumo cacao están orientadas hacia productos que cuenten preferentemente con certificación orgánica. A nivel mundial el consumo de este tipo de productos con características especiales ha ido aumentando, situación que favorece a las comunidades productoras de este tipo de productos.

Figura 8: Flujo grama de la cadena productiva básica del cacao



Fuente: Elaboración propia

Análisis de la oferta

El Perú se ha colocado como segundo productor mundial de cacao orgánico luego de República Dominicana, según datos de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERÚ.

Dicho producto se exportó además como manteca, licor, polvo, pasta y cáscara, siendo los principales mercados Suiza, Estados Unidos, Holanda, Alemania e Italia.

Asimismo, la calidad del producto peruano y el excesivo precio del cacao de los países que tradicionalmente exportan este producto han llevado a la industria mundial a considerar el cacao del Perú (orgánico y de comercio justo) en sus recetas, lográndose mejores precios que alcanzan, en promedio, los US\$ 3,000 la tonelada.

En el Perú, las zonas de producción del cacao se ubican en Tumbes, Piura, Cajamarca, Amazonas, San Martín, Huánuco, Ucayali, Junín, Cusco y Ayacucho.

Cabe resaltar que las mejoras en calidad y consistencia se han alcanzado gracias a los programas de cooperativas y organizaciones de productores, impulsores del cacao orgánico y de comercio justo en el Perú

En relación a la oferta de las comunidades bajo estudio (Coriteni Tarso y Anapate de la cuenca del río Tambo), de acuerdo a la información preliminar del censo agropecuario realizado por la Organización Central Asháninka del Río Tambo (CART) tenemos que a nivel comunal, actualmente la superficie de cultivo alcanza las 23 hectáreas, que sumado a las nueva superficie sembrada, llegará a 43 hectáreas.

Cuadro 4: Área de cultivo y volumen de producción estimada para los próximos 10 años.

CCNN	Área de cosecha (Ha)	Volumen estimado de producción promedio (TM/año)
Coriteni Tarso	13	10.6
Anapate	30	22
Total general	43.00	32.6

Fuente: Elaboración propia

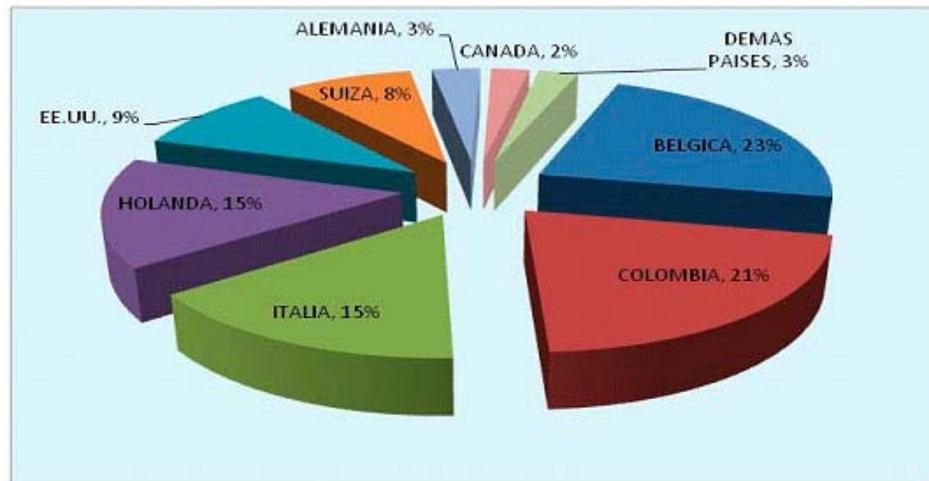
Análisis de la demanda

Entre los principales países destinos de las exportaciones de cacao peruano en manteca, polvo y pasta, están Países Bajos, Estados Unidos, Francia, Bélgica y Reino Unido.

De acuerdo con el Minag, la importancia económica del cacao radica en su aporte al Valor Bruto de la Producción, que durante el 2009 fue de 83 millones 433 mil nuevos soles.

A nivel mundial, el principal destino de las exportaciones de cacao en grano en el año 2011 fue el país de Bélgica, que representa un 23% del total exportado con USD FOB 13.5 millones (4,051 TM). En segundo lugar tenemos al país de Colombia con el 21% equivalente a USD FOB 12.6 millones; le sigue en la lista el país de Italia con el 15% equivalente a USD FOB 9.3 millones (2,766 TM). En cuarto lugar tenemos al país de Holanda con el 15% equivalente a USD FOB 9.0 millones (2,538 TM).

Figura 9: Principales países de destino de las exportaciones de cacao en grano



Fuente: Aduanas, 2012

A nivel de la provincia de Satipo, de acuerdo con información publicada por el Gobierno regional de Junín, encontramos, alrededor de 10 empresas, entre cooperativas y asociaciones dedicadas al acopio y comercialización del cacao. El anexo 1, muestra el directorio de las empresas.

Análisis del comercio y precio

El precio promedio en el año 2011 fue de USD FOB 3.22 por kilo, en comparación a USD FOB 3.12 por kilo periodo 2010. El precio promedio por kilo de grano de cacao en el año 2011 ha tenido una tendencia a la baja, mostrando una decrecimiento de 5.17% en el mes de diciembre. En los meses de octubre, noviembre y diciembre del año 2011 los precios estuvieron por debajo de los presentados en el mismo periodo del año 2010.

Cuadro 5: Comportamiento del mercado de cacao

Años	Junín			Nacional			Precio Chacra (Soles/Kg)
	Prod. (TON)	Sup. (ha)	Rend. (kg)	Prod. (TON)	Sup. (ha)	Rend. (kg)	
2000	2108	5666	372	24786	41264	601	2.00
2001	2237	6462	346	23671	45815	517	2.00
2002	2546	6673	382	24353	49188	495	3.32
2003	3026	6855	441	24214	49787	486	4.07
2004	3352	7050	475	25921	50879	509	3.44
2005	3571	6753	529	25257	50313	502	3.75
2006	4045	6987	579	31676	56732	558	3.65
2007	3986	7079	563	31387	59835	525	5.04
2008	4057	7856	516	34003	63626	534	5.77
2009	4036	8202	492	36803	66335	555	4.53
2010	4440	8555	519	46613	77192	604	6.24

Fuente: Ministerio de Agricultura del Perú – MINAG

Una característica de los precios nominales o reales de los productos básicos es la gran volatilidad que poseen. Esta volatilidad genera un riesgo considerable para los países en desarrollo que generalmente tiene su sector exportados altamente concentrados en pocos productos. La inestabilidad de los precios de los productos básicos podría ser a las condiciones climáticas, acuerdos internacionales y acumulación de existencias por parte de los países consumidores y productores; a pesar de la importancia de este tipo de factores.

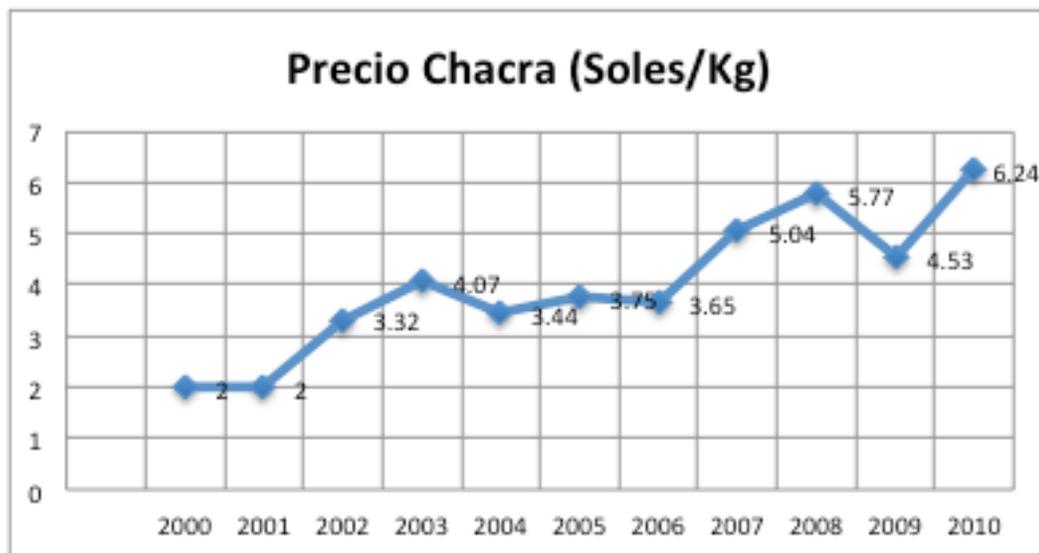
Las posiciones para el cacao son marzo, mayo, julio, setiembre y diciembre. La teoría sobre los mercados de futuros afirma que las posiciones más cercanas al momento de la negociación del cacao, son más volátiles que aquellos que serán entregadas en plazos más largos. Esto se explica por el hecho de que los agentes que participan en el mercado, lo hacen para cubrirse contra movimientos inesperados del precio del bien o en busca de una ganancia extraordinaria, obligándolos a actuar rápidamente ante cualquier información o sospecha de cambio en el comportamiento de las variables.

El cacao es cultivo permanente cuya explotación se lleva a cabo en su mayoría por unidades campesinas no muy tecnificadas y forma parte de los que se conoce como economía campesina; por el lado del consumo el cacao son productos claramente sustituidos, en su consumo directo como bebidas y como materia prima.

Actualmente los instrumentos financieros como futuros y opciones se han convertido en una alternativa para los agentes que buscan protegerse del riesgo que para ellos y sus economías representa la alta volatilidad en los precios de los productos básicos.

En el caso del cacao, las negociaciones de futuro sí pueden ser considerados como factores de intervención en la volatilidad del precio.

Figura 10: Evolución del precio de cacao



Fuente: Elaboración propia

4.4. Propuesta de mecanismo de articulación comercial

La estrategia de articulación que se propone tomar de base los siguientes elementos:

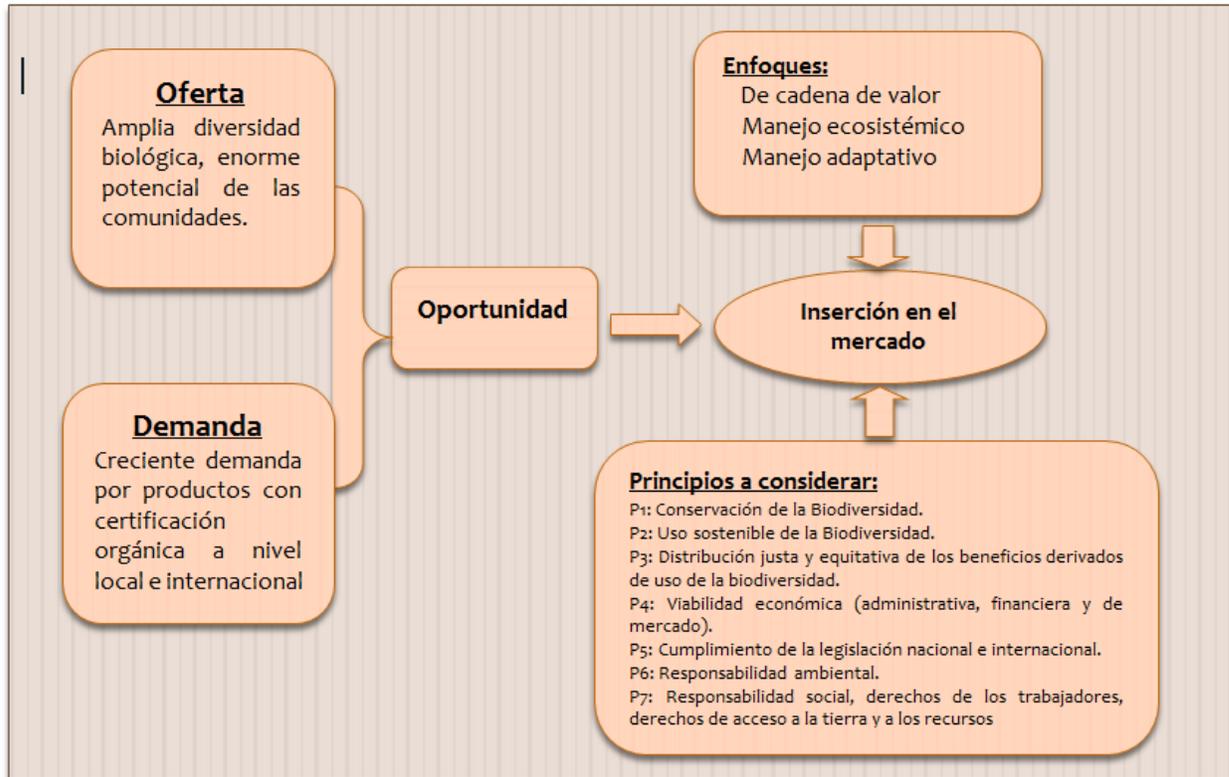
- ✓ Enfoque de mercado considerando oferta y demanda: Es importante que la estrategia se oriente de acuerdo las necesidades del mercado, es decir, considere las nuevas tendencias de consumo a nivel local y mundial.
- ✓ Incluir los criterios de conservación, uso sostenible de la biodiversidad, distribución equitativa de los beneficios, entre otros.
- ✓ Respeto de los valores culturales de las comunidades.

- ✓ Incluir los enfoques de cadena de valor, manejo adaptativo y ecosistémico⁵.
 - Enfoque de cadena de valor: se refiere al fortalecimiento de cadenas de valor es utilizado como un mecanismo para facilitar la articulación entre actores de una cadena productiva; la implementación de buenas prácticas relacionadas con el uso sostenible y la conservación de la biodiversidad: y la distribución equitativa de beneficios ambientales, sociales y económicos entre los participantes de la cadena.
 - Manejo adaptativo: El manejo adaptativo es un enfoque que contribuye a la implementación de prácticas sostenibles, la identificación de impactos sobre especies y ecosistemas y el mejoramiento continuo de las practicas productivas y de manejo llevadas a cabo por las organizaciones.
 - Enfoque ecosistémico: La implementación de este enfoque requiere una visión integrada de aspectos sociales y ecológicos así como las interacciones y procesos que los sistemas productivos involucran.

El siguiente esquema resume los elementos que se deben considerar para durante la elaboración de la estrategia de articulación comercial. Además muestra la relación que existe entre ellos.

⁵Principios y Criterios de Biocomercio, UNCTAD Iniciativa BioTrade

Figura 11: Elementos de la estrategia de articulación a los mercados



Fuente: Elaboración propia

Luego de exponer los elementos básicos que deberán considerarse en el diseño de la estrategia de articulación comercial, definimos la estrategia y la forma cómo esta debe llevarse adelante:

La estrategia que se propone debe considerar los siguientes componentes:

- ✓ Sensibilización de los productores
- ✓ Asistencia y capacitación técnica productiva
- ✓ Contacto con el mercado
- ✓ Fortalecimiento organizacional

a. Sensibilización de los productores

Esta etapa inicial es importante, en tanto permite hacer llegar a los productores las ventajas de realizar actividades tendientes a la inserción efectiva en los mercados. Durante esta etapa se pondrá especial énfasis en informar a los

productores sobre las responsabilidades que conllevan el proceso de articulación a los mercados. Durante esta etapa se recomienda actividades de sensibilización como talleres informativos, visitas hacia experiencias exitosas de articulación comercial.

b. Asistencia y capacitación técnica productiva

Todo proceso de articulación comercial hacia cadenas productivas se basa en elementos técnicos que hacen que la producción alcance características especiales que son muy valoradas en el mercado. Esta asistencia técnica debe considerar un acompañamiento cercano de técnicos productivos desde el inicio de la producción hasta la comercialización de los productos.

Los técnicos deben poner en valor las buenas prácticas y tecnologías que manejan las comunidades nativas permitiendo una producción de alta calidad. Al mismo tiempo la articulación entre pequeños productores para insertarse al mercado local y mundial.

Así mismo, durante esta etapa, se podrá incorporar criterios de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) a fin de garantizar la calidad de los productos.

Las BPA son conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas aplicables a las diversas etapas de producción agrícola para ofrecer al mercado productos inocuos y sanos, considerando un mínimo impacto ambiental y respetando el bienestar de los trabajadores de campo.

¿Cómo funcionan los sistemas de certificación BPA?

El productor toma conocimiento de la existencia de un producto certificable que le permitirá acceder a un mercado específico que demande la certificación.

El productor conoce y estudia la norma, se organiza para hacer las mejoras en su campo que le permitirán cumplir con la misma: Destina recursos, delega responsabilidades, contrata asesorías, etc. Para las comunidades, esta etapa generalmente se realiza a través de organismos de cooperación o cooperativas a las cuales están asociados.

Dentro de las BPA se considera:

Manejo de suelo:

Es importante conocer los tipos de suelo que se tengan en el predio, y saber si se está explotando según su capacidad y conociendo sus limitaciones: Mal drenaje, fuerte pendiente, salinidad, etc.; asimismo que la actividad no desmejora su situación. Deberá conocer también el impacto que producen sus actividades de labranza en el suelo: Erosión, Salinización, etc. El productor deberá contactar a un especialista que realice un informe del predio con los mapeos de suelo correspondientes, indicando las zonas con mal drenaje, pendiente, pedregoso, y demás particularidades. De esta manera podrá evidenciar que la instalación de cultivos se realizó en los terrenos apropiados.

Riego:

Prevenir y disminuir la contaminación del agua. Identificar y proteger las fuentes de agua que se utilizan para el riego. Uso racional del recurso hídrico: cálculo exacto de las necesidades de riego del cultivo e instalación de sistemas de riego que en la medida de lo posible minimicen la pérdida de agua.

Fomentar el uso de los sistemas de riego más eficientes en el ahorro del recurso cada vez más escaso, optar por el riego nocturno y mantener los canales y acequias limpias.

El riego que actualmente realizan las comunidades estudiadas es bajo lluvia, no contando con sistema de riego tecnificado con la finalidad de optimizar el uso del agua en épocas de sequía y en épocas de lluvia llegar a almacenar.

Mantenimiento de la higiene en todas las etapas de producción:

Provisión de instalaciones sanitarias. Capacitación en higiene y aseo personal. Inspección de la higiene en las etapas de producción. Control de trabajadores enfermos o con heridas. Manejo de desechos orgánicos e inorgánicos. Análisis microbiológicos al producto cosechado. Tratamientos post cosecha.

Aspectos medioambientales:

Gestión de los residuos. Mantenimiento de vegetación en zonas improductivas del predio. Estimado de las especies de flora y fauna en el predio. Protección de los recursos de agua.

Entre los principales beneficios de aplicar BPA tenemos:

- Permiten ofrecer al mercado productos sanos y de calidad, inocuos para el consumo.
- Cumplir con las certificaciones y demás exigencias de los clientes en el exterior.
- Cumplir con las exigencias de las autoridades sanitarias y fitosanitarias de los mercados externos.
- Se refuerza la imagen del Perú como proveedor de alimentos de calidad.

c. Contacto con el mercado:

Esta etapa comprende la identificación de socios estratégicos que realizan actividades de acopio y comercialización de productos.

d. Fortalecimiento organizacional: relacionado a la formación y fortalecimiento de capacidades asociativas a nivel de los productores.

Fortalecer la organización de las comunidades en los aspectos de organización y asociatividad entre productores y con otros actores de la cadena, de tal manera que los productores reconozcan a la organización como su propia empresa comunal que les permite a articularse al mercado de manera eficaz.

El siguiente grafico resume la estrategia propuesta:

Figura 12: Resumen de la estrategia propuesta



Fuente: Elaboración propia.

4.5. Participación de actores en el proceso de articulación

Sector público: Programa Nacional de Conservación de Bosques para la Mitigación del Cambio Climático

La presencia del gobierno a través de diferentes niveles e instituciones es importante ya que será un facilitador del proceso. En este caso la participación del Programa de Conservación de Bosques del Ministerio del Ambiente- MINAM deberá permitir la facilitación del proceso de articulación, es decir, convocará, firmará convenios de cooperación interinstitucional, brindará asistencia técnica especializada a las comunidades, entre otros.

En una etapa más avanzada, donde los productores de las comunidades se encuentran insertos en el mercado, estos podrán acceder a créditos de la banda de fomento agrario. Para una fase inicial del proceso de articulación no se recomienda la solicitud de financiamiento a entidades crediticias.

Los gobiernos regionales y locales, a través de distintos proyectos de inversión pública también se convierten en agentes impulsores de la articulación comercial de los productores. Sin embargo, en este caso es importante considerar la coordinación u uniformización de criterios para la realización de proyectos productivos. En general, se recomienda que los proyectos productivos que se impulsen desde los gobiernos regionales o locales deban incorporar criterios de mercado que respondan a las características de la demanda actual.

En este contexto, el Perú desarrolla el Programa Nacional de Conservación de Bosques para la Mitigación del Cambio Climático (Programa Bosques), que fue aprobado en Consejo de Ministros y creado oficialmente mediante Decreto Supremo N° 008-2010-MINAM del 14 de julio de 2010. Esta iniciativa voluntaria del Perú fue presentada al mundo en el marco de la 14ª Conferencia de las Partes (COP) de la Convención Marco de las Naciones Unidas para el Cambio Climático, realizada en Poznan (Polonia) en diciembre de 2008. Del mismo modo, fue ratificada en la 15ª COP (Copenhague, 2009), en la reciente comunicación de las Acciones Nacionales Adecuadas de Mitigación (NAMA) y en la 16ª COP en Cancún (México), en diciembre de 2010.

Este programa tiene como finalidad conservar 54 millones de hectáreas de bosques al año 2021, cuando los peruanos celebramos el Bicentenario de nuestra Independencia.

El ámbito del Programa Nacional abarca 54 millones de hectáreas y constituye en gran parte el compromiso y avance en materia de ordenamiento y gestión territorial de los bosques en el Perú. Este ámbito incluye, de acuerdo a su distribución natural, los bosques amazónicos y bosques secos en el Perú, incluyendo el bosque estacionalmente seco del Marañón que presenta características particulares.

La distribución de estas 54 millones de hectáreas de bosque abarca 17 regiones del país: Amazonas, Ancash, Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Huánuco, Junín, La Libertad, Lambayeque, Loreto, Madre de Dios, Pasco, Piura, Puno, San Martín, Tumbes y Ucayali.

Estos bosques, considerados en las diferentes categorías de tenencia, constituyen en buena cuenta lo que se reconoce como la zona forestal permanente del país, es decir, todos aquellos bosques que serán manejados con fines de producción de bienes y servicios ambientales o de conservación de diversidad biológica a largo plazo, sin que se incluyan dentro de ellos actividades que cambien el uso del suelo. En otras palabras, bosques que siempre se mantendrán como tales.

Es por esta razón que se incluyen dentro de esta meta, a los bosques de producción permanente (sean concesionados o en reserva), áreas naturales protegidas nacionales, regionales y privadas; bosques en tierras de Comunidades Nativas y Campesinas, reservas territoriales a favor de indígenas aislados y en contacto inicial, e incluso zonas especiales como los humedades de la Amazonía.

Los 54 millones de hectáreas con bosques a conservar como meta, se podrá lograr en la medida que se avance en la zonificación de los bosques a conservar voluntariamente por las comunidades interesadas en participar, la inclusión de nuevas áreas de bosque para conservación y el avance en la zonificación y ordenamiento territorial - tarea ahora compartida con las autoridades regionales-, procesos a partir de los cuales podrán irse precisando extensiones de bosques adicionales y que compensen a las que se pudieran perder por efecto de cambios de uso planificado o por efecto del crecimiento de las propias comunidades.

El Programa Bosques depende del Viceministerio de Desarrollo Estratégico de los Recursos Naturales del Ministerio del Ambiente del Perú y ha previsto la organización de su trabajo mediante la ejecución de los siguientes componentes: Mapeo de Bosques y Monitoreo de su Conservación, Promoción de Sistemas Productivos Sostenibles, Fortalecimiento de Capacidades, Monitoreo y Evaluación del Programa.

Las actividades del Programa se realizan a través de la implementación de Oficinas Desconcentradas Locales que serán el nexo entre el equipo central y los beneficiarios. El programa trabajará de manera directa en la zona pero también a través de operadores, tercerizando bienes y servicios bajo su supervisión.

Las acciones que se realicen deberán ser coordinadas, en lo que corresponda, con el Ministerio de Agricultura, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, y otros Sectores vinculados de acuerdo con su ámbito de competencia, así como con los Gobiernos Regionales.

La participación del programa Bosques es de suma importancia dentro del esquema de articulación comercial propuesta. Cabe mencionar que el Programa tiene un convenio de conservación de bosques firmado con las comunidades, que, en términos generales promueve la conservación de bosques comunitarios a cambio de una compensación económica para la comunidad que se traduce mediante un proyecto productivo. Ver anexos 1 y 2 para la descripción de los proyectos.

Sector privado y cooperativo

Estos actores representados por empresas comercializadoras y cooperativas juegan un rol importante dentro del proceso de encadenamiento de los productores con el mercado nacional e internacional. La articulación entre los productores y cooperativas o empresas deberá basarse en elementos de confianza y compromiso de ambas partes. Los incentivos para las empresas serían comercializar un producto con mayor valor agregado al ofrecer sus productos, tener un reconocimiento por ser empresa con producción certificada a nivel local e internacional y contar con el respaldo u auspicio del Estado por ser empresa reconocida al promover buenas prácticas agrícolas.

Durante la etapa de campo del presente estudio se tuvo contacto con la Cooperativa Agraria Cafetalera Pangoa, la cual a través de sus representantes técnicos, realizó un acercamiento a las comunidades con el objetivo de informar a los productores sobre los beneficios de asociarse a una cooperativa y participar de diversas actividades tendientes a conseguir mejores condiciones en la venta de sus productos.

Organismos de cooperación u ONG

Los organismos de cooperación u ONG son actores importantes en tanto desarrollan actividades orientadas a: asistencia técnica productiva, fortalecimiento de capacidades, articulación con el mercado, entre otras actividades.

Bajo este contexto se puede destacar al Proyecto de Reducción y Alivio a la Pobreza (PRA) que se puede convertir en un importante aliado en el objetivo de articular productores y mercados. El Proyecto tiene por objetivo principal el alivio de la pobreza de pequeños productores a través de la eliminación de barreras que enfrentan estos productores para abastecer de forma eficiente a los mercados. De esta forma el proyecto espera el incremento de ingresos, proveniente de la generación de empleo en actividades sostenibles.

El proyecto PRA en Junín-Pasco permite el desarrollo de una gran variedad de negocios así como la permanente incorporación de nuevas empresas interesadas en el desarrollo de nuevos productos y servicios. Hasta el momento los negocios más exitosos en los que ha participado el PRA están relacionados con la piscicultura, frutas, café, alcachofa y confecciones.

Actualmente se vienen incorporando empresas interesadas en el desarrollo de: maca procesada, carne de vacuno, ají jalapeño, quesos de ovinos, granadilla, cacao en grano, papa nativa, maíz amarillo duro, frutas nativas y el negocio avícola, entre otros.

Los negocios más exitosos concretados en la primera fase del Proyecto son los ajís jalapeños. Mientras que de manera general los negocios desarrollados en Junín- Pasco, podemos detallar en el siguiente cuadro:

Cuadro 6: Negocios desarrollados por el proyecto PRA

NEGOCIOS CSE JUNÍN - PASCO

PRODUCTO	CLIENTE
Maca	KOKEN DEL PERÚ SRL
Cacao snacks	ECOANDINO SAC
Conserva - alcachofas sin espinas	AGROMANTARO SAC
Kión fresco	INKA AGRIBUSINESS SAC
Carne de gallina	PONEDORAS CHANCHAMAYO SRL
Ganado vacuno	LEOCAR EIRL
Trucha entera y esvicerada	PISCIGRANJA BERNUY
Huevos de gallina	PONEDORAS CHANCHAMAYO SRL
Aji tabasco	CAPSICUM ANDINO SAC
Aji jalapeño	AGROMANTARO SAC
Alevinos de trucha	PISCIGRANJA BERNUY
Kión orgánico	EUROFRESH PERÚ SAC
Rocoto fresco	TRANS IMPORT SERGIO SAC
Quesos de ovejas	LACTEA SA
Naranja	PINAR DEL RÍO SA / INV. MARZALA SAC
Cacao orgánico	ECOANDINO SAC
Carne de ganado vacuno	MAFROX SA

Fuente: Obtenido del siguiente link <http://www.proyectopra.com/pranegocios/centros-de-servicios-economicos/cse-junin-pasco/negocios-del-cse-junin-pasco>

El siguiente esquema muestra las actividades y objetivos del Proyecto PRA.

Figura 13: Elemento que considera trabajar en el proyecto PRA



Fuente: <http://www.proyectopra.com/>

Es importante mencionar que el Proyecto PRA tiene como ámbito de trabajo diferentes regiones entre las cuales destaca el corredor Junín- Pasco, Ayacucho.

4.6. Propuestas para fomentar relaciones más exitosas entre productores y mercado

Con el objetivo de alcanzar relaciones de articulación efectiva y beneficiosa para todos los actores, que no necesariamente se limitan a los productos de cacao, se propone:

Productos:

- ✓ Conocer los aspectos técnicos del cultivo, siendo el Cacao un cultivo que en los sistemas en que se encuentra como cobertura vegetal permite además conservar el suelo y resulta ser más resistente a inundaciones que otras especies.

- ✓ Realizar un inventario de las comunidades nativas de la cuenca del río Tambo, que permita identificarlos por especialidad de cultivo o productos, sector artesanal u otra categoría.
- ✓ Establecer la estrategia de producción diversificada con el cultivo de Cacao por un lado disminuye los riesgos comerciales de la explotación agrícola así como el riesgo de incidencia de plagas y enfermedades, que son más frecuentes en modelos de monocultivo.
- ✓ Promover y fortalecer asociaciones de productores en la producción y en la negociación reduciendo la desconfianza de las comunidades.
- ✓ Fomentar la asociatividad de los productores con la finalidad de reducir costos de transporte.
- ✓ Efectuar pasantías o intercambios de productores comunales a fin de conocer experiencias exitosas en el ámbito de producción, comercialización y transformación.

Mercado:

- ✓ Es necesario fomentar esquemas de financiamiento formales que consideren características propias de las comunidades para que los productores puedan contar respaldo financiero para enfrentar una campaña y así asegurar los recursos para la producción. Este aspecto puede ser abordado por los productores interesados en trabajar con cadenas productivas y dispuestas a apoyar a productores. El Programa Nacional Conservación Bosque debe permitir generar un fondo para apoyar a la producción.
- ✓ Existencia de mayor acceso a fuentes crediticias formales de los productores de cacao, brindando asesoría debido a reducidas áreas que conducen, dificultad para sustenta la propiedad, inexistencia de planes de negocio y asociatividad.
- ✓ Promover mecanismos que brinden mayor acceso a información relevante sobre las tendencias del mercado de productos, de tal forma que los productores puedan tomar decisiones informadas sobre sus planes de siembra y otras actividades.
- ✓ Brindar información a todos los productores sobre los mecanismos de articulación con los mercados.

CAPITULO V

CONCLUSIONES

1. Existen variables sociales, culturales, comerciales y de infraestructura que imposibilitan la articulación comercial efectiva en la cadena productiva de cacao de los productores de las comunidades analizadas. En relación a la variable social, lo más relevante es la existencia de una incipiente y débil asociatividad, que conlleva a pérdida de poder de negociación. En relación al equipamiento, existe carencia de instrumentos de pesado del producto, lo que ocasiona que los compradores que llegan a las comunidades muchas veces engañan en el peso. Generalmente, el proceso de negociación está marcada por una asimetría de información relevante para el productor. El intermediario llega cada 15 días en época de campaña y adquiere los productos en chacra. Se ha constatado que muchos comuneros están endeudados con los comercializadores por adelantos solicitados para la campaña.
2. Entre los cuellos de botellas identificados en el proceso de articulación a los mercados por parte de los productores de las comunidades podemos mencionar: escasa tecnificación, no se cuenta con semillas certificadas para la producción. Carencia de conocimiento sobre el manejo agronómico y orgánico del cultivo. No existe un puente que permite articular a los pequeños productores de Cacao con las cooperativas agrarias que existe en la zona.
3. La propuesta esbozada para superar las limitantes y mejorar las capacidades en gestión comercial de los productores comunales está basada en el fortalecimiento de asociaciones de productores en temas relacionados la negociación, acceso a información, venta en forma asociada para la reducción de los costos de transporte; fomento de esquemas de financiamiento formales que consideren características propias de las comunidades para que los productores puedan contar con respaldo financiero para enfrentar una campaña, promoción de mecanismos que brinden mayor acceso a información relevante sobre las tendencias del mercado, realizar pasantías o intercambios de productores comunales a fin de conocer experiencias exitosas en el ámbito de producción, comercialización y transformación, y brindar información a todos los productores sobre los mecanismos de articulación con los mercados.
4. La estrategia de articulación propuesta deberá basarse como mínimo en los siguientes elementos fortalecer la organización comunal y la producción de cacao en las comunidades bajo estudio por ser una dinámica económica-productiva a nivel local, sensibilizar a los productores sobre la importancia de

articularse, contar con asistencia y capacitación productiva continua, incluir los criterios de conservación, uso sostenible de la biodiversidad, distribución equitativa de los beneficios y respeto de los valores culturales de las comunidades.

5. La existencia del Programa Bosques, financiando actividades de fortalecimiento técnico en ambas comunidades sirve de soporte para la implementación de la estrategia propuesta.

RECOMENDACIONES

1. La investigación permite a los gobiernos locales y diferentes instituciones identificar los cuellos de botellas y plantear las estrategias consideradas para mejorar las producciones de Cacao de las comunidades de Selva Central. Es necesario un trabajo coordinado y conjunto entre actores locales, privados y comunales.
2. A fin de lograr una participación plena de los comuneros, es necesario una etapa de sensibilización sobre los beneficios de la asociatividad. Se recomienda involucrar a los representantes de las cooperativas para que expliquen en la misma comunidad las ventajas y responsabilidades de asociarse.
3. Se sugiere promover otras investigaciones vinculadas a la producción de cacao con la finalidad de profundizar los aspectos de producción y comercialización de sus productos, las cuales puedan ser consideradas por instituciones del Estado, privadas, empresas y cooperaciones internacionales para articular la comercialización del Cacao.
4. El gobierno local debería tener mayor rol en promover la producción de Cacao a nivel local, mediante incentivos que den valor a los productos comercializados por lo pequeños productores de las comunidades.

BIBLIOGRAFIA

- AMADO, Jorge
1973 Cacao. Editorial Losada. Buenos Aires.
- BENAVIDES, Roque
2012 *Universidad empresa: proceso continuo de intercambio de recursos.* N° 24,2012).
- BERND, Annette
2003 *Guía para iniciar el acceso al Mercado.* Ecológico y al Mercado Solidario. PROMER - FIDAMERICA.
- BO VAN ELZAKKER, FRANK EYHORN
2010 *La Guía de Negocios Orgánicos.* Desarrollar cadenas de valor sostenibles con los pequeños agricultores. 1st edición. IFOAM
- CEPICAFE
2008 *Mercados del Cacao.* Consulta: 09 junio 2013.
www.cepicafe.com.pe
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
2007 *UNCTAD Iniciativa BioTrade Principios y Criterios de Biocomercio.* Naciones Unidas, Ginebra
Informe final del proyecto "AYOJEITERO ANAMPIKI": Cultivando experiencias de gestión productiva con los Asháninkas de la comunidad CUSHIVIANI
- DENEGRI, Luis
2011 Comunidades nativas. Consulta: diciembre 2013.
http://www.tesisproyectos.com/index.php?option=com_content&view=article&id=219:comunidades-nativas&catid=7:ejemplos&Itemid=25.
- DESCO (CENTRO DE ESTUDIOS Y PROMOCIÓN DEL DESARROLLO).
2007 *Perú Hoy, Mercados Globales y (des) Articulación internas.* Primera Edición. Lima. 395 pp.
2009 *Plan de Desarrollo Concentrado del distrito de Oxapampa 2009-2021.* Consulta: Julio 2013. <http://www.desco.org.pe/selva-central>

- DOUROJEANNI M., BARANDIARÁN A. Y DOUROJEANNI D.
2009 *AMAZONÍA PERUANA EN 2021 Explotación de recursos naturales e infraestructuras: ¿Qué está pasando? ¿Qué es lo que significan para el futuro?*
- DRUCKER, Peter
1995 *La administración, la organización basada en la información, la economía, la sociedad.* Editorial Norma. Bogotá, Colombia.
- FAIRLIE, Alan
2010 *Biocomercio en el Perú: Experiencias y propuestas.* Primera edición. PUCP, Maestría en Biocomercio y Desarrollo Sostenible
- GUERRERO, Elvira
2007 "Diagnóstico y propuesta de parámetros para la estandarización y homogenización del tratamiento poscosecha de cacao" MINCETUR
- GUTIERREZ, Rincón
2013 *Intercambio comercial.* Consulta: 25 julio 2013.
http://servidor-opsu.tach.ula.ve/alum/pd_7/econo_f/froeco/int.html
- JIMENEZ, Farfán
2007 *Evaluación Final del Proyecto: "Desarrollo de Mercados Locales con Equidad para Pequeños Productores y Productoras Ecológicas de Lima, Junín y Huánuco".* Contrapartes IDMA y Grupo Ecológica Perú.
- KLIMOVSKY, Edith
1999 "Modelos básicos de las teorías de precios" Revista Latinoamericana de Economía, vol 30, nro 119
- KRUEGER, A.
2008 *Términos de Intercambio comercial.* Consulta: 15 marzo 2013.
http://es.wikipedia.org/wiki/T%C3%A9rminos_de_intercambio.
- LA GRA, Jenrry
1993 *Una metodología de evaluación de cadenas agroalimenticias para la identificación de problemas y proyectos.* Idaho: Post Harvest Institute for Non Perishables-IICA

MALKY A., LEGUIA D. Y LEDEZMA J.

2012 *Análisis del costo de oportunidad de la deforestación evitada en el noroeste amazónico de Bolivia.* CSF

MINAG (MINISTERIO DE AGRICULTURA)

2000 *EL Cultivo de Cacao en la amazonia Peruana.* Perú.

MINCETUR

2006 *Maximixe.* “Perfil de Mercado y Competitividad Exportadora de Cacao”.
Lima.

MINISTERIO DEL AMBIENTE (MINAM)

2008 *Programa Nacional de Conservación de Bosques para la Mitigación del Cambio Climático.* Consulta: 15 setiembre 2013.

http://bosques.minam.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=44&Itemid=1&lang=es

NACIONES UNIDAS

2007 *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.*
UNCTAD Iniciativa Bio Trade. Principio y Criterios de Biocomercio.

NIEDZIELSKI, A., DA CUNHA, A., BONA, L.

2008 *Mercados Locales para la Agricultura Ecológica: Trayectoria y Desafíos.*
LEISA Revista de Agroecología.

NIETO DE GARCÍA, Patricia.

2013 *Intercambio comercial.* Consulta: 15 junio 2013.

<http://archivo.abc.com.py/2008-08-15/articulos/441580/el-intercambio-comercial-concepto-y-condiciones>

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN (FAO)

1995 *Alimentos para los consumidores: Comercialización, elaboración y distribución.* FAO. Roma.

PROYECTO PRA-MINAM

2013 *Servicios económicos en Junín.* Consulta: 10 julio 2013.

<http://www.proyectopra.com/pranegocios/centros-de-servicios-economicos/cse-junin-pasco/negocios-del-cse-junin-pasco>

- RIVADENEIRA, Diego
2012 *Comercialización*. Consulta: 10 junio 2013.
<http://empresactualidad.blogspot.com/2012/03/comercializacion-definicion-y-conceptos.html>
- RODRIGO, Salcedo
2008 *Determinantes de la adopción de tecnologías de producción orgánica: el caso del café*. pp. 40-130
- SANCHEZ, Aníbal
2009 *Índice de Pobreza*. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Consulta: Mayo 2013.
<http://www.larepublica.pe/columnistas/soyempresa/indice-de-pobreza-se-reduce-en-la-selva-rural-21-05-2011>
- SANTA CRUZ, Víctor
2008 *Análisis de la Cadena de Cacao en la Región Piura-Bajo la Metodología Value LINKS/gtz*
- SPRINGER - HEINZE, Andrea
2008 *Manual Value Links*. GTZ
- TRIVELLI, C., ESCOBAL J., REVESZ B.
2006 *Pequeña agricultura comercial: dinámica y retos en el Perú*. Edición: Lima. pp. 13-58
- United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD
2008 *Guidelines for a Methodology to Support Value Chains for BioTrade Products: From the Selection of Products to the Development of Sector Strategies*.
2012 *Trade and Biodiversity: The BioTrade Experiences in Latin America*.
- WATSON, Eduardo.
1964 *Comercio y Tendencial del mercado en los productos de la Región de la Selva Peruana*. Programa de investigación para el desarrollo universal Agraria. Facultad de Ciencias Sociales. Lima-Perú.

ANEXOS

Anexo 1: Galería de imágenes

Figura 1: Participantes del taller de identificación de problemática en la comunidad



Fuente: Propia

Figura 2: Participantes del taller en la comunidad de....



Fuente: Propia

Figura 3: Asistente técnico mostrando una parcela demostrativa en territorio de las comunidades



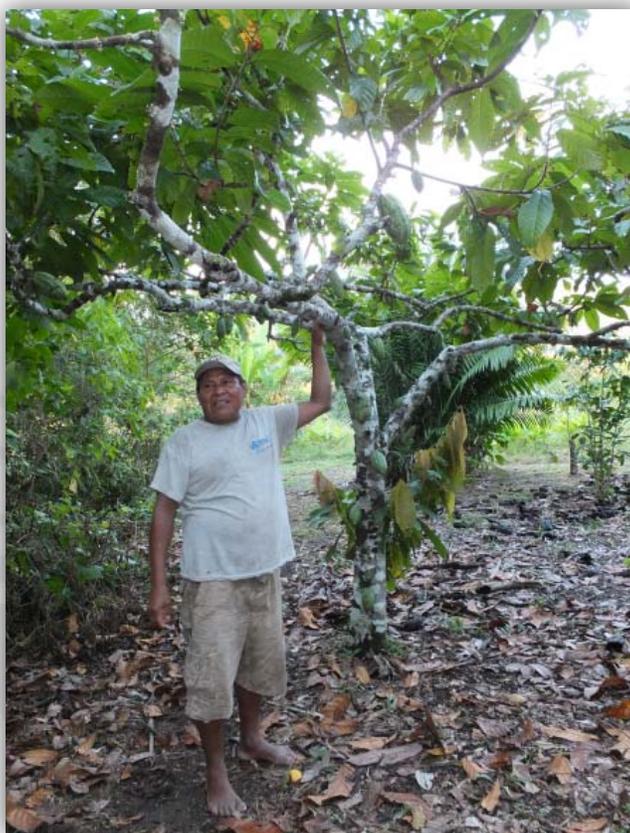
Fuente: Propia

Figura 4: Taller participativo en la CCNN de Anapate



Fuente: Propia

Figura 5: Comunero de la CCNN Anapate, mostrando la producción de cacao



Fuente: Propia

Anexo 2: Directorio de empresas comercializadoras de cacao – Satipo

NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	CARGO	REPRESENTANTE	UBICACIÓN	DISTRITO	Nº DE SOCIOS	E-mail	ACTIVIDAD ECONOMICA
COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA SATIPO LTDA	Gerente/Presidente	Dr. Eco. Ricardo Zacarías Torres/Sr. Elías Fabián Rojas	Jr. Manuel Prado Nº 433	Satipo	945	ricardoalberto@yahoo.es	Acopiador Exportador
COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA PANGO	Gerente/Presidente	Ing. Esperanza Dionisio Castilli/Sr. Luís Alberto Silva Mantari	San Martín De Pango	San Martín De Pango	600		Acopiador Exportador
COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA RIO NEGRO	Gerente/Presidente	Federico Pariona Galindo/Sr. Félix Garay Chinchón		Rio Negro	250		Productor
COOPERATIVA AGROECOLOGICA INDUSTRIA MAZAMARI	Gerente/Presidente	José Ventura Quispe/Martin Espinoza Cortes	Mazamari	Mazamari			Productor
ASOCIACION DE PRODUCTORES DE CACO - ORGANICO COVIRIALI	Gerente/Presidente	Sr. Mariño Zúñiga Hurtado	Anexo Ricardo Palma	Coviriali	34	cacocoviriali@gmail.com	Productor
ASOCIACION DE PRODUCTORES SANTA ROSA	Gerente/Presidente	Sr. Henry MorveliSullco					Productor

NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	CARGO	REPRESENTANTE	UBICACIÓN	DISTRITO	Nº DE SOCIOS	E-mail	ACTIVIDAD ECONOMICA
ASOCIACION CENTRAL DE PROYECTORES DE PRODUCTORES DE CACAO RIO ENE	Gerente/ Presidente	Ing. Diógenes Sánchez Zúñiga /Sr. Juan CorasPahura	Pto Provenir	Rio Tamboro	80		Acopiador Exportador
ASOCIACION DE PRODUCTORES DE CACAO EN SISTEMA AGROFORESTAL	Gerente/ Presidente	Sr. Bernardino Chocano Huamaní	Cafetal - Pangos	Pangoa			Productor
ASOCIACION DE PRODUCTORE ECOLOGICOS BIO SELVA UNICO CAPIRI	Gerente/ Presidente	Sr. Armando Sánchez Vargas	Rio NEGRO	Rio Negro			Productor
AGROCACAO	Gerente/ Presidente	Sr. Daniel Jáuregui Medrano	Satipo	Satipo			Productor

Anexo 3: Características de las viviendas de las comunidades

CCNN	Características de las viviendas				Mie mbr os apor tan econ omía	programas sociales en los que participan la familia		
	Tipo de vivienda	Tipo de construcción	Nº de habitaciones	Servicios básicos		Tipo ayuda social	programas de apoyo producción de cacao	de tiempo recibido ese apoyo
Anapate	propia	madera	4	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	4	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	4	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	4	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo

CCNN	Características de las viviendas				Mie mbr os apor tan econ omía	programas sociales en los que participan la familia		
	Tipo de vivienda	Tipo de construcción	Nº de habitaciones	Servicios básicos		Tipo ayuda social	programas de apoyo producción de cacao	de tiempo recibido ese apoyo
Anapate	propia	madera	2	fluido eléctrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo

CCNN	Características de las viviendas				Mie mbr os apor tan econ omía	programas sociales en los que participan la familia		
	Tipo de vivienda	Tipo de construcción	Nº de habitaciones	Servicios básicos		Tipo ayuda social	programas de apoyo producción de cacao	de tiempo recibido ese apoyo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	3	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Anapate	propia	madera	2	fluido electrico/agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	rustico	2	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	madera	2	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	madera	2	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	madera	4	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	rustico	4	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	rustico	4	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	madera	4	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo

CCNN	Características de las viviendas				Mie mbr os apor tan econ omía	programas sociales en los que participan la familia		
	Tipo de vivienda	Tipo de construcción	Nº de habitaciones	Servicios básicos		Tipo social	ayuda programas de apoyo producción de cacao	de tiempo recibido ese apoyo
Coriteni tarso	propia	madera	4	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	madera	4	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	rustico	2	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	rustico	2	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	madera	2	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	madera	2	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	madera	2	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	rustico	2	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	rustico	1	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo

CCNN	Características de las viviendas				Mie mbr os apor tan econ omía	programas sociales en los que participan la familia		
	Tipo de vivienda	Tipo de construcción	Nº de habitaciones	Servicios básicos		Tipo social	ayuda	programas de apoyo producción de
Coriteni tarso	propia	madera	1	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	madera	1	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	madera	1	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	rustico	1	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	rustico	1	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	madera	4	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo
Coriteni tarso	propia	rustico	2	Agua potable/cilo	1	Alimentaria/medic a	asistencia técnica	lo sigo recibiendo

Fuente:

Anexo 4: Características económicas productivas de las comunidades

CCNN	Área Terreno	Área de cultivo	Plantación Nueva de cacao	Área de cultivo cosechado	Variedad cacao	cantidad de cosecha	Precio bajo del cacao	Precio alto del cacao	Fertiliza su cultivo de cacao	Donde comercializa el cacao	A que personas venden cacao
Anapate	5	1/2	1/2		criolla				no	en su localidad	intermediarios
Anapate	5	1 1/2	1 1/2	1/4	criolla	20	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	10	2 1/2	2 1/2		criolla	150		5	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	3	1/2	1/2	1/4	criolla				no	en su localidad	intermediarios
Anapate	6	1/4	1/4	1 1/4	criolla/injerto	10	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	5	1 1/2	1 1/2	1/4	criolla	20	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	10	2 1/2	2 1/2		criolla	150		5	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	3	1/2	1/2	1/4	criolla				no	en su localidad	intermediarios
Anapate	6	1/4	1/4	1 1/4	criolla/injerto	10	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	4	2 1/2	2 1/2		criolla	10		5	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	2	1/2	1/2	1/4	criolla				no	en su localidad	intermediarios
Anapate	6	1/4	1/4	1 1/4	criolla/injerto	10	5	6	no	en su localidad	intermediarios

Anapate	5	1 1/2	1 1/2	1/4	criolla	20	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	5	1 1/2	1 1/2	1/4	criolla	20	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	10	2 1/2	2 1/2		criolla	150		5	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	3	1/2	1/2	1/4	criolla				no	en su localidad	intermediarios
Anapate	6	1/4	1/4	1 1/4	criolla/injerto	10	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	4	2 1/2	2 1/2		criolla	10		5	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	2	1/2	1/2	1/4	criolla				no	en su localidad	intermediarios
Anapate	6	1/4	1/4	1 1/4	criolla/injerto	10	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	5	1 1/2	1 1/2	1/4	criolla	20	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	5	1 1/2	1 1/2	1/4	criolla	20	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	10	2 1/2	2 1/2		criolla	150		5	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	3	1/2	1/2	1/4	criolla				no	en su localidad	intermediarios
Anapate	6	1/4	1/4	1 1/4	criolla/injerto	10	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	5	1 1/2	1 1/2	1/4	criolla	20	5	6	no	en su localidad	intermediarios

Anapate	10	2 1/2	2 1/2		criolla	150		5	no	en su localidad	intermediarios
Anapate	3	1/2	1/2	1/4	criolla				no	en su localidad	intermediarios
Anapate	6	1/4	1/4	1 1/4	criolla/injerto	10	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	3	1		1	criolla				no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	4	2	2		criolla	300	3	6	no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	5	1		1	criolla				no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	10	2	2		criolla	300	3	6	no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	3	1		1	criolla				no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	4	2	2		criolla	300	3	6	no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	3	1/2	1/2	1/4	criolla				no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	6	1/4	1/4	1 1/4	criolla/injerto	10	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	5	1 1/2	1 1/2	1/4	criolla	20	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	10	2 1/2	2 1/2		criolla	150		5	no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	3	1/2	1/2	1/4	criolla				no	en su localidad	intermediarios

Coriteni tarso	6	1/4	1/4	1 1/4	criolla/injerto	10	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	4	2 1/2	2 1/2		criolla	10		5	no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	2	1/2	1/2	1/4	criolla				no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	6	1/4	1/4	1 1/4	criolla/injerto	10	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	5	1 1/2	1 1/2	1/4	criolla	20	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	5	1 1/2	1 1/2	1/4	criolla	20	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	10	2 1/2	2 1/2		criolla	150		5	no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	3	1/2	1/2	1/4	criolla				no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	6	1/4	1/4	1 1/4	criolla/injerto	10	5	6	no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	4	2 1/2	2 1/2		criolla	10		5	no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	5	1		1	criolla				no	en su localidad	intermediarios
Coriteni tarso	10	2	2		criolla	300	3	6	no	en su localidad	intermediarios

Fuente: Central Ashaninka del Rio Tambo