



ESTUDIO DE **IMPACTO** **DE COMERCIO JUSTO DEL BANANO** **EN EL VALLE DEL CHIRA - PIURA - PERÚ**



Agronomes et Vétérinaires sans frontières

Augusto Aponte Martínez

Romain Valleur

Enero 2010

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	5
2. ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR BANANERO	6
3. LOS MODELOS ORGANIZATIVOS Y EMPRESARIALES	8
3.1 CEPIBO	9
3.2 REPEBAN	11
3.3 DOLE	13
4. ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL COMERCIO JUSTO EN LOS DIFERENTES MODELOS ORGANIZATIVOS Y EMPRESARIALES	17
4.1 CAMBIOS A NIVEL DE LA DIFERENCIACIÓN SOCIAL	17
4.1.1 TIPOLOGÍAS DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA	18
4.1.2. ESTATUS SOCIAL	20
4.2. CAMBIOS A NIVEL DE LAS FAMILIAS CAMPESINAS	22
4.2.1 INGRESOS AGRÍCOLAS Y CONDICIONES DE VIDA	22
4.2.2. INVERSIÓN Y DIVERSIFICACIÓN AGRÍCOLA	25
4.2.3. TESORERÍA (FLUJO DE CAJA / NECESIDADES)	27
4.2.4. MANTENIMIENTO DE LA AGRICULTURA CAMPESINA	28
4.2.5. SEGURIDAD ALIMENTARIA	29
4.3 CAMBIOS A NIVEL DE LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES	30
4.3.1 ESTRUCTURACIÓN DEL MUNDO RURAL	30
4.3.2 LEGITIMIDAD DE LA ORGANIZACIÓN	34
4.3.4 CAPACIDADES DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	36
4.3.5 CAPACIDADES COMERCIALES	41
4.3.6. CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN (NO COMERCIAL)	43
4.3.6. PUESTA EN PRÁCTICA DE LOS SERVICIOS	44
4.4. CAMBIOS A NIVEL DEL DESARROLLO LOCAL Y NACIONAL	46
4.4.1 CREACIÓN DE EMPLEO E INICIATIVAS ECONÓMICAS	46
4.4.2 APOYO AL DESARROLLO TERRITORIAL (SECTOR PRIVADO)	49
4.4.3 INCIDENCIA POLÍTICA	50
4.4.4. SOBERANÍA ALIMENTARIA	52
4.5. CAMBIOS A NIVEL DE LA GESTIÓN DE LOS RECURSOS NATURALES	53
4.5.1. GESTIÓN DE SUELOS	53
4.5.2. GESTIÓN DEL USO DE AGROQUÍMICOS Y PESTICIDAS	55
4.5.3. GESTIÓN DE RECURSOS TERRITORIALES	56
4.5.4. CALIDAD DE LOS PRODUCTOS	59

5. CONCLUSIONES	61
5.1. RESPECTO A LOS CAMBIOS EN LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN	61
5.2. RESPECTO A LOS CAMBIOS EN LAS FAMILIAS CAMPESINAS	61
5.3. RESPECTO A LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES	62
5.4. RESPECTO AL DESARROLLO LOCAL Y NACIONAL	63
5.5. RESPECTO A LOS RECURSOS NATURALES	64

LISTA DE SIGLAS

- CEPIBO:** Central Piurana de Banano Orgánico
- REPEBAN:** Red de Pequeños Productores de Banano Orgánico Comercio Justo - Perú
- ASPPBO:** Asociación de Pequeños Productores De Banano Orgánico – San Jacinto
- AMPBAO:** Asociación de Micro-Productores de Banano Orgánico Alto Chira - Margen Izquierda
- APBOS:** Asociación de Productores de Banano Orgánico de Salitral
- APROBO:** Asociación de Productores de Banano Orgánico Ignacio Escudero
- APBOSA:** Asociación de Productores de Banano Orgánico San Agustín de Mallares
- ASPROBO:** Asociación de Productores de Banano Orgánico y Otros Cultivos Agrarios - Alto Piura
- ASPPA:** Asociación de Pequeños Productores Agropecuarios Tunape- Grande
- APOCSUR:** Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Cieneguillo Sur
- ASPROA:** Asociación de Pequeños Productores Agropecuarios San Juan de Simbilad
- APBO y PAE:** Asociación de Productores de Banano Orgánico y Productos Agrícolas de Exportación.
- APADISELH:** Asociación de Pequeños Agricultores 17 De Setiembre - La Horca- Querecotillo
- APPCHAQ:** Asociación de Pequeños Productores de Plátano de los Predios la Peña y Chalacalá.
- APPBOSA:** Asociación de Pequeños Productores de Banano Orgánico de Samán y Anexos
- APOQ:** Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo
- APROBOVCHIRA:** Asociación de Productores de Banano Orgánico Valle del Chira
- BOS:** Asociación de Bananeros Orgánicos Solidarios
- APBOSMAN:** Asociación de Pequeños Productores de Banano Orgánico del Monte y Anexos
- UBOIC:** Unión de de Bananeros Orgánicos Inmaculada Concepción
- CLAC:** Coordinadora Latinoamericana de Comercio Justo
- CONABO:** Comisión Nacional de Banano Orgánico
- FLO:** Fairtrade Labeling Organization
- CJ:** Comercio Justo
- SIC:** Sistema Interno de Control
- INCAGRO:** Innovación y Competitividad para el Agro. Proyecto del MINAG
- AVSF:** Agrónomos y Veterinarios Sin Frontera (VSF-CICDA)
- PIDECAFE:** Programa Integral para el Desarrollo del Café
- CIPCA:** Centro de Investigación y Promoción del Campesinado
- CEDEPAS:** Centro Ecuménico para el Desarrollo y la Paz Social
- MEDA:** Mennonite Economic Development Association
- CERX:** Comité Ejecutivo Regional de Exportadores
- SOBAL:** Grupo Impulsor de la Soberanía Alimentaria

1. Introducción

En la última década el sector bananero en el Valle del Chira ha tenido un crecimiento importante. Entre el 2003 y el 2008 las exportaciones de banano se multiplicaron por 4. Es que el Valle del Chira presenta ventajas competitivas frente a las áreas bananeras del Ecuador, ventajas referidas principalmente a condiciones climáticas, que han permitido que en el valle se desarrolle la producción del banano bajo condiciones de agricultura orgánica.

La comercialización de banano bajo condiciones de Comercio Justo (CJ) fue un elemento importante para impulsar un proceso de crecimiento y fortalecimiento organizativo y del propio sector bananero. Producto de este proceso se han desarrollado diferentes modelos asociativos y de comercialización del banano que el presente estudio trata de analizar.

Las experiencias de comercialización en el valle pasan por diferentes modelos. Un modelo que asume a los productores y organizaciones como meros proveedores de fruta, sin mayor participación en las estructuras de decisiones ni información sobre precios y mercados (Dole, Biocosta, Pronatur); estructuras que perciben a los productores como aliados o socios de un negocio, pero son las empresas quienes tienen el control del negocio (Grupo Hualtaco); y finalmente estructuras desarrolladas con el fin de asumir un control en la cadena, con participación y decisión de los productores en los diferentes niveles (caso Cepibo). El CJ ha jugado un papel importante en el desarrollo de estos modelos.

En este sentido AVSF, como entidad promotora del CJ en el norte está interesado en conocer el impacto del CJ en las organizaciones, tomado como referencia a la CEPIBO y a los otros modelos para la comercialización que existen en el valle.

Este estudio se enmarca en el objetivo de desarrollar capacidades para la defensa de la pequeña agricultura y promoción del CJ por parte de AVSF y la Coordinadora Nacional de Comercio Justo Perú. Para ello se plantean como resultados del presente estudio:

- ✓ Se ha evaluado el impacto del comercio justo del banano, frente a otros sistemas de comercialización del banano existentes en la zona de producción en estudio.
- ✓ Se ha diferenciado el impacto generado por el comercio justo del banano, entre los diferentes modelos organizativos y empresariales existentes en la zona de producción en estudio.

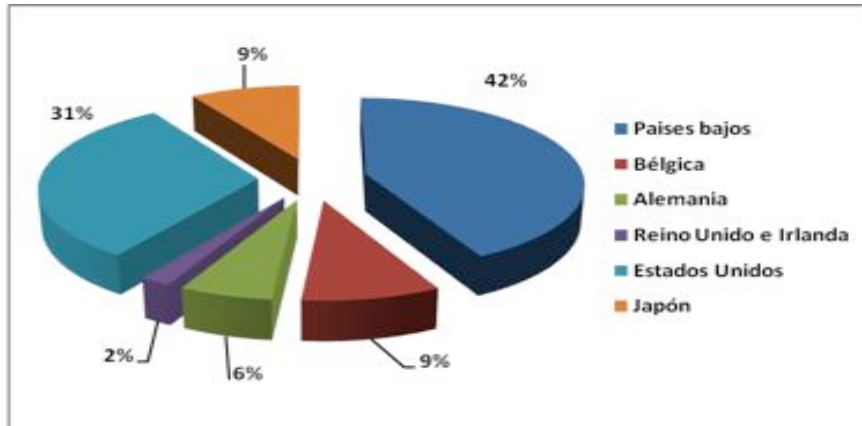
El estudio considera un comparativo en los diferentes campos de estudio definidos en el ***“dispositivo de medición de impacto del comercio justo para las organizaciones y familias campesinas y sus territorios”*** elaborado en el 2005 por AVSF por encargo de FLO y Max Havelaar Francia.

El documento se ha dividido en tres partes. La primera está referida al contexto del banano en el Perú y el Valle del Chira. La segunda parte describe los diferentes modelos asociativos empresariales. En la tercera parte se realiza el comparativo de estos modelos respecto a los campos de estudio, considerados en el dispositivo antes mencionado.

2. Aspectos generales del sector bananero

En el Perú, la estrategia de exportación de banano se ha basado en la producción orgánica, buscando dar valor agregado y poder entrar en mercados de nicho en los cuales los productores de Ecuador no pueden posicionarse. Entre el 2003 y el 2008 las exportaciones se multiplicaron por 4, pasando de 18,000 toneladas a alrededor de 78,000 toneladas de banano orgánico, con un valor FOB promedio de USD 45.5 millones en el 2008. Las proyecciones para el 2009 son de 94,000 toneladas con un valor FOB aproximado de USD 55 millones¹.

Gráfico 01: Distribución de Exportaciones de banano Año 2008 según valor FOB



Fuente: www.inforegion.pe.

Elaboración propia

En el año 2008 el Valle del Chira contribuyó a las exportaciones con un aproximado de 72,000 toneladas de banano, que representa un aproximado de 86.7% de las exportaciones.

El gráfico siguiente muestra la evolución de exportaciones de banano en la Región Piura.

Gráfico 02: Evolución de exportaciones de banano en la Región Piura

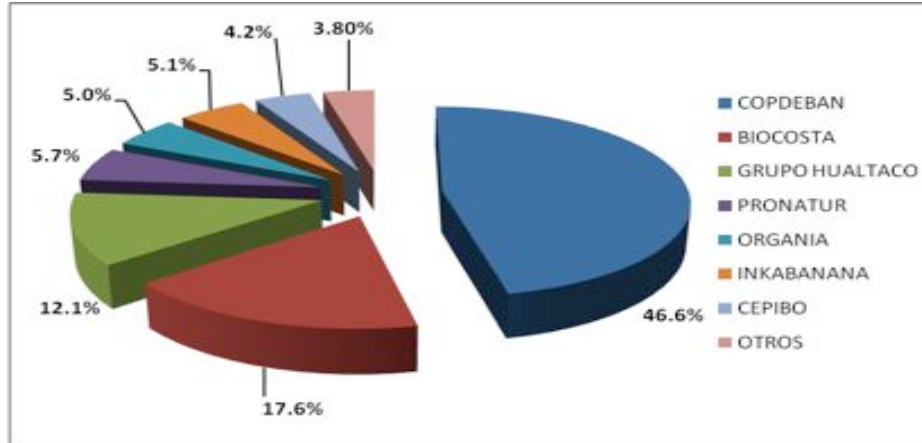


¹ Dato obtenido de www.inforegion.pe

Fuente: Sede Agraria Sullana

Según información de Enapu (Empresa Nacional de Puertos), el Perú exportó alrededor de 83 Mil toneladas de banano en el año 2008. Copdeban (DOLE) sigue siendo el primer exportador de banano, liderando las exportaciones con 46,6%. El gráfico siguiente muestra las exportaciones según empresa exportadora.

Gráfico 03: Distribución de Exportaciones de banano según exportadoras. Año 2008



Fuente: Reporte de Enapu. Sede Agraria Sullana
Elaboración Propia

3. Los modelos organizativos y empresariales

En el Valle del Chira, principal zona productora y exportadora de banano orgánico, se vienen desarrollando modelos organizativos – empresariales que con el paso del tiempo han ido evolucionando / mejorando, en beneficio de los productores y sus organizaciones. Estos cambios han sido generados principalmente por el CJ² y por la voluntad y decisión de los productores por ganar espacios en la cadena de valor.

El modelo exportador inicial fue a través de las empresas, como Copdeban (DOLE) y Biocosta. A inicios del 2000, la totalidad del banano era exportado a través de empresas nacionales o transnacionales. Las empresas no solamente comercializaban el banano, sino que mayormente cosechaban y empacaban la fruta. A medida que fueron desarrollando las organizaciones, las empresas empiezan a pagar el servicio de empaque a las organizaciones que tienen la logística e infraestructura necesaria, desarrollada principalmente con la Prima del CJ. Existen casos en que las empresas son las propietarias de los certificados de producción orgánica, siendo los predios de propiedad de los pequeños productores. A decir de los representantes y productores asociados a CEPIBO y APPBOSA, no hay transparencia en cuanto a precios de venta del banano por parte de estas empresas, sólo se limitan a pagar la fruta sin mayor información sobre precios y entregar la prima de Comercio Justo en forma íntegra a las organizaciones inscritas en FLO.

Otro modelo para la exportación del banano es el desarrollado por el Grupo Hualtaco (antes Biorganika). Esta empresa se basa en un modelo de gestión con una organización de capital compartido entre productores y accionistas de Holanda, en este caso representados por la empresa Agrofair, su principal importador, y donde las organizaciones de productores reciben un plus de acuerdo a sus ventas y las ganancias del importador. Según los representantes del Grupo Hualtaco, la idea es que inicialmente las organizaciones exporten a través de ellos hasta que logren la experiencia y la capacidad para exportar directamente. Para ello, el Grupo Hualtaco aseguraría el fortalecimiento y desarrollo de capacidades en las organizaciones. Sin embargo, a decir de algunas organizaciones como CEPIBO y APPBOSA, esto no se va a dar en la medida que el Grupo Hualtaco tiene el interés de mantener el control de las exportaciones del banano de las organizaciones. Esta afirmación de las organizaciones parece ser cierta toda vez que hasta la actualidad, 8 años después de iniciar esta experiencia, el Grupo Hualtaco no transfiere las capacidades de exportación y administración a las organizaciones de productores.

Actualmente el Grupo Hualtaco comercializa el banano de la Asociación Valle del Chira, su socio principal, parte del banano de organizaciones de base de CEPIBO, y de la APPBOSA y una parte del banano de la región Tumbes. En el año 2008 el Grupo Hualtaco

² Según entrevistas con los dirigentes de Cepibo y APPBOSA, sin el CJ no hubiese sido posible que las organizaciones desarrollaran. La autonomía para las exportaciones ha sido posible en la medida que han sentido la necesidad de obtener mejores beneficios, teniendo como referencia otras experiencias en la región, como la Cepicafe y Apromalpi.

exportó un aproximado de 10,000 toneladas que representa un 12% de las exportaciones totales.

El modelo asociativo de organizaciones de pequeños productores para exportación de banano es relativamente nuevo en la región. Cepibo es la OP que abrió el camino para la exportación de banano por las organizaciones. Estos modelos se han desarrollado en base a las experiencias de exportación de organizaciones de pequeños productores en la región (CEPICAFE, APROMALPI) y al interés de las organizaciones por lograr mejores precios para su banano.

Cuadro n°1: Modelos asociativos y empresariales en el Valle del Chira

TIPOS	DESCRIPCIÓN
OP QUE EXPORTAN DIRECTAMENTE	Cepibo exporta banano desde el 2008. Sin embargo algunas de sus bases venden a empresas. Regula el precio del banano de exportación en el valle.
OP QUE VENDEN AL MERCADO INTERNACIONAL Y A EMPRESAS EN EL VALLE	La mayor parte de sus volúmenes se vende a empresas exportadoras del valle. Estas son algunas OP asociadas a Repeban que venden una parte de su banano a empresas como Biocosta, Hualtaco, Dole. Las OP son APPBOSA, APOQ, BOS, VALLE DEL CHIRA
OP QUE VENDEN SÓLO A EMPRESAS EN EL VALLE	Aquí se ubican las OP constituidas por la empresa Dole y algunas que comercializan con Biocosta.

Las organizaciones de pequeños productores de banano tienen como estrategia principal la comercialización directa de la fruta y el desarrollo de economías de escala. Las organizaciones que realizan la exportación directa de la totalidad o de una parte de su producción son la CEPIBO, APPBOSA, BOS y recientemente APOQ (estas tres últimas asociadas a REPEBAN).

3.1 CEPIBO

La Central Piurana de Banano Orgánico – CEPIBO - se constituye en Junio del 2003 con ocho asociaciones de pequeños productores: ASPBO, AMPBAO, APBOS, APROBO, APBOSA, APOQ, APPBOSA y Valle del Chira. Algunas de estas organizaciones habían ya iniciado el trámite para inscribirse en el registro de FLO y ser parte del sistema de CJ.

La constitución de Cepibo tenía como objetivos: i) Tomar acuerdos en conjunto para negociar con empresas exportadoras de banano, en la medida que consideraban que había abuso en los precios; ii) Negociar con autoridades locales y regionales; iii) Representar a los bananeros del valle; iv) Establecer economías de escala en la compra de insumos para la producción (abonos, fundas para plátano, etc.).

El presidente de Cepibo, en el 2005, lanzó la propuesta inscribir a Cepibo el registro de FLO y no tener que inscribir a varias organizaciones, evitando generar sobrecostos y trámites administrativos de manera aislada. La propuesta fue bien vista por las OP que en

ese entonces estaban negociando su inscripción en FLO de forma individual (AMPBAO, ASPBO, APBOS, APBOSA) y se decidió gestionar la inscripción de Cepibo. Sin embargo organizaciones como APOQ y APPBOSA que ya contaban con inscripción en FLO no veían bien que CEPIBO represente ante el CJ a todas sus organizaciones asociadas, insistiendo en mantener cada una su inscripción ante FLO.

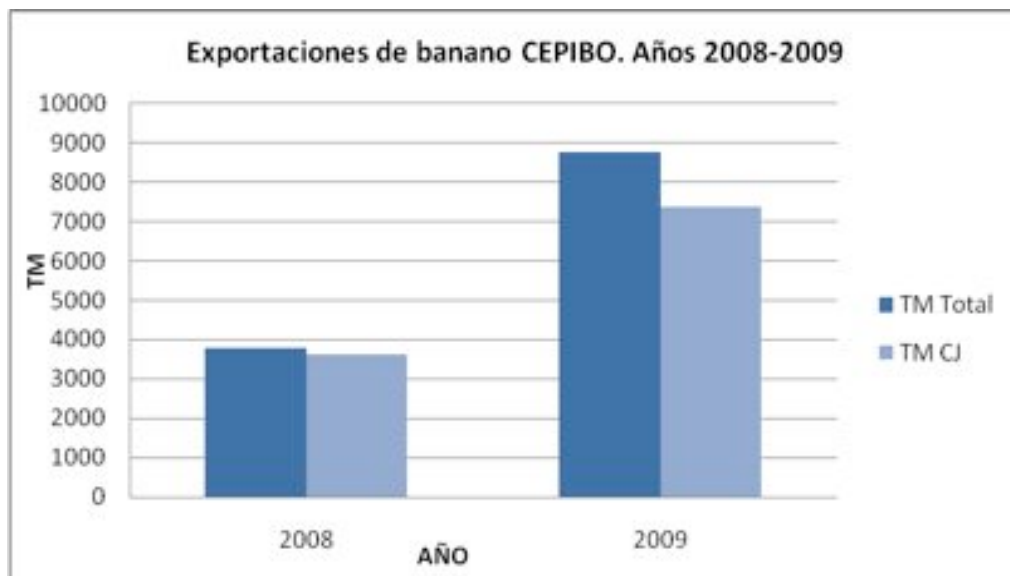
Estas Posiciones encontradas entre algunas organizaciones de base y la dirigencia de Cepibo contribuyeron a la fracturación de la organización central y la separación de APPBOSA y APOQ en el año 2005.

En caso de Valle del Chira, había malestares entre los directivos de la organización con los directivos de Biorgánika (hoy Grupo Hualtaco), pues los productores aducían que no había mucha transparencia en la información y que no les permitían tener mayor injerencia en los aspectos administrativos y comerciales de la empresa; además esperaban realizar la comercialización directa de su fruta, lo que era impedido por el personal de Biorgánika. Los conflictos suscitados llevaron a que CEPIBO tratara de intermediar entre ambos organizando un encuentro entre los dirigentes de Biorgánika y los bananeros, lo cual quedó suspendido por decisión de los propios productores. Ante esto, en el mismo año 2005, CEPIBO decide separar a la Asociación Valle del Chira como asociada.

Por su lado, Cepibo continuó con los trámites de inscripción ante FLO y logró su inscripción a finales del año 2006.

A partir de marzo del 2008 Cepibo empezó la exportación directa de su fruta, logrando exportar el primer año un aproximado de 3,700 toneladas (193 contenedores), incrementando a 8,760 toneladas (345 contenedores) en el 2009.

Gráfico n°4: Exportaciones totales y CJ de banano Cepibo años 2008 y 2009, en tm



Fuente: Cepibo
Elaboración Propia

Actualmente representa a 12 organizaciones El cuadro siguiente muestra las organizaciones asociadas a Cepibo a Diciembre del 2009.

Cuadro n°2: Organizaciones asociadas a CEPIBO

Asociación	N° Socios	ha	Contenedores año	Comercialización	Certificación
APPCHAQ	133	85.69	2	CEPIBO	CJ / Orgánica
AMPBAO	259	284.9	98	CEPIBO	CJ / Orgánica
APBOS	165	148.24	32	CEPIBO	CJ / Orgánica
APROBO	63	98.4	47	CEPIBO	CJ / Orgánica
PBO y PAE	16	32.87	08	CEPIBO	CJ / Orgánica
APADISELH	44	28.12	06	CEPIBO	CJ / Orgánica
APBOSA	465	482.53	-	Biocosta	CJ / Orgánica
ASPROBO	48	109.52	-	Mercado Nacional	-
ASPPA	112	84-93	-	En Producción	-
ASPPBO	100	107.59	-	En Producción	-
APOCSUR	28	40	-	En Producción	-
ASPROA	42	35	-	Proceso de Siembra	-
TOTAL	1,475	1,452.86	193		

Fuente: Estudio Impacto CJ AMPBAO 2009

El modelo Cepibo es bien visto por muchas organizaciones, sobre todo por el establecimiento de las economías de escala, sin embargo falta aún desarrollarse, tecnificando más la fase de proceso de empaque y reduciendo costos, con el fin de no sólo ser más competitivos, sino poder revertir mejores precios de acopio de la fruta a los productores.

Esta organización ha sido un referente para otras OP, principalmente asociadas a Repeban (APOQ, APPBOSA, BOS), quienes han visto que, como Cepibo, también tienen la posibilidad de exportar directamente su fruta.

3.2 REPEBAN

En Julio del año 2005, las organizaciones que se separaron de Cepibo decidieron constituir la REPEBAN con los mismos objetivos planteados inicialmente para CEPIBO: agremiación de los bananeros, defensa de sus intereses, representación y economías de escala. Además, a decir del ex presidente de REPEBAN (actual presidente de APPBOSA), se tenía también como objetivos el plantear propuestas para el precio mínimo de banano

ante FLO y participar o tener representación ante la CLAC, en la medida que aún no se constituía la Coordinadora Nacional de Comercio Justo – CNCJ - en Perú³.

Si bien es cierto que REPEBAN no tiene personería jurídica (inscripción en Registros Públicos) a la fecha, es reconocida por las diferentes instancias del CJ como un ente representativo de los productores de banano, a pesar de no contar con Cepibo entre sus asociados, por ser una OP de segundo nivel. Según el actual presidente de Repeban, sería pertinente la incorporación de Cepibo a Repeban.

El número de organizaciones asociadas a REPEBAN se fue incrementando hasta llegar actualmente a 9 asociadas. El cuadro siguiente indica las organizaciones asociadas a la REPEBAN a Diciembre del 2009.

Cuadro n°3: Organizaciones asociadas a REPEBAN

Organización	N° Socios	Ha	Contenedores año	Certificación	Comercialización
APPBOSA	293	450	676	CJ / Orgánica / Globalgap	Biocosta / Directamente
APOQ	367	220	390	CJ / Orgánica	Dole / Directamente
APROBOVCHIRA	283	280	468	CJ / Orgánica	Hualtaco
BOS	468	400	520	CJ / Orgánica	Dole
APBOSMAN	140	211	156	CJ / Orgánica	Dole
UBOIC	86	90	156	CJ / Orgánica	ND
ACOPROBOQUEA	142	136	156	Orgánica	ND
Asoc, Campesinos Sin Tierra de Ignacio Escudero y Anexos	208	50	26	Orgánica	ND
TONGORRAPE	93	34	156	Orgánica / USDA NOP	Pronatur
TOTAL	1,651	1820	2,140		

Fuente: Documentos Repeban

Elaboración Propia

El rol de la REPEBAN es más gremial y representativo, por tanto no realiza actividades comerciales. A decir de su presidente y ex presidente, a futuro consideran que REPEBAN podría asumir roles como: i) ser una suerte de operador logístico de sus asociadas,

³ La CNCJ se constituyó en Agosto del 2006, con 26 organizaciones de pequeños productores.

manteniendo la autonomía comercial de cada organización; ii) la representación del sector bananero, siempre y cuando no se mezclen interés políticos partidarios ni personales, iii) presentar y ejecutar proyectos en apoyo a sus asociados.

La comercialización del banano es realizada por las propias organizaciones, las cuales mayormente deciden donde vender su banano. Tomando el ejemplo de Cepibo, tres organizaciones asociadas a Repeban han decidido iniciar la experiencia de la exportación directa de una parte de su fruta: APPBOSA con 3 contenedores semanales; APOQ con 1 contenedor semanal; y BOS con dos contenedores a la semana.

En algunos casos, las OP asociadas a Repeban no tienen otra opción, por ahora, que comercializar con empresas exportadoras como Dole o Biocosta. Esto se da en la medida que las organizaciones no tienen mucho conocimiento del mercado y que su capacidad de negociación directa y de gestión comercial es aún limitada.

La mayoría de las OP asociadas a Repeban aspiran a la exportación directa, incluso Valle del Chira que desde hace años ha venido comercializando con la empresa Hualtaco, antes Biorganika (constituida para tal fin). Si bien las OP ven en Cepibo el ejemplo para exportar directamente, no consideran adecuado el modelo asociativo (segundo nivel), pues desean mantener su autonomía y manejar el 100% de la Prima de CJ. Sin embargo habría que ver cuán factible es que todas las OP puedan exportar directamente su fruta, sin pensar en juntar los volúmenes necesarios para incursionar y posicionarse en mercados de exportación, establecer economías de escala y llegar al punto de equilibrio de tal manera que se garantice un funcionamiento sostenido y sostenible.

3.3 DOLE

La Dole Food Company, Inc. es una de las empresas productoras y comercializadoras de frutas y vegetales frescos más grandes del mundo. En la línea de frutas, es el principal productor y exportador de bananos, piñas y otras frutas tropicales, con presencia en alrededor de 90 países. En el año 2008⁴ obtuvo una ganancia aproximada de USD 7,600 millones.

En el Valle del Chira, a través de Copdeban SAC, la empresa Dole ha sido la principal empresa exportadora de banano. Opera en el Valle del Chira desde el año 2001. Las exportaciones del 2008 representaron el 46.6% del total de banano exportado⁵. La exportación la realiza a través de la empresa COPDEBAN SAC. Así como la Dole, existen también otras empresas exportadoras como Biocosta, Pronatur y Hualtaco.

A inicios del 2009, en aras de contribuir a mejorar las condiciones de salud y educación de las comunidades locales de donde comercializa banano, la empresa Dole crea la Fundación Dole, financiada con las exportaciones. Esta fundación se financia con el monto de un dólar

⁴ Información tomada de

<http://www.dole.com/CompanyInformation/PressRelease/PressReleaseDetails/tabid/1268/Default.aspx?contentid=10021>

⁵ Calculado según información de ENAPU

por caja de banano exportado. Esta figura de Dole se crea como compensación por el banano que no puede ser comercializado bajo las condiciones de CJ. Esta Fundación es la tercera que DOLE constituye en la región de América Latina, pues ya existe Fundeban en Colombia y Dale en Ecuador. A decir de los productores, esa fundación se ha creado más como un mecanismo de competencia al CJ y como una manera de mejorar la imagen de la empresa en el Valle del Chira.

La Dole, siguiendo el modelo organizativo impulsado por otras OP, a fines del 2009 ha constituido también una OP de segundo nivel denominada ASOBAN (Asociación de Bananeros Sullana Piura – Perú) que agrupa a 9 OP de base. Con el presente estudio no ha sido posible obtener información sobre los fines y objetivos de esta nueva organización. A decir de productores organizadas en Cepibo, esta nueva organización creada por Dole es un mecanismo de la empresa para generar competencia a las organizaciones de productores ya establecidas como Cepibo o Repeban, que por su actividad exportadora han venido reduciendo los volúmenes ofertados a Dole por parte de los propios productores organizados, y que vienen captando a un número creciente de productores debido a su fin social y a la apropiación paulatina de la cadena del banano por parte de los mismos productores. Es necesario tener en cuenta estas percepciones y, en todo caso, estar pendiente del desempeño de esta nueva OP.

El cuadro siguiente presenta las organizaciones asociadas a ASOBAN.

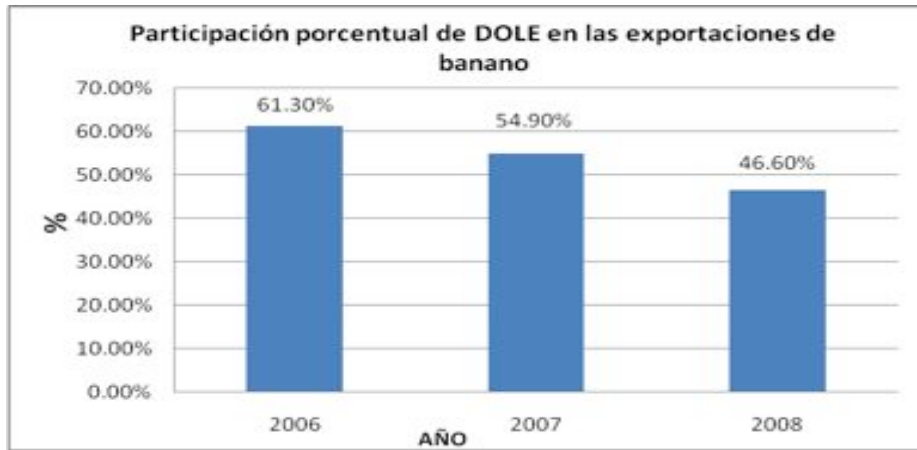
Cuadro n°4: Organizaciones asociadas a ASOBAN que comercializan con DOLE

Asociación	N° Socios	Ha
CAT santa Victoria, San Miguel y Poechos	54	60.00
Asociación de Productores de Banano Orgánico Montenegro	64	83.30
Asociación de Productores de Banano Orgánico Sr. de Chocán de san Vicente – Piedra Rodada	106	110.10
Asociación de Productores de Banano Orgánico Unión y Progreso. La Peña – Chalacalá	78	60.00
Asociación de Productores de Banano Orgánico Huangalá	159	135.77
Asociación de Productores de Banano Orgánico Pueblo Nuevo – Huangalá	93	59.58
Asociación de Productores de Banano Orgánico Huaquiquirá – Huangalá	122	79.06
Asociación de Productores de Banano Orgánico Chalacalá Bajo	65	42.16
Asociación de Productores de Banano Orgánico Agro Tallán		
TOTAL	741	629.97

Fuente: Sede Agraria Sullana / Elaboración Propia

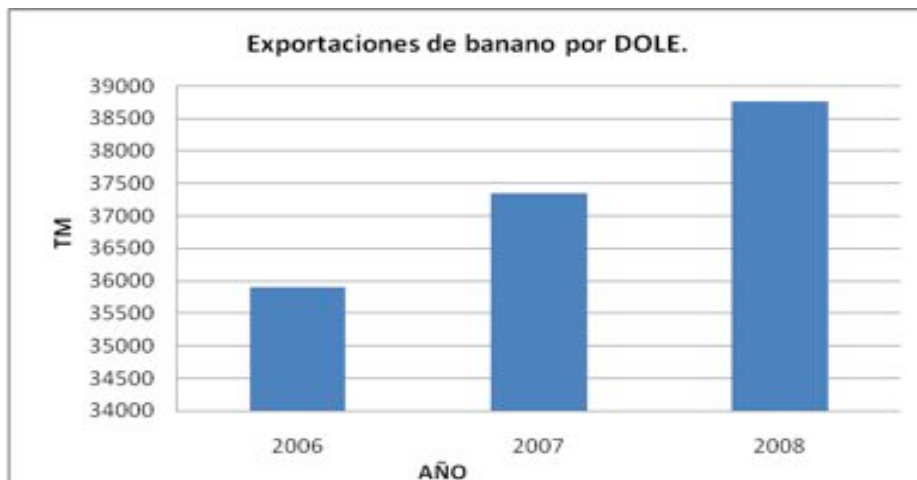
Cada año es menos el banano que se comercializa a través de las empresas como Dole. Si bien los volúmenes comercializados por la empresa entre el 2006 y el 2008 se han mantenido con un ligero incremento (de 35,900 t a 38,700 t respectivamente), según información de ENAPU, se ha podido estimar que entre el 2006 y el 2008 la participación de DOLE en las exportaciones bajó de 61.3% a 46.6% (Gráfico 05). Esto se explica en la medida que cada vez las organizaciones van teniendo mayor control sobre la cadena, es decir, van ingresando a la exportación directa de su fruta, como por ejemplo Cepibo.

Gráfico n°5: Participación de Dole en exportaciones de banano (%). Años 2006-2008.



Fuente: Reporte de Enapu. Sede Agraria Sullana
Elaboración Propia

Gráfico n°6: Exportaciones de Dole años 2006 al 2008 (toneladas)



Fuente: Reporte de Enapu. Sede Agraria Sullana
Elaboración Propia

La Dole, además del banano de las 9 OP de ASOBAN, comercializa el banano de organizaciones asociadas a Repeban (APOQ, BOS) y de Cepibo (APPCHAQ).

El modelo de DOLE se mantendría en la medida que las organizaciones no desarrollen sus mercados y vean nuevas opciones de comercializar la fruta. A decir de directivos de Cepibo, el modelo Dole no es sostenible en la medida que sigue siendo una empresa que no muestra transparencia y más bien trata de competir de manera desleal con las OP que buscan abrirse un espacio en el mercado. Esta competencia desleal se refleja por ejemplo en los mecanismos de la empresa para captar socios de las OP y la oferta de banano a menores precios⁶.

⁶ El Gerente de CEPIBO menciona por ejemplo que La Dole ha ofertado banano a precios muy bajos a un cliente de USA con quienes ellos habían establecido contacto.

4. Análisis del impacto del comercio justo en los diferentes modelos organizativos y empresariales

Uno de los insumos para la elaboración del presente estudio ha sido los estudios de impacto del CJ en AMPBAO y APPBOSA realizados en 2009 por AVSF por encargo de la iniciativa nacional de CJ Max Havelaar Bélgica.

Ha sido complicado obtener información de primera mano respecto al funcionamiento y a los mecanismos empleados por la empresa Dole en los diferentes campos de evaluación que considera el estudio. Esta información ha sido procesada en función de las entrevistas a socios y directivos de OP de base y centrales de CEPIBO y REPEBAN. La información proporcionada se considera válida toda vez que tanto productores como organizaciones entrevistadas formaron o forman parte del sistema de comercialización de Dole.

Así mismo se han realizado entrevistas a productores que venden su producción a los comerciantes locales para abastecer el mercado nacional. Dos de estos productores habían formado parte de una OP de productores que actualmente exporta. Sin embargo, por limitaciones de tiempo por parte de los productores, no ha sido posible obtener información detallada en los diferentes campos de estudio.

Se aplicaron también encuestas económicas a productores asociados a APBOS y APCHAQ (bases de Cepibo). Estas OP comercializan su banano tanto a través de su central como a través de empresas como Dole o Biocosta.

La información obtenida ha sido procesada en matrices de tal manera que se pueda establecer un comparativo entre los diferentes modelos en estudio. Las matrices consideran los indicadores establecidos en el dispositivo para estudios de impacto de CJ desarrollado por AVSF por encargo de Max Havelaar Francia y FLO.

4.1 Cambios a nivel de la diferenciación social

En este capítulo se muestra un resumen comparativo entre los diferentes modelos organizativos empresariales. En varios aspectos se presentan similitudes, toda vez que se trata de productores que han tenido el mismo pasado (ex haciendas y ex cooperativas) y han pasado por la experiencia de exportación de banano, ya sea en uno u otro modelo asociativo y empresarial.

4.1.1 Tipologías de los sistemas de producción agrícola

Cuadro n°5: Comparativo de Sistemas de Producción Agrícola

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Productores con superficie promedio de 0,98 ha. 70% con superficies menores de 1,0 ha de banano. 70% sólo cultivan banano (Tipo A), 22% cultivan además de banano arroz y frutales (Tipo B), 30% poseen además crianzas de vacunos, ovinos y/o caprinos (Tipo C).	Pequeños productores con superficie promedio de 1.1 ha. 45% poseen menos de 1.0 ha de banano. 76% cultivan sólo banano (Tipo A), 10% cultivan además otros cultivos como arroz (Tipo B), 13% poseen crianzas de vacunos, ovinos y/o caprinos (Tipo C).	Productores encuestados corresponden a socios de CEPIBO que comercializan con DOLE, por lo que se trata también de pequeños productores con 0.98 has en promedio. Poseen también otros cultivos como arroz o frutales y algunos, ganado.	Mayormente pequeños productores con superficies promedio de 1,0 Há.
Cambios en los sistemas de producción, con el apoyo de CEPIBO, sobre todo la tecnificación del riego, cable vía, infraestructura post cosecha, propiedad de la organización y de los propios productores.	Organizaciones de base como APPBOSA promueven inversiones para generar mejoras en los sistemas de producción, caso similar a CEPIBO.	La empresa no promueve inversiones (como riego tecnificado) en las fincas de productores. Los cambios o mejoras en los sistemas de producción son promovidos por las propias OP	Pocas posibilidades para realizar cambios en sus sistemas de producción por la escasez de ingresos.
Especialización del cultivo de banano.			
OP ha adquirido 10,000 ha de tierras para sus asociados.	-	-	-

No existen diferencias en los tipos de sistemas de producción en el valle, pero si en las posibilidades de mejora de los sistemas. La diferencia radica en que los productores asociados a Cepibo u organizaciones que han logrado entrar directamente al mercado, como APPBOSA, tienen posibilidades de tecnificar sus fincas con sistemas de riego presurizado, por ejemplo, o cable vías, que al final incrementan el valor de la propiedad. DOLE no promueve inversiones en los sistemas productivos, en la medida que no son de su propiedad o se corre el riesgo de dejar de comercializar el banano de estos productores u organizaciones. Esto último se daría en la medida que las organizaciones están orientándose hacia la exportación directa, que es la tendencia en el valle.

En el ámbito de estudio se ha podido diferenciar tres tipos de productores, de acuerdo a sus sistemas de producción: Tipo A, que corresponde a productores que solamente cultivan banano; Tipo B, que cultivan arroz y/o frutales además del banano; y Tipo C, que se caracterizan por tener ganado vacuno y/o caprino u ovino. En general se trata de productores que tienen entre 0.9 y 1.1 ha de banano en promedio. Solamente Cepibo y AMPBAO iniciaron acciones de incidencia que les permitiría obtener aproximadamente 10,000 ha de tierras eriazas donde cada socio se beneficiaría con un mínimo de 5.0 ha cada uno, lo que contribuiría a un gran cambio en sus sistemas de producción. En esta gestión AMPBAO está más avanzado respecto a los trámites y posibilidades de adquisición, que se espera lograr antes de la culminación del primer semestre 2010.

Respecto a la propiedad de la tierra, en el valle del Chira los productores han tenido el mismo pasado: en su mayoría son propietarios que adquirieron su tierra de las ex cooperativas, pasando también por un proceso de herencia. La parcelación se ha incrementado con la entrada al CJ de las OP, que se han visto beneficiadas con la Prima de Desarrollo. Esto último se explica en la medida que los hijos/hijas de productores socios quieren también recibir los beneficios de las organizaciones producto de la Prima de desarrollo⁷, por tanto el socio principal les transfiere pequeñas superficies a los hijos/hijas para que puedan acceder también a estos beneficios. En el caso de APPBOSA, se ha limitado la parcelación de las tierras para evitar el exceso de minifundismo y además evitar sobrecostos administrativos y operativos en la OP.

La tecnificación de las fincas de banano es variable, en cuanto a infraestructura se refiere. El cuadro 6 resume algunas características.

Cuadro n°6: Comparativo de los sistemas de producción y su evolución

Aspecto	CEPIBO	REPEBAN	DOLE	MERCADO NACIONAL (NO CJ)
Sistemas de producción	Banano, Banano + arroz (y/o frutales), banano + crianzas.	Banano, Banano + arroz (y/o frutales), banano + crianzas.	Banano, Banano + arroz (y/o frutales), banano + crianzas.	Banano, Banano + arroz (y/o frutales), banano + crianzas.
Superficie promedio de banano	0.98 Hás promedio, 70% cultivan sólo banano (tomado como referencia APMBAO).	1.1 Hás promedio, 76% cultivan sólo banano (tomado como referencia APPBOSA).	No ha sido posible obtener información, pero se trata también de pequeños productores.	
Proceso de parcelación	Se aceleró con la entrada de la OP en el CJ.	Se aceleró con la entrada de la OP en el CJ. Se han tomado medidas para restringir esta parcelación (APPBOSA)	No se tiene información al respecto	Proceso de parcelación de manera natural (herencia), es decir sin mayores presiones del entorno.
Tecnificación de fincas	Productores con oportunidades para tecnificar sus fincas: riego tecnificado en las parcelas, cable vía, revalorando sus predios.		Empresa no promueve tecnificación en fincas de productores. Las OP, en la medida de sus posibilidades promueven las inversiones	Pocas posibilidades de tecnificar sus fincas con infraestructuras de riego tecnificado u otros que demandan mayores inversiones.

Respecto al cambio en los sistemas de producción se puede resumir que Cepibo y OP asociadas a Repeban presentan mayor fortaleza para promover cambios, sobre todo, en

⁷ Esto se relaciona principalmente a los apoyos sociales en salud, bono escolar, y otros mecanismos que han desarrollado OP como APPBOSA.

infraestructura productiva, lo que agrega valor al sistema productivo. Además Cepibo muestra mayor capacidad de inversión orientada a incrementar la superficie promedio de tierras de sus asociados.

4.1.2. Estatus social

Cuadro n°7: Comparativo de cambios en la diferenciación social

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Los productores vienen de una experiencia de manejo de cooperativas. Cerca del 50% son menores de 40 años. Existen casos de migrantes de la sierra de Piura.	Son también productores que tienen como origen las ex cooperativas. El 24% son menores de 40 años. Existen casos de migrantes de la sierra de Piura.	Productores que vienen de experiencias de ex cooperativas. No se tiene información respecto a edades. Existen casos de migrantes de la sierra de Piura.	Igualmente, son productores que vienen de experiencias de ex cooperativas. Existen casos de migrantes de la sierra de Piura.
Productores con oportunidades de capacitación por parte de sus OP de base y de la central. Pueden acceder a cargos en las juntas directivas. Ejercen control sobre la gestión comercial. Mujeres y jóvenes con oportunidades de generar pequeños negocios con el apoyo de la organización.	Productores con oportunidades de capacitación por parte de sus OP y pocas posibilidades de la Central. Pueden acceder a cargos en las juntas directivas. Ejercen relativamente poco control sobre la gestión comercial. Mujeres y jóvenes con oportunidades de generar pequeños negocios con el apoyo de las OP de base.	Oportunidades de capacitación por parte de las empresas. Productores participan en las organizaciones de base. No tienen control sobre la gestión comercial. No hay referencias sobre fomento de iniciativas económicas locales por parte de la empresa	Muy pocas oportunidades de capacitación por parte de entidades del estado. No tienen control sobre la gestión comercial

Los productores del Valle del Chira tienen como antecedente el modelo cooperativo, constituido en la época post hacienda en la década de los '70. En la margen Izquierda del río Chira, ámbito de la AMPBAO (CEPIBO) y de organizaciones que comercializan con DOLE, existen productores migrantes de la sierra de Piura, quienes mantienen costumbres de diversificación productiva y producción para autoconsumo.

El proceso de parcelación acelerado por la dinámica de la organización en el CJ (como es el caso AMPBAO y APPBOSA) ha permitido que en las organizaciones se integre gente joven. De esta manera, en AMPBAO, organización que representa el 50% de volumen comercializado por CEPIBO, cerca del 50% corresponde a socios menores de 40 años. En otras zonas, el porcentaje de socios menores de 40 años es de 25% aproximadamente.

Respecto al nivel educativo, existe hasta un 11% de analfabetismo en el ámbito de CEPIBO⁸; así mismo, se puede apreciar también un porcentaje promedio de hasta 9% de socios con estudios superiores en este mismo ámbito (12% corresponde a AMPBAO). No ha sido posible obtener información sobre niveles educativos en organizaciones que comercializan con DOLE y no están articuladas a los otros dos modelos organizativos en estudio. Según las entrevistas realizadas, ahora las familias tienen mejores posibilidades para brindar educación a sus hijos, incluso en niveles superiores.

Respecto a las oportunidades de capacitación, los productores organizados tienen mayores oportunidades, pues las organizaciones articuladas al CJ, consideran en sus planes operativos la capacitación a sus asociados. En caso de Cepibo, mediante convenio con otras entidades de cooperación (AVSF, CIPCA, Cedepas) vienen realizando capacitaciones en aspectos organizativos con mayor regularidad que en APPBOSA. Los productores que comercializan en el mercado nacional sólo tienen oportunidades de capacitación cuando son impartidas por entes del estado o por alguna empresa comercializadora de agroquímicos.

Por otro lado, en las organizaciones como AMPBAO y APPBOSA, los jóvenes y mujeres tienen oportunidades de mejorar sus ingresos en la medida que las OP dan oportunidades de generación de ingresos a través de pequeñas empresas de servicios. Por ejemplo, APPBOSA apoyó a un grupo de costureras para que elaboren y vendan indumentaria usada por el personal de cuadrillas, así mismo apoyó a un grupo de mujeres que elaboran artesanías a partir de insumos provenientes del banano; en caso de AMPBAO viene apoyando a un grupo de jóvenes y mujeres que elaboran daipas y a otro grupo de jóvenes para la elaboración de abonos orgánicos.

La tabla n°1 siguiente resume las fortalezas de los diferentes modelos:

CEPIBO	<ul style="list-style-type: none"> - Muy buena participación de los productores en la vida asociativa - Oportunidades económicas para mujeres y jóvenes - Mejores posibilidades para capacitación de productores
REPEBAN	<ul style="list-style-type: none"> - Muy buena participación de los productores en la vida asociativa - Oportunidades económicas para mujeres y jóvenes - Mejores posibilidades para capacitación de productores
DOLE	-
MERCADO LOCAL	-

⁸ Tomado de una muestra de 108 encuestados en tres organizaciones de base de CEPIBO

4.2. Cambios a nivel de las familias campesinas

4.2.1 Ingresos agrícolas y condiciones de vida

Cuadro n°8: Resumen comparativo Ingresos Agrícolas y Condiciones de Vida

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Estabilidad de precios garantiza un ingreso estable en el año. Posibilidades de incremento de precios por propia decisión de la OP (coordinado con la Junta Directiva). Los 7 primeros meses del 2009 han tenido un precio estable de USD 3.5 / caja, luego se incrementó.	Productores con ingreso estable durante el año. Durante el 2009 han tenido un precio estable de USD 3.5 por caja.	Productores con ingreso estable durante el año. Mayormente NO tienen posibilidades de obtener mejoras en el precio en el periodo del contrato. Durante el 2009 han tenido un precio estable de USD 3.5 / caja.	Alta variabilidad de los ingresos y los precios durante el año. Variación entre 70 y 150 Nuevos Soles por millar de banano.
Mayores posibilidades para que los hijos de productores continúen estudios superiores.			Posibilidades para estudio superior de los hijos está más en función de la carga familiar. Las posibilidades son menores.
Familias han mejorado las condiciones de trabajo. Integrantes de cuadrillas perciben un salario superior al mercado local. Posibilidades de trabajo para los familiares de socios en actividades productivas de la organización.	Familias han mejorado las condiciones de trabajo. Posibilidades de trabajo mejor remunerado para los familiares de socios en actividades productivas de la organización, sobre todo en las cuadrillas..	Familias han mejorado las condiciones de trabajo. Posibilidades de trabajo en actividades productivas de las organizaciones.	Familias han mejorado condiciones de trabajo. La exportación ha generado posibilidades de trabajo en actividades productivas de las organizaciones de bananeros

Los ingresos agrícolas de los productores de banano en el sistema convencional, están vinculados a dos factores: a) fluctuación de precios y b) fluctuación de la producción durante el año. Para productores articulados a la exportación, en los diferentes modelos, la variación de ingresos está supeditada principalmente a la fluctuación de la producción. En el Valle del Chira, la fluctuación de la producción es común en el sector bananero, debido a la fisiología del cultivo y a las condiciones del clima durante el año. Según los estudios realizados⁹ para APPBOSA y AMPBAO, complementados con entrevistas del presente estudio, no siempre coinciden los meses de alta o baja producción, sin embargo hay cierta tendencia a una repetición del ciclo.

⁹ Estudio de Impacto de Comercio Justo en dos organizaciones de banano del Valle del Chira,. Max Havelaar Francia y Max Havelaar Bélgica. Mayo y Junio del 2009.

La fluctuación de los precios está en función de las capacidades de negociación y gestión de la organización, pero principalmente también por la visión y responsabilidad social de la organización o empresa comercializadora. Mayormente, las organizaciones y empresas que exportan el banano, mantienen la estabilidad de los precios durante el año o período de contrato. La diferencia entre los modelos radica principalmente en que los productores asociados a Cepibo, tienen mejores posibilidades de mejorar sus ingresos por un incremento de precios acordado por la propia organización, pues la organización tienen mayor capacidad de regular precios; por ejemplo Cepibo ha logrado incrementar el precio de banano a sus asociados de USD 3.5 por caja en Julio 2009, a USD 4.20 por caja a la actualidad, como se describirá posteriormente (ver gráfico 09, pág. 42).

Si bien el cuadro de resumen anterior (cuadro n°8), los productores organizados en Cepibo, Repeban y los que comercializan con Dole refieren una estabilidad en los ingresos, estos se refieren principalmente a la estabilidad en los precios, pues, como se mencionó anteriormente, la fluctuación de la producción durante el año incide en la fluctuación de ingresos (ver gráfico 06).

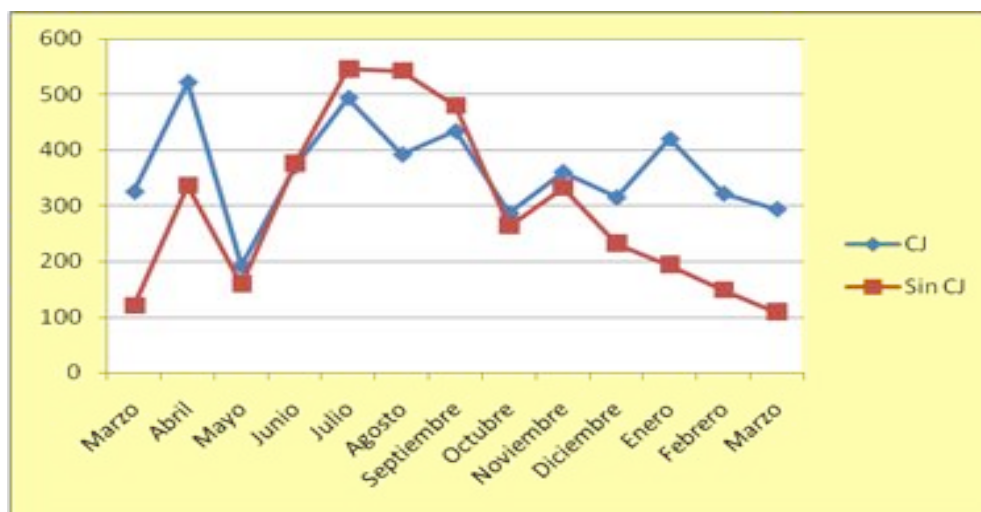
Los productores fuera de CJ que están el mercado local son mucho más susceptibles a la variación de ingresos por la alta volatilidad de los precios. Por ejemplo, en noviembre del 2009, un millar de bananos (10 Cajas aproximadamente) costaba 140 Nuevos Soles, mientras actualmente (Enero 2010) el millar cuesta 60 Nuevos Soles (50% en dos meses). Además el porcentaje de banano de primera calidad disminuye considerablemente, por propia decisión del comprador¹⁰. Directivos de OP de base mencionan que en algunas zonas el banano llega hasta 20 Nuevos soles el Millar.

La actividad exportadora ha jugado un rol importante en la contribución del mejoramiento de precios del banano (y por tanto de los ingresos de los productores) para los productores que comercializan en el mercado local y nacional. Aunque no se cuenta con datos cuantitativos, los productores fuera del CJ manifiestan que los precios para ellos mejoran en la medida que el precio de acopio de las organizaciones y empresas vinculadas a la exportación y el CJ del banano mejora.

El gráfico a continuación muestra un ingreso superior para productores fuera de CJ entre los meses de Julio a Septiembre. Esto se debe a que los precios en el mercado local para el banano se incrementan considerablemente en esta época por la demanda de banano para el mercado nacional y la ligera reducción de la producción en esta época de frío.

¹⁰ Entrevista a productores de banano del sector Mallares que comercializan su banano al mercado nacional a través de intermediarios. El comerciante puede llevar hasta 3000 unidades y pagar el valer de 1000.

Gráfico n°7: Fluctuación de ingresos / Ha / Año. Productores dentro y fuera de CJ. Marzo 2008 – Marzo 2009



Fuente: Estudio de Impacto de Comercio Justo AMPBAO

De las encuestas y entrevistas realizadas, se aprecia una mejora en las condiciones de vida de las familias y en la mejora de sus viviendas en los productores vinculados a la exportación de banano. Sin embargo, productores dentro y fuera de CJ con superficie de banano menor de 1 ha y con mayor carga familiar, ven limitadas las posibilidades para poder dar educación superior a sus hijos.

Finalmente, en los tres modelos organizativos empresariales se aprecian mejoras en las condiciones de trabajo para los miembros de la familia en las fincas de banano: menos horas de trabajo, escasa o nula participación de las esposas en actividades de la finca, y una participación de los hijos menores que no atenta contra su educación. Además, en los tres modelos organizativos empresariales se aprecian oportunidades de trabajo para los miembros de las familias, aunque con algunas diferencias, como se detallará posteriormente. Cabe resaltar acá el rol de la capacidad exportadora de las organizaciones para la generación de oportunidades de trabajo para familias productoras de banano que están fuera del CJ.

La Tabla n°2 muestra las fortalezas de los diferentes modelos

CEPIBO	- Familias con mejores posibilidades para incremento de ingresos a partir del incremento de precios del banano
REPEBAN	-
DOLE	-
MERCADO LOCAL	- Ingresos superiores a los productores dentro de CJ en determinada época del año

4.2.2. Inversión y diversificación agrícola

Cuadro n°9. Resumen comparativo, Inversión y Diversificación Agrícola

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Productores saben el precio de venta de su fruta. Cepibo les asegura un precio estable durante el año. Conocen sistema de calidad por lo que pueden controlar la clasificación de su fruta. Facilidades bancarias otorgadas por la OP para cobrar su banano (les abrió una cuenta donde les depositan el pago)	Productores saben el precio de venta de su fruta. OP de base aseguran un precio estable durante el año. Conocen sobre el sistema de calidad por lo que pueden controlar la clasificación de su fruta. Socios reciben pago de la fruta en USD, lo que les permite ver la mejor opción de cambio.	Productores NO saben el precio de venta de su fruta. Empresa asegura a las organizaciones un precio estable durante el año. Conocen sobre el sistema de calidad de la empresa por lo que pueden controlar la clasificación de su fruta. Productores reciben pago en Soles, al tipo de cambio bancario, lo que les perjudica.	Productores NO saben el precio de venta de su fruta. NO hay precio estable durante el año. NO hay un sistema regulado para calidad y NO pueden controlar la clasificación de su fruta.
Productores tuvieron una reducción de los rendimientos por la poca aplicación de abonos. Antes se aseguraba un rendimiento estable en la medida que DOLE les descontaba Un Sol por caja de banano.	Productores tuvieron reducción de los rendimientos por la poca aplicación de abonos. Para revertir la situación, APPBOSA empezó con el descuento de Un Sol por caja de banano, como lo hacía la Dole.	Empresa descuenta Un Sol por caja a los productores para asegurar un fondo de abonamiento con esto garantiza mejores rendimientos de banano orgánico.	Rendimientos variables, de acuerdo a condiciones de manejo, sobre todo de abonamiento. Más depende del compromiso de cada uno.
Productores con posibilidades de invertir en riego tecnificado de sus fincas, complementando el apoyo de su organización (actualmente en AMPBAO)	Productores con posibilidades de invertir en riego tecnificado de sus fincas, complementando el apoyo de su organización (actualmente en APPBOSA)	Empresa no brinda posibilidades para que productores inviertan en infraestructura productiva en fincas	Pocas posibilidades de invertir en tecnología productiva

Existen relativas diferencias entre los diferentes modelos organizativos respecto a las ventajas comerciales que se aseguran para los productores de banano. El cuadro siguiente establece un breve resumen.

Cuadro n°10: Comparativo de ventajas comerciales para productores

Aspecto	CEPIBO	REPEBAN	DOLE	MERCADO NACIONAL (NO CJ)
Conocimiento de precios finales de venta (importador o mayorista)	Conocen precios. Reciben información sobre mercado.		No conocen precios. NO reciben información sobre mercado	No conocen precios. NO reciben información sobre mercado

Estudio de Impacto de Comercio Justo del Banano en el Valle del Chira

Aspecto	CEPIBO	REPEBAN	DOLE	MERCADO NACIONAL (NO CJ)
Estabilidad de precios	Posibilidades de mejora de precios durante el año. Por ejemplo en el 2009 incrementó el precio de forma gradual, entre Junio y Diciembre de 3.5 a 4.2 USD / Caja	Precios varían de acuerdo a Precios de acopio establecidos por CEPIBO		Inestabilidad de precios durante el año
Sistemas de calidad	Sistemas de calidad establecidos, por lo que pueden tener control en el proceso de selección y clasificación			NO hay sistemas de calidad establecidos, por lo que NO pueden tener control en el proceso de selección y clasificación
Facilidades para cobro de fruta	Facilidades bancarias. Apertura de cuenta a productores para transferencia de pago facilita el retiro del dinero, pues los productores pueden retirar dinero a cualquier hora.	Pago en cheque genera demoras en el momento de cobrar. Pago en Dólares permite a productores ver mejores opciones de tasa de cambio	Pago en cheque genera demoras al momento de cobrar. Pago en Soles y al tipo de cambio bancario no favorece al productor.	Pago en cheque o en efectivo. En algunos casos demora de más de una semana para recibir el pago de su fruta.

Respecto al rendimiento por la producción certificada como efecto de las inversiones en las fincas, no se ha podido recabar mayor información. Sin embargo, productores de APPBOSA y AMPBAO que anteriormente han estado con la Empresa Dole manifiestan que se han visto rendimientos disminuidos como efecto de la no aplicación de un “paquete” de abonamiento al banano, aspecto que era abordado por la empresa Dole y descontado a los productores. Ante esto las organizaciones como APPBOSA y APOQ han decidido retomar este fondo de abonamiento descontado Un Sol por caja al productor.

Respecto a las inversiones agrícolas y no agrícolas, productores asociados a organizaciones como AMPBAO y APPBOSA (socias de Cepibo y Repeban respectivamente) tienen posibilidades para invertir en infraestructura productiva en sus fincas (por ejemplo Riego Tecnificado) toda vez que la organización apoya en la gestión de recursos para favorecer las inversiones y los productores ponen una contraparte en efectivo. Esto no es posible con productores que comercializan con Dole, pues la empresa no promueve el desarrollo de tecnología a nivel de fincas.

La Tabla 03 muestra las fortalezas de los diferentes modelos

CEPIBO	<ul style="list-style-type: none"> - Productores conocen el precio de venta de su fruta - Mejores posibilidades de inversiones en las fincas
REPEBAN	<ul style="list-style-type: none"> - Productores conocen el precio de venta de su fruta - Mejores posibilidades de inversiones en las fincas - Aseguramiento del acopio de toda la fruta del productor
DOLE	<ul style="list-style-type: none"> - Rendimientos estables en la medida que se garantiza un fondo de abonamiento - Aseguramiento del acopio de toda la fruta del productor
MERCADO LOCAL	-

4.2.3. Tesorería (flujo de caja / necesidades)

Cuadro n°11: Resumen comparativo respecto al flujo de caja de las familias

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Posibilidades de obtener apoyo económico de su organización para enfrentar contingencias		Productores de organizaciones como APOQ, tienen posibilidades de obtener apoyo de su organización para enfrentar contingencias.	En casos, se recurre a préstamos de la banca local formal o informal., en otros casos solicitan adelanto a comerciantes.

Se han identificado tres periodos de tensión económica en los productores¹¹:

- Durante el mes de Marzo, por inicio de la campaña escolar. En este periodo los productores que tienen hijos en edad escolar necesitan de mayores recursos para afrontar esta campaña.
- Durante los meses de abonamiento, pues es necesario realizar gastos para la compra de insumos, esto al menos tres a cuatro veces al año (para productores de nivel tecnológico bueno).
- Durante los meses de Julio y Agosto, que son meses de menor producción por las bajas temperaturas en la región, la producción se ve disminuida, razón por la cual los productores se preparan con tiempo para estas épocas de merma en la producción.

¹¹ Tomado del estudio de Impacto del CJ realizado en AMPBAO y APPBOSA en Mayo del 2009.

Sin embargo, los productores organizados no ven la necesidad de hacer ventas de banano fuera de la organización o a menores precios. En algunos casos, las organizaciones apoyan con pequeños préstamos, dependiendo del tipo de productores. El mismo caso se da para productores organizados en OP como APOQ. Para productores que comercializan en el mercado local, las contingencias se enfrentan solicitando adelantos a los comerciantes locales o en otros casos solicitando pequeños préstamos en la banca local (dependiendo de sus condiciones de pago).

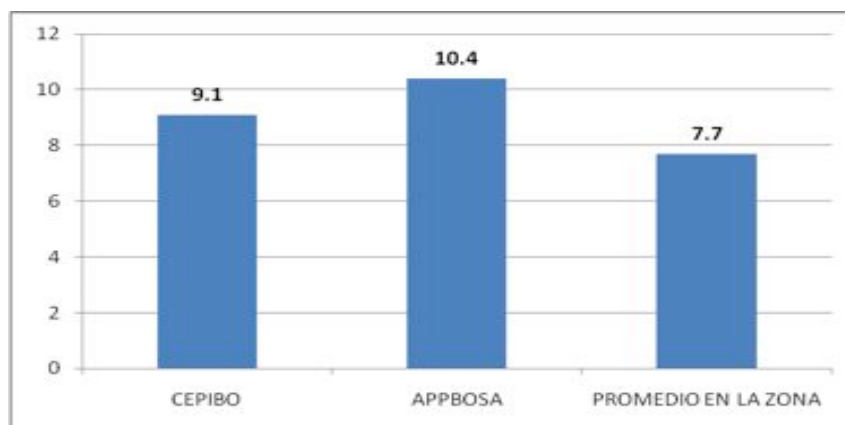
4.2.4. Mantenimiento de la agricultura campesina

Cuadro n°12. Resumen comparativo, Mantenimiento de la Agricultura Campesina

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Valor del jornal equivalente a USD 9.1, monto mayor al promedio del jornal pagado en la zona., que equivale a USD 7.7	Valor del jornal equivalente a USD 10.4, monto mayor al promedio del jornal pagado en la zona que equivale a USD 7.7.	No se ha podido obtener este valor para comparar con los USD 7.7 del jornal de la zona.	No se ha podido obtener este valor para comparar con los USD 7.7 del jornal de la zona.
Desarrollo de la actividad exportadora de banano generó condiciones para incrementar el empleo en la zona y reducir las migraciones temporales y definitivas.			

El monto promedio del jornal obtenido por la producción de banano es de USD 9.1 y 10.4 para CEPIBO y APPBOSA respectivamente. Esta pequeña diferencia se debe a la mayor cantidad de mano de obra en finca considerada en el caso de Cepibo. Sin embargo, ambos montos están por encima de los USD 7.7 que es el equivalente del jornal diario de 8 horas que recibe una persona que trabaja en las fincas de banano¹². Esta diferencia permite a los productores involucrarse más en la actividad bananera. El gráfico7 visualiza las diferencias respecto al pago de jornales promedio.

Gráfico n°8: Comparación de pago de jornales respecto al promedio de la zona



¹² Este monto se ha calculado en base a los 15 Nuevos Soles que se paga por un jornal de 5 horas diarias de trabajo (aproximadamente USD 0.97 por hora).

Por otro lado, el desarrollo de la actividad bananera ha generado condiciones de empleo en la zona¹³ tanto a nivel de las fincas como en los centros de selección y empaque de banano. Esto ha permitido que se reduzcan los procesos migratorios, e incluso, a decir de los productores entrevistados, se haya dado un proceso de retorno de algunas familias a sus caseríos.

4.2.5. Seguridad alimentaria

Cuadro n°13. Resumen comparativo, Seguridad Alimentaria

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Estrategia de seguridad alimentaria en base a generación de ingresos para compra de alimentos.			
Productores migrantes de la sierra de Piura tienen como estrategia complementaria la siembra de productos para autoconsumo,	-	-	-
Intensificación de la actividad bananera y optimización de áreas de producción prioriza el incremento de producción de banano como medio generación de ingresos.			
Alta dependencia por la exportación de banano. En el último semestre CEPIBO está buscando entrar en el mercado nacional para la venta de los excedentes de producción, el banano de descarte y el banano no orgánico de los nuevos socios.	Alta dependencia por la exportación de banano. Aún no hay visos para mercados alternativos	Alta dependencia por la exportación de banano.	No dependen directamente de la exportación. Sin embargo, actividad exportadora les ha permitido mejores precios en el mercado nacional.

Entre el 50 y 70% de productores encuestados poseen menos de 1.0 ha de banano. Por otro lado, los precios del banano se han venido incrementando cada año. Estos factores han sido principalmente los que han favorecido la intensificación de la actividad bananera y optimización del escaso recurso tierra, en desmedro de la diversificación. Esta situación se ha dado en los productores de los diferentes modelos organizativos empresariales.

La estrategia de seguridad alimentaria está basada por tanto en aprovechar al máximo la poca superficie para generar mayores ingresos que permita cubrir las necesidades básicas de los productores. Sin embargo, productores provenientes de la sierra de Piura y asentados en la margen izquierda del Chira, tienen por cultura la siembra diversificada y crianzas de aves para autoconsumo, como complemento al banano.

¹³ Se ha generado empleo permanente en las áreas técnicas y administrativas de las organizaciones. Así mismo, se genera empleo temporal, a través de jornales para las actividades de producción y empaque del banano. Otro aspecto es la generación de pequeños negocios en los caseríos y el incremento de unidades de transporte para servicio público (taxis, mototaxis).

Los productores organizados que comercializan a través de sus organizaciones o de empresas, tienen una alta dependencia a la exportación de banano. Sin embargo la CEPIBO desde hace seis meses viene buscando alternativas comerciales en el mercado nacional para la venta de sus excedentes, el banano de descarte y el banano convencional de los socios que recién se incorporan a la organización. CEPIBO tuvo una primera experiencia de venta en el mercado nacional en el mes de Agosto 2009.

Por otro lado, los productores que comercializan de forma individual al mercado nacional no tienen una dependencia directa de la exportación. Sin embargo la dependencia por la exportación es de manera indirecta, pues la exportación de banano les permite obtener mejores precios en el mercado nacional. Consideran que una crisis en la exportación afectaría los precios del mercado local y nacional de manera negativa.

La Tabla n°4 muestra las fortalezas de los diferentes modelos

CEPIBO	- Búsqueda de alternativas comerciales en mercado nacional
REPEBAN	-
DOLE	-
MERCADO LOCAL	- Dependencia indirecta de la exportación

4.3 Cambios a nivel de las organizaciones de productores

4.3.1 Estructuración del mundo rural

Cuadro n°14. Resumen comparativo, Cambios en la Estructuración Social

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Productores asociados a Cepibo y socios de APPBOSA y APOQ (bases de Repeban) valoran el realizar la exportación directa. Se sienten motivados por las visitas de importadores y representantes del gobierno quienes resaltan el logro de la exportación por los propios productores. Se sienten liberados de la Empresa Dole		Utiliza como mecanismo de estructuración la creación de nuevas OP, incluso en localidades donde existen bases de CEPIBO, generando competencia y desestructurando las OP existentes.	No son sujetos de visita de entidades del estado o por importadores. Su labor No es reconocida por entidades del estado.
Cepibo tiene 1,475 socios. De manera general, la base social en la OP ha incrementado, aunque se ha tenido épocas de disminución de socios.	Repeban cuenta con 1,651 socios. La base social en las OP también ha ido en aumento, aunque en organizaciones como Valle del Chira ha disminuido, (no se ha cuantificado).	No hay información concreta sobre fluctuación de socios; sin embargo OP como APPBOSA y socios de Cepibo dejaron el sistema Dole. Su estrategia ha sido promover nuevas OP.	Productores con pocas perspectivas para constituir OP. Muchos se han integrado a las OP existentes, animados por los servicios brindados, o por los ofrecimiento de Dole.

Estudio de Impacto de Comercio Justo del Banano en el Valle del Chira

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Cepibo incrementó de 8 a 12 OP del 2003 al 2009. 7 están en el CJ. El nivel de involucramiento de las OP en la Central es variable. Una de las que da el mayor soporte es AMPBAO, seguida por APBOS.	Repeban incrementó de 4 a 9 OP del 2005 al 2009; 7 están actualmente en el CJ (una fue descalificada en el 2009). APPBOSA es una de las OP más comprometidas.	OP que antes eran parte del sistema DOLE, son ahora más autónomas. Actualmente, ha creado la ASOBAN, OP de segundo nivel con 9 bases y 800 productores aproximadamente.	Productores no organizados, con pocas perspectivas para constituir OP.
La participación en el CJ permite que la Central se desarrolle y se capitalice gradualmente; las OP de base se vienen capitalizando, en diferentes magnitudes.	La Repeban no ha logrado su desarrollo, tener vida orgánica ni mucho menos capitalizarse. Se han desarrollado las bases, igualmente que Cepibo, en diferentes magnitudes.	Se están capitalizando también las organizaciones de base, producto de la Prima de CJ.	-
5 de las 12 OP comercializan su banano con la Cepibo. Además, OP como APBOSA y APCHAQ comercializan una parte con Biocosta y Dole. Hay épocas que se tiene problemas para acopiar todo el banano de sus asociados.	OP bases de Repeban comercializan su banano directamente al mercado internacional o a empresas como Dole o Biocosta. Los socios acopian todo su banano a las OP	Compra banano de OP asociadas a Repeban y Cepibo y de la ASOBAN. Según muchos productores y el representante de la Sede Agraria de Sullana, Dole no ha tenido problemas para acopiar el banano.	Una de las limitaciones que perciben para asociarse a alguna OP es que estas no realizan una cosecha "pareja" durante el año, es decir que hay momentos que las OP no cortan banano y la fruta se les queda en campo.
Cepibo es bien visto por otras OP que aspiran a este modelo. Esto ha permitido a Cepibo asociar a OP de otros valles como el Bajo Piura, Alto Piura y Tumbes. Cepibo es la primera OP que empezó la exportación directa de la fruta. Sin embargo Otras organizaciones optan por modelos más "descentralistas" como los socios de Repeban.	El modelo de Repeban es reconocido por organizaciones que buscan realizar la comercialización de manera individual, sobre todo para poder manejar el 100% de la Prima del CJ.	El modelo no es bien visto en el Valle; las OP se mantienen allí en la medida que OP, como Cepibo, no tienen capacidad para exportar mayor volumen de banano. Según APOQ y APPBOSA, Dole limita a las OP las posibilidades de establecer relación directa con el mercado; por ejemplo a APOQ, Dole le hizo problemas para que no puedan embarcar la fruta cuando intentó exportar.	-

Tanto los productores asociados a AMPBAO y APPBOSA manifiestan una satisfacción alta por el hecho que su organización esté articulada directamente al mercado. Además se sienten motivados por las visitas de importadores y de representantes del gobierno quienes resaltan el hecho que su organización se haya articulado al mercado exterior de manera directa. Por otro lado, los pequeños productores que están en la dinámica del mercado nacional no son reconocidos por sectores del estado ni tampoco reciben visitas de personalidades.

En las organizaciones de base de Repeban y Cepibo, ha ido incrementando el número de socios, limitando así mismo el incremento del número de productores articulados al sistema de Dole. Ante esto la empresa Dole empezó una serie de acciones, como se describirá

posteriormente, que, a decir de los productores y dirigentes de Cepibo y Repeban, han venido generando paralelismo. El gráfico 08 muestra el número de socios por cada organización de segundo nivel existente en el valle del Chira. Se da una competencia entre los diferentes modelos organizativos por captar socios, pero finalmente la decisión la toman los propios productores, teniendo en cuenta diferentes consideraciones (por ejemplo perspectivas de desarrollarse, continuidad en la cosecha de fruta, percepción de imagen sobre la OP o empresa). Los productores entrevistados que venden al mercado local, consideran a Cepibo como el mejor modelo para asociarse; sin embargo ven como limitante la poca capacidad que tiene Cepibo para comercializar el banano, que se refleja en que no se realiza la cosecha de manera permanente (incluso dos de ellos han tenido que dejar la OP y vender al mercado local); otros pasaron a formar parte del sistema de DOLE, animados por los ofrecimientos de la empresa.

Gráfico n°9: N° de Productores por organización de bananeros de 2do nivel. Valle del Chira



El número de organizaciones de base en Cepibo y Repeban ha ido también en incremento: Cepibo incrementó de 8 a 12 organizaciones entre el 2003 y el 2009, y Repeban incrementó de 4 a 9, entre el 2005 y el 2009. Si bien estas dos organizaciones centrales tienen objetivos y estrategias diferentes, las OP de base han decidido su incorporación a ellas en función a sus intereses. OP que quieren una comercializan individual, buscan a Repeban, OP que buscan economías de escala, optan por Cepibo. Cabe indicar que el crecimiento de Cepibo hacia nuevos espacios actualmente les causa un problema, pues no tienen la capacidad de comercializar toda la fruta de sus asociados, generando malestar en los socios y presión hacia la Junta Directiva y Gerencia.

Además del crecimiento en número de familias y OP de bases, Cepibo se ha desarrollado como central, desarrollando también las organizaciones de base, aunque en menor nivel. A diferencia, Repeban como central no ha podido desarrollarse, siendo las OP de base quienes han crecido, en magnitudes diferentes (logística, infraestructura, personal, etc.).

Por otro lado, la empresa Dole ha visto reducido en un momento el número de organizaciones, en la medida que las OP buscan mayor control en la cadena comercial y la esperanza de mejores precios; ante esto, DOLE optó por una serie de acciones como: crear

nuevas organizaciones de productores incluso en los mismos caseríos donde ya existían otras, crear además la figura de Fair Dole, y la Fundación Dole, y recientemente crear una OP de segundo nivel (la ASOBAN), como medios para ganar y/o promover nuevas organizaciones y ganar socios. En caso de la Fundación Dole del Valle de Sullana (similar a la Fundación Dale en Ecuador y Fundeban en Colombia), se financia con el aporte de Un Dólar por caja de banano (según información de la empresa en internet); se creó para apoyar a las comunidades mediante cinco programas, entre ellos en temas de salud, educación y medio ambiente; sin embargo los productores manifiestan que es una figura más bien creada para ayudar a mejorar la imagen deteriorada de la empresa, en la medida que el apoyo a las comunidades es bastante puntual y limitado. En caso de Fair Dole, es una figura creada por la empresa para las organizaciones que no estaban en el sistema de CJ y les vendían el banano; de esta manera Dole entregaría a las OP Un Dólar por cada caja de banano exportado fuera del sistema de CJ; sin embargo, en la práctica el uso de esta “prima” estaba supeditada a la presentación de un plan o proyecto que puede o no ser aprobado por la misma empresa. Este sistema está visto como un sistema paralelo al Comercio justo regido por FLO, que busca atraer a los productores a través de reglas autodefinidas, menos exigentes en la dimensión social y sin control externo, y evitar que los productores inviertan con este premio en el desarrollo de sus capacidades para exportar directamente como lo hacen en el caso del sistema de comercio justo FLO. Actualmente la figura de Fair Dole ya no existe, pero se mantiene la Fundación Dole del Valle de Sullana.

Respecto al acopio del banano, el modelo Cepibo acopio el banano de 7 OP de base (de un total de 12 asociadas); debido a las capacidades comerciales, no todo el banano de las OP puede ser acopiado por la Cepibo, obligando a las OP de base a vender su banano a empresas como Dole o Biocosta . En Repeban, el modelo comercial es diferente; cada OP acopia y comercializa su banano bajo diferentes modalidades: venta directa al exterior, venta a empresas (como Dole, Biocosta, Hualtaco), o un sistema mixto de venta. La empresa Dole, a decir los productores, no tiene problemas para acopiar el banano de los productores, lo que en algunas épocas genera malestar en los productores de Cepibo; esta suerte de estabilidad de la cosecha es uno de los factores que permite a la empresa mantener a los productores dentro de su sistema.

Finalmente, el modelo Cepibo es muy bien visto por otras organizaciones y actores locales, resaltando la capacidad para articular a diferentes organizaciones y favorecer las economías de escala. Además es la primera OP que empezó a exportar directamente. Sin embargo, otras organizaciones que tienen aspiraciones de exportación directa más individual no ven bien este modelo por considerar que les quita autonomía a las OP.

Repeban es más bien resaltado por las OP que aspiran a entrar directamente y con su propio nombre a la exportación del banano; muchos actores reconocen más en Repeban a una OP que puede representar a los productores en aspectos más políticos.

El modelo DOLE no es bien visto por las organizaciones de productores y otros actores locales; se mantiene como alternativa ante la falta de capacidad de las organizaciones de productores para comercializar mayores volúmenes de banano. Además acciones como el retiro de la infraestructura y sellado de un pozo de agua en una empacadora por el hecho que la OP decidiera no comercializar más con ellos, o la creación de organizaciones

paralelas que compiten con Cepibo y Repeban, empañan más la imagen de la empresa. Incluso las OP que comercializan con Dole cuestionan el modelo.

Se puede concluir que el CJ ha contribuido en gran forma a la estructuración del sector bananero: Cepibo se viene consolidando cada año y es un referente en la determinación de precios en el valle; igualmente las OP de base asociadas a Repeban como APPBOSA y APOQ que han iniciado la exportación directa. Dole trata de ganar espacio y mejorar su imagen, aún a costa de las OP asociadas a Cepibo y Repeban, tratando principalmente de cumplir los estándares de FLO respecto a las organizaciones que le venden banano.

La Tabla n°5 muestra las fortalezas de los diferentes modelos

CEPIBO	- Muy alta contribución a la estructuración del sector bananero - Alta capacidad para capitalización a nivel de central
REPEBAN	- Alta contribución a la estructuración del sector bananero
DOLE	- Alta capacidad para acopiar el banano de los productores
MERCADO LOCAL	-

4.3.2 Legitimidad de la organización

Cuadro n°15. Resumen comparativo, Legitimidad de la organización

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Los socios ven a Cepibo como un modelo alternativo en la región. Sin embargo existen percepciones de algunos socios que hay ciertos favoritismos de Cepibo hacia algunas bases como AMPBAO. Por otro lado los productores de Tumbes, muestran un gran reconocimiento hacia Cepibo	Repeban es vista como una organización que representa a los productores de banano. Según su presidente, no hay mucho involucramiento de las bases, los socios NO aportan para que la Red se mantenga. Repeban es vista, incluso por Cepibo, como una OP que puede representar políticamente a todos los bananeros del valle, y ser ellos también parte de esta Red.	Ha sido vista como una empresa con poco compromiso social, que ha promovido el paralelismo creando otras OP en localidades donde ya estaban organizados, incluso, creó la Fundación Dole o Fair Dole, por lo que su imagen está deteriorada. Es percibida como empresa lucrativa, a pesar de sus esfuerzos por proyectar mejor imagen. Las propias OP, como APOQ que comercializan con ellos cuestionan el proceder de Dole.	-

Estudio de Impacto de Comercio Justo del Banano en el Valle del Chira

<p>Reconocimiento en instancias y organizaciones locales. Primera OP en exportar directamente, abriendo camino a otras OP que han seguido ejemplo. Rol importante en la regulación de precios del banano; apoya movilizaciones de sociedad civil para obtener obras de beneficio comunal.</p>	<p>Repeban tiene cierta presencia o reconocimiento local. Es una organización más de incidencia y articulación, sin embargo este rol es débil aún, aunque ha participado en pronunciamientos en temas de coyuntura</p>	<p>Dole se ha ganado un espacio en algunas zonas en la medida que realiza actividades de acción social en pro de las familias y comunidades; sin embargo, dirigentes consideran que estas acciones son poco relevantes y se hacen con fines de mejorar su imagen más que de apoyo social.</p>	<p style="text-align: center;">-</p>
<p>Se viene capitalizando, en base al aporte de un 10 a 15 % de la prima de CJ de sus socias. No cuenta con local propio, recién han adquirido un terreno donde el 2010 iniciará la construcción; tiene un amplio equipo técnico. Además apoya a las OP de base para implementar infraestructura productiva.</p>	<p>La Central no ha logrado capitalizarse. Los socios No aportan. Las capitalizaciones se dan a nivel de sus bases, quienes han desarrollado en diferente grado, como por ejemplo APOQ y APPBOSA.</p>	<p>La empresa Dole se ha venido capitalizando y desarrollando infraestructura productiva de su propiedad, sobre todo empacadoras. No ha promovido la capitalización directa de las OP sino a través de la Prima de CJ.</p>	<p style="text-align: center;">-</p>

La Cepibo es bien vista por los socios en los diferentes ámbitos; los socios de la región Tumbes tienen muchas esperanzas en esta OP de segundo nivel; sin embargo, existen también percepciones de organizaciones socias respecto a que Cepibo favorece más a la AMPBAO¹⁴, lo que genera cierto malestar y descontento; por otro lado, el hecho de haber realizado exportación directa de la fruta le ha permitido ganar el reconocimiento de sus asociados. El modelo Repeban es bien visto por sus socios en la medida que les permite la comercialización directa a cada uno, beneficiándose con toda la Prima de CJ y además les representa ante diferentes instancias; sin embargo, no aportan nada para el funcionamiento de la Repeban. Finalmente, el modelo Dole ha venido decayendo respecto a su legitimidad, como ya se ha descrito anteriormente.

Con respecto a la importancia y reconocimiento de las OP, las organizaciones en estudio tienen diferentes niveles de reconocimiento en los diferentes espacios. A Cepibo se le reconoce y se ha posicionado por el hecho de ser la primera OP que ha logrado a exportación directa, ha contribuido a la mejora de los precios de banano en la zona al jugar un rol de regulador y por las acciones de incidencia ante el gobierno provincial y regional que han permitido por ejemplo adquirir tierras para sus asociados o realizar proyectos de beneficio comunal (carretera Sullana - La Tina) que por años han estado en espera. Por su parte la Repeban es más bien vista como una organización de representación de los productores del valle, sobre todo ante CJ y ante entes del estado, a pesar de no tener a Cepibo entre sus asociados. La Dole se ha ganado su espacio en algunas zonas donde ha enfatizado acciones de proyección y apoyo social, aunque muchos dirigentes mencionan

¹⁴ Esta es la percepción de algunas OP como APBOS; sin embargo, el desempeño de AMPBAO se debe a la mayor iniciativa que tienen sus dirigentes. El contar con un gerente en AMPAO está ayudado a mejorar la gestión de esta OP.

que estas acciones son más orientadas a mejorar la imagen de la empresa que a favorecer a las familias.

La capitalización es un aspecto importante a diferenciar en los diferentes modelos en estudio. Cepibo ha logrado capitalizarse en los dos últimos años, producto del aporte de los asociados con parte de la Prima del CJ; además las bases han logrado también cierto nivel de capitalización. Repeban, a diferencia, no ha logrado capitalizarse como Central; sus socios no aportan, a decir del presidente, ni para los gastos operativos; su funcionamiento está en función de los proyectos que se ejecutan para su fortalecimiento; son las bases de Repeban quienes se vienen capitalizando producto de su participación en el CJ. Respecto a Dole no se conoce su nivel de capitalización pero se conoce que ha construido empacadoras de su propiedad; la empresa no promueve directamente la capitalización de las OP sino a través de la prima de CJ.

La Tabla n°6 muestra las fortalezas de los diferentes modelos

CEPIBO	<ul style="list-style-type: none"> - Buena identidad de los socios hacia su organización - Reconocimiento por instancias y organizaciones locales - Buena capacidad para capitalizarse a nivel central y bases - Buena capacidad para apoyar acciones estratégicas de bien comunal
REPEBAN	<ul style="list-style-type: none"> - Buena identidad de los socios hacia sus organizaciones de base - Buena capacidad para capitalización a nivel de bases
DOLE	-
MERCADO LOCAL	-

4.3.4 Capacidades de administración y gestión de la organización

Cuadro n°16. Resumen comparativo, Capacidad de Administración y de Gestión

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Elecciones generales cada dos años para cambiar la Junta Directiva. Por estatuto, los directivos se pueden reelegir solamente una vez.		No participación de las OP en la empresa. Participación de productores a nivel de las OP de base.	No están organizados
Se realizan capacitaciones para líderes, en convenios con ONGs, sin embargo no existe un programa para formación de nuevos cuadros dirigenciales. En caso de Cepibo, se ha planificado iniciar el proceso de formación de líderes para el 2010.		No se promueven capacitaciones en fortalecimiento organizativo. Socios de APPBOSA y AMPBAO mencionan que no es interés de Dole desarrollar capacidades dirigenciales.	No reciben capacitación en aspectos organizativos

Estudio de Impacto de Comercio Justo del Banano en el Valle del Chira

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
<p>Productores participan en la gestión comercial a través de sus JD y delegados. Las OP pueden solicitar información a la Central respecto a los precios de venta FOB y de pago. El precio a los productores se establece en función a sus costos y precios de ventas. Al momento del estudio el productor recibía 4.20 USD / Caja</p>	<p>Participación en gestión comercial sólo en OP que exportan directamente, caso APPBOSA. OP que venden a empresas sólo tienen control en empaque de la fruta. Precio de acopio es en función a contratos al precio pagado por empresas exportadoras o a la referencia establecida por Cepibo.</p>	<p>Productores no participan en gestión comercial. Productores desconocen los precios finales de venta. Dole paga la fruta empacada a las organizaciones (caso APOQ) a un precio de entre 6.65 y 7 USD/caja; en caso que Dole empaca, paga la fruta a USD 3.5 / Caja o al precio que se haya determinado en la zona, en función de Cepibo.</p>	<p>Venden su fruta en puerta de finca.</p>
<p>El nivel de autonomía y toma de decisiones en el nivel Central, ha venido mejorando; sin embargo, aún hay debilidades para asumir sus roles de manera más efectiva;</p>	<p>Es el presidente quien tiene mayor participación en el desempeño de la Red, toda vez que no se realiza ninguna gestión comercial. En las OP que comercializan, el nivel de participación de las Juntas directivas en la toma de decisiones es más notorio.</p>	<p>No hay información respecto a la participación de las Juntas directivas en la OP de segundo nivel que acaba de formar la Dole. Sin embargo, por las referencias de los directivos de las diferentes OP entrevistadas, las Juntas Directivas de las OP no tienen ninguna injerencia en la empresa.</p>	<p>No están organizados</p>
<p>Lineamientos para el control de la calidad desde el nivel central.. Mayormente se han tomado como referencia los mecanismos establecidos por la empresa Dole. Por otro lado, no existen reglamentos o procedimientos claramente establecidos que permitan el mejor desempeño de las áreas.</p>	<p>OP de base definen los lineamientos de calidad. Mayormente se han tomado como referencia los mecanismos establecidos por la empresa Dole.</p>	<p>Ha mantenido una política de mayor exigencia en calidad de la fruta, sobre todo en los centros de empaque, donde incluso cuenta con una persona adicional en las cuadrillas. Esto incrementa ligeramente los costos, a decir de los directivos de APPBOSA y APOQ.</p>	<p>Criterios de calidad establecidos por el comprador, variando según época del año. Entre Abril y Noviembre pueden obtener “mejor calidad” y entre Diciembre y Marzo, la calidad “baja”.</p>
<p>Cepibo ha mejorado sus costos de producción, debido a la mejora de sus capacidades internas y la implementación de infraestructura post cosecha. El empacar y embarcar una caja de banano fluctúa entre USD 5.8 y 6.0, sin considerar el pago de la fruta.</p>	<p>OP han reducido costos, debido a las inversiones en cable vía y empacadoras y capacidades internas. En APPBOSA, el costo de empaque es USD 2.2 / caja donde se tiene cable vía. (sin considerar logística ni gastos de exportación).</p>	<p>No se conocen los costos de comercialización o empaque que manejan en sus plantas. Según el presidente de APOQ, que comercializa con Dole, por cada caja empacada reciben un pago de USD 7 por caja por banano orgánico CJ y 6.65 por banano orgánico No CJ.</p>	<p>-</p>

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
<p>Evolución de la autonomía financiera de Cepibo, respecto a ingresos por prima de CJ.</p> <p>Primera OP de banano que obtuvo beneficios tributarios por exportación; esto le permite cubrir parte de sus gastos administrativos y estar en mejores condiciones para regular precios.</p>	<p>OP asociadas mayormente dependen de la prima de CJ. La central Repeban está en función de los proyectos de apoyo.</p>	<p>Empresa tiene autonomía financiera.</p> <p>Los beneficios tributarios por exportación ayudan a ello.</p>	-

Un aspecto prioritario e importante para Cepibo ha sido el manejo administrativo y contable de la Central. Cepibo es la primera OP de banano que ha logrado obtener beneficios tributarios por la exportación, rompiendo el paradigma de los empresarios quienes pensaban y mencionaban que las OP no estaban en capacidad de obtener beneficios tributarios debido a su débil o deficiente manejo administrativo contable. Este logro ha constituido un precedente en la zona que llevó a que otras organizaciones con articulación directa al mercado busquen ahora acceder a estos beneficios, Cepibo habiendo demostrado que era factible.

Respecto a la gobernabilidad, tanto en Cepibo como en Repeban se realizan elecciones para cambio de Junta Directiva cada dos años. En caso de APPBOSA se realizan asambleas frecuentes (en el 2008 se reunieron 14 veces todos los asociados); así mismo se realizan reuniones semanales entre el Consejo Directivo y la Gerencia¹⁵. En caso de Cepibo se realizan también Asambleas frecuentes para asegurar la participación de los asociados; en caso del Consejo Directivo, se reúne semanalmente, incluso existe la figura de Consejo directivo ampliado, donde participan además los delegados de las OP asociadas.

La Cepibo y Repeban, a diferencia de la Dole promueven y apoyan actividades de capacitación en aspectos organizativos en las OP de Base. Sin embargo, en ambos casos no se cuenta con un programa para la formación de nuevos cuadros directivos lo que origina que cada nueva Junta Directiva entre recién a conocer con más detalle el funcionamiento interno de la organización. CEPIBO ha planificado iniciar el 2010 un proceso de formación de futuros dirigentes.

En caso de Dole, a decir de los productores, no existe el interés por capacitar a directivos o formar futuras dirigencias, por el contrario, socios de AMPBAO manifiestan que en la margen Izquierda han optado por colocar en las organizaciones que han formado a dirigentes de las antiguas cooperativas.

La participación de los productores en la gestión comercial de la organización está asegurada en Cepibo en la medida que la Junta Directiva participa por ejemplo en la determinación de precios al productor; esto se dio desde el momento en que Cepibo empezó con la exportación directa, pues antes solamente acopiaban la fruta y recibían del dinero de

¹⁵ Tomado de estudio de impacto de CJ en APPBOSA. Año 2009

las empresas. En caso de Repeban, la participación de los productores en la gestión comercial es sobre todo en las OP de base que tienen relación directa con el mercado (Caso APPBOSA y recientemente APOQ y BOS); otras OP que no están en este modelo directo, limitan su participación al empaque de la fruta y reciben el pago de fruta en centro de empaque. Con el modelo DOLE no es posible una participación de los productores en la gestión comercial, también el acceso a información sobre precios de venta es nulo; las OP reciben el pago de su fruta en los centros de empaque a un precio de entre 6.65 y 7,0 dólares por caja (cuando el empaque lo realiza la propia OP) o a un precio de 3.5 a 4.0 dependiendo del “precio local”¹⁶ (cuando el empaque lo hace la empresa). A pesar del tiempo en el mercado, la situación de información no ha cambiado para las OP articuladas en el modelo Dole. Un comentario que hizo el actual presidente de APPBOSA respecto a cuándo comercializaban con Dole fue *“no sabíamos que DOLE había enviado fruta al mercado de CJ hasta que el 2004 nos dieron un dinero. Nos dijeron ‘este dinero es por una parte del banano que vendimos el año pasado al CJ’. Nosotros no estábamos ni enterados de esto”*¹⁷

La toma de decisiones y autonomía de los directivos de Cepibo han mejorado en el último año; esto se da en la medida que los productores conocen más sobre el funcionamiento de la organización, pues Cepibo inició sus actividades de exportación recién el año 2008; por otro lado, no tienen mucha injerencia en los aspectos más técnicos, pero mantienen una comunicación permanente con los equipos técnicos, por ejemplo de certificación y SIC Una de las debilidades, según el gerente de Cepibo, está referida a la poca claridad sobre los roles y funciones, para ello, se viene revisando los estatutos que normen, entre otros, los roles y funciones, y los mecanismos de toma de decisión y de control financiero. En caso de Repeban, la gestión la realiza mayormente el presidente toda vez que son acciones más bien de coordinación y no referidas a procesos de venta o comerciales; en las bases de Repeban se da una mayor participación de los directivos en las decisiones comerciales (caso APPBOSA y APOQ). Según los dirigentes de las OP que anteriormente estaban en el sistema Dole, no hay ninguna participación de los directivos de las OP de base en las decisiones de la empresa, su participación es limitada al mismo quehacer organizativo.

Tanto la Cepibo como algunas bases de Repeban, no han definido claramente reglamentos y procedimientos que contribuyan a un mejor desempeño de las diferentes áreas. Respecto a lineamientos y políticas de calidad, son establecidas por el SIC en las organizaciones, en función de las demandas del mercado; sin embargo, en la medida que han sido parte del sistema de comercialización de Dole, las OP han establecido los mecanismos de calidad tomando como referencia los establecidos por esta empresa. En el caso de Dole, según los productores, se tiene una política agresiva de calidad, incluso que hace que los costos de empaque tengan una pequeña diferencia, no establecida en este estudio. Por otro lado, los importadores de Cepibo tampoco han recibido quejas por calidad en el último año. Para los productores del mercado local, no hay definición de lineamientos, estos son más a criterio

¹⁶ Se refiere a “precio local” en la medida que la empresa se alinea con el precio que indica la CEPIBO, que es quien capacidad para regular el precio en el valle.

¹⁷ Tomado de estudio de impacto de CJ en APPBOSA. Año 2009

de cada comprador y se establecen en función de la época del año, por ejemplo, entre Abril y Noviembre pueden obtener hasta 80% de banano de primera y entre Diciembre a Marzo puede bajar a 20%, por propia decisión de los compradores; los productores no tienen margen de negociación.

A fines del 2008 CEPIBO empieza una reflexión y análisis sobre sus costos altos, que sumado a algunos contratos establecidos a precios bajos, lo habían llevado a adquirir una deuda, la reflexión llevó a tomar decisiones como: i) mejorar la estructuración y gestión de su personal (técnico y administrativo), ii) ordenar la parte administrativa, iii) negociar mejores precios. La deuda está pagada y los costos de comercialización han sido ya nivelados, teniendo saldos positivos que le permiten cierto margen de capitalización y capacidad para regular precios. Por su parte la APPBOSA (asociada a Repeban), ha logrado también reducir sus costos de comercialización, principalmente a partir de una reducción en los costos de empaque, referidos principalmente al mejoramiento de empacadoras, cable vías y manejo de personal de cuadrillas. Por ejemplo, según el estudio realizado en APPBOSA, Biocosta pagaba 2,35 dólares por servicio de empaque, mientras que ellos lograron reducir el costo a 2,20 dólares. En caso de Dole no es posible obtener costos de la gestión comercial, sin embargo el presidente de APOQ menciona que actualmente Dole les paga 7,0 dólares la caja de banano orgánico CJ y 6,65 dólares por caja de banano orgánico NO CJ, de este monto la OP paga la fruta al productor, como se explicó anteriormente.

La Cepibo anteriormente dependía mayormente del aporte de las OP de base con la Prima del CJ; sin embargo en el año 2009 ha desarrollado mayores capacidades para aprovechar los beneficios tributarios por la exportación, lo que le ha permitido tener mayor autonomía. En el 2009 ha logrado recuperar un aproximado de USD 250,000 que le permite cubrir parte de los costos administrativos y mejorar su capacidad para regular el precio en la zona. En caso de Repeban, depende principalmente del apoyo de los proyectos; las OP de base dependen mayormente de la Prima de CJ, aunque organizaciones como APOQ y APPBOSA han logrado generar recursos a partir del empaque de la fruta¹⁸, lo que les permite generar recursos propios para inversiones, principalmente en infraestructura de la propia OP. En caso de Dole, es una empresa que tiene autonomía financiera respecto de la prima (pues la prima es transferida a las OP a quienes les compra el banano), sus costos e inversiones son cubiertos con las utilidades del proceso de comercialización, aunque se especula que en algunos casos sea también subsidiada por otras líneas comerciales; además aprovecha de los beneficios tributarios de la exportación, lo que le garantiza el flujo de caja que requiere.

La Tabla n°7 muestra las fortalezas de los diferentes modelos

¹⁸ Las OP venden una parte de la fruta ya empacada a las empresas, lo que les permite generar recursos propios, pues el precio pagado por las empresas les permite cubrir los costos y obtener una pequeña ganancia, no cuantificada en este estudio por restricciones en la información. Tanto APOQ como APPBOSA mencionan que con parte de la utilidad del empaque de fruta les ha permitido hacer mejoras en sus locales.

CEPIBO	<ul style="list-style-type: none"> - Alta participación de los socios en la gestión comercial - Mayor autonomía de directivos a nivel central. - Gestión administrativa le permite recuperar beneficios tributarios y mejorar su autonomía financiera
REPEBAN	<ul style="list-style-type: none"> - Participación de socios en gestión comercial en casos que OP de base exporta directamente
DOLE	<ul style="list-style-type: none"> - Buena definición de políticas para incentivos por calidad - Mayor Autonomía financiera respecto a la prima del CJ
MERCADO LOCAL	-

4.3.5 Capacidades comerciales

Cuadro n°17. Resumen comparativo, Capacidades Comerciales

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Se redujo de tres a dos clientes de CJ, pero mejoraron condiciones comerciales. Todo el 2009 se han mantenido con dos clientes. Se ha proyectado para el 2010 la venta a 4 importadores y comercializar en el mercado nacional. No venden toda la fruta de sus asociados.	OP como APPBOSA y APOQ han establecido ya una relación directa con importadores CJ, además de las ventas a Dole y Biocosta. APPBOSA aumentó de uno a tres los clientes CJ y APOQ ya vende a un cliente de Alemania.	No se tiene información sobre evolución de clientes y mercados. Dole limita la participación de las OP en una relación directa con el mercado.	A decir de algunos productores, a Cepibo le falta capacidad comercial. Algunos han tenido que dejar la organización porque no se les cosechaba la fruta de manera regular, ocasionándoles pérdidas.
Se garantiza un precio estable a sus asociados. Previa evaluación con los delegados de base, se puede hacer un incremento al precio, como se ha visto entre Julio y Diciembre del 2009 (entre), donde se incrementó de 3.5 a 4.2 USD / Caja.	OP que tienen relación directa con importadores garantizan precio estable a sus asociados; no hay mayor capacidad para negociar precios cuando se comercializa a través de empresas. Para el acopio de la fruta la referencia ha sido el precio establecido por Cepibo	A diferencia de años anteriores ahora se respetan contratos y precios establecidos con las OP. Sin embargo, no siempre se da el mismo precio a las diferentes organizaciones. Para el acopio de la fruta la referencia ha sido el precio establecido por Cepibo	Alta inestabilidad de precios por parte de los compradores. El precio se fija según la época. En un año el precio oscila entre 20 y 140 Nuevos soles el Millar.
Inicialmente (2008), capital de trabajo aportado por AVSF, Rabobank (préstamo con 8% anual), Pronatura (pre-financiamiento) y parte de la prima de CJ. La situación ha mejorado, ya no se necesita préstamo de Rabobank para el acopio, y se paga la fruta en plazo	Cuando las OP vendían en puerta de finca o centro de empaque no necesitaban capital de trabajo. La APPBOSA hacía uso de la Prima CJ como capital de trabajo. Actualmente, en caso de la exportación directa, la fruta se paga hasta cinco días después, cuando el importador	No se tiene información respecto a acceso a capital de trabajo. La fruta es pagada igualmente cinco a siete días después de la cosecha.	-

Estudio de Impacto de Comercio Justo del Banano en el Valle del Chira

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
no mayor de cinco días.	hace la transferencia. En caso de venta a Dole u otras empresas, la fruta es cancelada a los cinco o siete días siguientes,		
Cepibo ha evolucionado en cuanto a la disponibilidad de capital de trabajo. A fines del año 2009 no se ha necesitado dinero externo para la comercialización. Se hizo un préstamo a Rabobank pero no ha sido utilizado por que se obtuvo ingresos propios por beneficios tributarios	En caso de APPBOSA también utiliza su propio capital para comercializar la fruta. Otras organizaciones no necesitan en la medida que venden la fruta en puerta de finca o centro de empaque y el pago lo reciben entre 5 a 7 días.	No se tiene información.	-
Todos los clientes son de CJ, aunque no todo el banano se vende bajo estas condiciones (84.3% en 2009). 100% de la fruta es vendida como orgánica. Se está planificando entrar a otros mercados con el fin de poder cubrir las necesidades de sus asociados, pues hay más fruta de la que se puede vender.	Son pocas las OP asociadas a la Repeban que han optado por la exportación directa. El volumen exportado directamente es poco: APPBOSA, 4 contenedores de 9, y APOQ 1 de 9. A diferencia de la Cepibo, hay menor capacidad para buscar nuevos clientes.	No se conoce sobre la capacidad de negociación de la empresa, pero se sabe que vende fruta no sólo al mercado orgánico o CJ sino también al mercado convencional.	-

La Cepibo ha logrado autonomía en la comercialización de su banano; sin embargo, en el último año ha reducido de tres a dos los compradores de banano CJ, pues dejaron un cliente de Italia que les estafó y que por ello fue separado del CJ. Actualmente se está proyectando para el 2010, al menos contar con 4 clientes de CJ y entrar al mercado nacional; Existen épocas en que Cepibo no puede comercializar la totalidad del banano de sus asociados, en Enero 2010 ha dejado de cosechar en algunas zonas por una reducción de la demanda, sin embargo esperan superar esta crisis en el mes de Febrero; esto evidencia la urgencia de buscar nuevas opciones y desarrollar mercados. Respecto a las OP del modelo Repeban, mayormente tienen como cliente a las empresas exportadoras (Biocosta, Hualtaco y Dole); sin embargo, OP como APOQ y APPBOSA han establecido relación comercial directa con importadores. APPBOSA incrementó a dos los compradores de banano CJ y APOQ ha logrado la venta reciente a un importador de Alemania; ambos comercializan además con empresas Como Dole y Biocosta. No se tiene conocimiento del crecimiento de clientes en Dole.

En los diferentes modelos asociativos, los productores tienen garantizado un precio mínimo, establecido en los contratos. Los productores refieren que Dole no siempre tiene los mismos criterios para garantizar un precio mínimo a los productores, pues manifiestan que no siempre negocia precios similares en las diferentes zonas. A diferencia de años anteriores, ahora Dole respeta los términos contractuales, debido a la competencia de

CEPIBO y REPEBAN. Los precios para el mercado nacional son altamente variables, definidos por los propios compradores de acuerdo a la época del año; un millar de banano puede oscilar entre 20 y 140 Nuevos Soles en el año.

El capital de trabajo tanto en Cepibo como en OP asociadas a Repeban (que iniciaron exportación directa) provino en un primer momento de la Prima de CJ. Cepibo tuvo además el apoyo de AVSF, y el prefinanciamiento de Pronatura y el préstamo de Rabobank; actualmente Cepibo no tienen problemas con capital de trabajo, pues ha generado recursos propios y obtiene además el pago a no más de cinco días del envío de la fruta. En caso de las OP que están en el modelo de Dole, reciben también el pago de la fruta en no más de siete días.

Los dos clientes actuales de Cepibo son de CJ, donde las ventas bajo estas condiciones representaron el 84.3% en el 2009. Para el 2010 se está planificando entrar en otro tipo de mercados, incluyendo el mercado nacional. Organizaciones asociadas al Repeban tienen diferentes mecanismos de comercialización: Valle del Chira comercializa con la empresa Hualtaco; APPBOSA comercializa con Biocosta y exporta directamente, APOQ comercializa con Dole y exporta directamente un contenedor a un cliente bajo condiciones de CJ; Tongorrape comercializa con Pronatur. Por su parte Dole comercializa banano a diferentes mercados, no solamente de CJ, pero no se tiene información sobre volúmenes comercializados bajo condiciones de CJ.

La Tabla n°8 muestra las fortalezas de los diferentes modelos

CEPIBO	<ul style="list-style-type: none"> - Exportación directa del banano de sus asociados - Muy buena capacidad para regular precios en la zona - Buena capacidad para búsqueda de financiamiento y capital de trabajo
REPEBAN	- OP asociadas exportan directamente una parte de su banano
DOLE	- Muy buena capacidad para comercializar todo el banano de los productores
MERCADO LOCAL	-

4.3.6. Capacidad de negociación (no comercial)

Cuadro n°18. Resumen comparativo, Capacidades de Negociación (No Comerciales)

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Negocian apoyo externo. Reciben apoyo de entidades públicas y privadas. Utilizan la Prima de CJ como contrapartida Participación en el comité exportador con la cámara de comercio, en el CERX,... Negociación con el GR de Piura para adquirir tierras eriazas.	Reciben apoyo de entidades públicas y privadas. Utilizan la Prima de CJ como contrapartida.	Las OP de productores articuladas en este sistema reciben apoyo principalmente de entidades del estado.	No reciben apoyo. No hay capacidad para negociar.

El apoyo de entidades públicas al sector bananero se da de manera indiferente a productores tanto en el modelo de Cepibo como en el de Repeban, incluso participan organizaciones vinculadas a la Dole. En los últimos años, producto del desarrollo de las organizaciones, el estado ha prestado mayor atención a las organizaciones de bananeros; de esta manera proyectos del Ministerio de Agricultura y del Ministerio de la Producción vienen apoyando a las organizaciones con capacitaciones, apoyo en la comercialización e instalación de infraestructura productiva; muchos de estos proyectos tienen como contrapartidas el aporte de las organizaciones, con recursos provenientes de la Prima de CJ.

Sin embargo, en el caso de Cepibo, el mayor aporte recibido ha venido por parte de entidades privadas (ONG's) como AVSF, Cipca, Cedepas y últimamente Pidecafe. En caso de Repeban, como central vienen recibiendo el apoyo de Swisscontact. En caso de las OP asociadas a Repeban reciben también apoyo de ONG's como Meda, Cedepas, CRS.

Al parecer, el modelo de Cepibo es más atractivo para entidades de apoyo, toda vez que agrupa y representa a varias organizaciones, lo que evita tener que hacer proyectos individuales para cada organización de base.

4.3.6. Puesta en práctica de los servicios

Cuadro n°19. Resumen comparativo, Capacidades de Negociación (No Comerciales)

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Parte de la prima es para brindar servicios de asistencia técnica y capacitación a sus asociados. En las bases se tienen también servicios como el fondo mortuario. Las bases de Cepibo como la AMPBAO priorizan el uso de la Prima de CJ para la gestión de proyectos de desarrollo y para infraestructura productiva (empacadoras, cable vía, riego tecnificado).	En caso de APPBOSA, además de la capacitación brinda servicios de apoyo a la salud y fondo mortuario. Cuenta con un fondo para abonamiento, con recursos de los propios productores. Otra estrategia es la entrega de canastas en navidad y día de la madre.	Se resalta más el fondo de abonamiento que lo mantiene desde hace varios años. Este fondo es con aporte de los productores a quienes les descuenta Un Nuevo Sol por caja de banano.	-
La dinámica del CJ ha permitido a los productores poder acceder a servicios de crédito, fondo mortuario y prefinanciamiento (Pronatura).	La dinámica del CJ ha permitido a los productores poder acceder a servicios de crédito.	La dinámica del CJ ha permitido a los productores poder acceder a servicios de crédito.	La mejora de los precios en la zona ha permitido que este tipo de productores mejoren sus ingresos y por consiguiente mejoren sus posibilidades para acceder a crédito en la banca local.

La prima de CJ es un aporte importante para que las OP puedan brindar servicios a sus asociados. En caso de Cepibo, con parte de la prima que aportan las OP de base y con recursos apalancados por otras entidades, se brinda un servicio de capacitación a todos los socios, en aspectos productivos como organizativos. Por otro lado, las OP de base brindan

servicios como fondo mortuario. Caso similar ocurre con las OP asociadas al modelo Repeban quienes han desarrollado además apoyo a servicios de salud, y un fondo de abonamiento constituido con recursos de los propios productores a quienes se les descuenta Un Nuevo Sol por caja. El desarrollo de servicios por parte de Cepibo es un aspecto débil en la organización; sin embargo la mejor capacidad de autofinanciamiento le da mayores posibilidades para desarrollar servicios de calidad a sus asociados. Respecto a Dole, éste desarrolla acciones puntuales en campañas de salud, pero más como un medio para mejorar su imagen; Un servicio que resaltan los socios de Cepibo y Repeban es el fondo de abonamiento que mantiene la empresa con los productores que están en su sistema.

Cuadro n°20: Comparativo de servicios en los diferentes modelos

Descripción	Cepibo	Repeban	Dole
Tipo de servicios de la central	Representación Capacitación Empaque de fruta Comercialización del banano de sus productores socios	Representación	Compra del banano a los productores Capacitación Empaque de fruta Fondo de abonamiento Campañas de salud
Orientación de los Servicios en las OP de base	Capacitación Principalmente gestión de proyectos comunales y acciones de incidencia	Capacitación Principalmente servicios sociales y apoyo a los socios. Empaque	Se desconoce
Capacidad para autofinanciar servicios	Mayores capacidades pero aún no se aprovecha en su magnitud	Desde la central, pocas posibilidades. Desde las bases está en función de cada organización.	Mayores posibilidades, pero según los productores, falta voluntad de la empresa

Respecto al crédito, no hay diferencias en cuanto a oportunidades para acceso al crédito en los productores articulados al CJ en los diferentes modelos en estudio. Además los riesgos de sobreendeudamiento no se dan en la medida que existe control por parte de las entidades locales de crédito (Cajas municipales, EdPyme, Caja Rural). Así mismo, los productores que están fuera de la dinámica de exportación también se benefician con crédito de la banca local toda vez que sus ingresos se han visto mejorados como un efecto directo de la actividad exportadora de banano. Sin embargo, para los productores organizados es más fácil acceder a crédito toda vez que las boletas de pago emitidas por la organización son documentos de respaldo para el crédito, a diferencia de productores que están en el mercado nacional que necesitan de mayores garantías.

4.4. Cambios a nivel del desarrollo local y nacional

4.4.1 Creación de empleo e iniciativas económicas

Cuadro n°21: Comparativo de creación de empleo e iniciativas económicas

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Trabajadores de campo (cuadrilla) perciben entre 32 y 45 Nuevos Soles por jornada dependiendo de la función. Los trabajadores tienen acceso a préstamos de urgencia.	En caso de APPBOSA los trabajadores de campo (cuadrillas) perciben un ingreso promedio de 40.20 Nuevos Soles por jornada; esto incluye un bono por productividad, reparto de utilidades y seguro	Trabajadores en campo (cuadrillas) perciben un ingreso de 30.80 Nuevos Soles	Trabajadores en parcelas pagados por los agricultores perciben 15 Nuevos Soles por jornada de 5 horas. Esto se da en todo el valle.
Caso AMPBAO ha contribuido a generación de ingresos en mujeres y jóvenes a través de dos proyectos: elaboración de daipas, y elaboración de abonos orgánicos. Productores con más de una hectárea necesitan de mano de obra extra familiar.	Caso APPBOSA ha contribuido a generación de ingresos en mujeres y jóvenes a través dos proyectos: elaboración de indumentaria para cuadrillas, y elaboración de artesanías con insumos de la finca de banano. Productores con más de una hectárea necesitan de mano de obra extra familiar.	No se conoce sobre iniciativas desarrolladas para promover ingresos y empleo indirecto. Es un elemento que le diferencia de las otros modelos Productores con más de una hectárea necesitan de mano de obra extra familiar.	Productores con más de una hectárea necesitan de mano de obra extra familiar., principalmente para deshierbos.
Cepibo ha demostrado capacidad para regular precios en el valle del Chira. La primera fue cuando empezó la exportación directa en el 2008, la segunda vez fue en 2009, donde progresivamente incrementó el precio de 3.5 a 4.2 USD / Caja entre Junio y Diciembre.	No ha presentado capacidad para regular precios, pero si han reaccionado a las alzas de precio.	Anteriormente era quien fijaba el precio en el mercado. Cuando inició la exportación contribuyó a que el precio de banano para el mercado local se incremente. Actualmente está a la espera de la iniciativa de OP como Cepibo.	Se han beneficiado indirectamente de la exportación de banano, pues a partir de esto el banano para el mercado nacional subió de precio

El jornal para un trabajador en las parcelas de banano se ha incrementado en los últimos años, producto de la mayor demanda por mano de obra que requiere la producción de banano. Productores con más de una hectárea necesitan de mano de obra extra familiar¹⁹. El Año 2003 el jornal en chacra era de 10 Nuevos Soles, actualmente es de 15 Nuevos Soles por jornada de 5 horas, válido para toda la zona bananera del valle.

Respecto a los salarios en los diferentes modelos asociativos, existen diferencias respecto a las remuneraciones que se paga al personal de cuadrillas. Cepibo paga de forma diferenciada de acuerdo al puesto, entre 32 y 45 Nuevos Soles por jornada; Repeban (Caso

¹⁹ De acuerdo a las encuestas realizadas, aproximadamente un 30% de productores tienen superficies mayores a una hectárea.

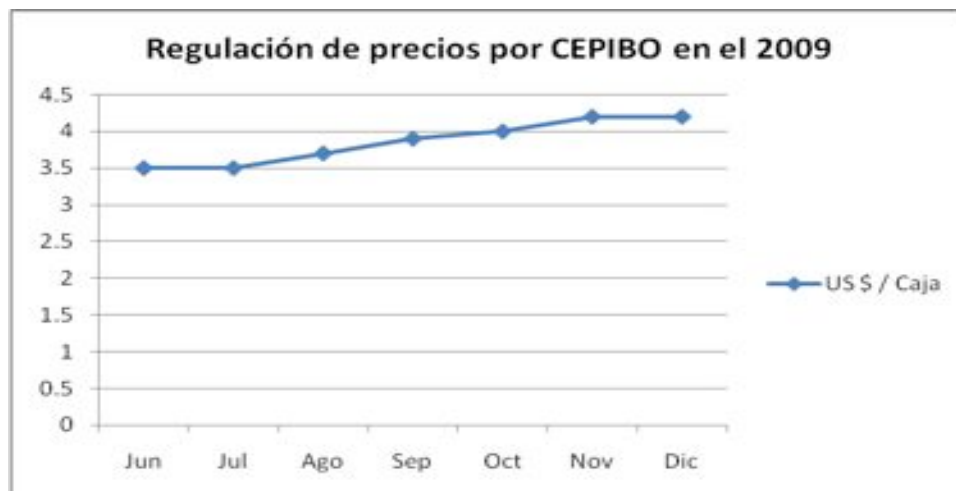
APPBOSA) paga en promedio 40.20 Nuevos soles (esto incluye seguro, horas extras, bono por productividad y utilidades). En caso de Empresas como Dole, el salario promedio es de 30.80 Nuevos Soles, incluido seguro, horas extras y utilidades. La diferencia entre Cepibo y APPBOSA por ejemplo, es que en Cepibo no hay bono por productividad ni por utilidad. No existe uniformidad respecto a los mecanismos o criterios para definir el pago de cuadrillas, sin embargo todos tratan de cubrir al menos las condiciones mínimas establecidas por ley.

Por otro lado, OP de base en Cepibo y Repeban, a diferencia de Dole, han promovido negocios de servicios a la producción como un mecanismo para apoyar a la generación de empleo en sus zonas, entendido además como uno de los mecanismos de la responsabilidad social de estas organizaciones. Por ejemplo se han promovido pequeñas empresas de jóvenes y mujeres para elaboración de daipas para el banano y protectores para carguío, artesanías con insumos de la finca de banano, centros de producción de abonos orgánicos. Finalmente, cabe resaltar en los diferentes caseríos visitados que los productores manifiestan que en los últimos años se han incrementado los pequeños negocios y se ha incrementado el número de unidades móviles que prestan servicios de transporte.

La regulación de precios del banano en la zona es un elemento diferenciador entre Cepibo, Repeban y Dole. Primeramente, con el inicio de la actividad exportadora realizada por empresas, las empresas como Dole contribuyeron a que en el valle del Chira el precio del banano destinado al mercado nacional se incrementara. En el 2003 un millar de banano no superaba los 70 Nuevos Soles en épocas de escasez; actualmente, el millar de banano puede llegar hasta 160 Nuevos Soles, como fue el caso del 2009.

El otro momento en la regulación de precios de banano es el precio de exportación, donde Cepibo ha jugado un rol importante. Hasta el momento Cepibo ha intervenido en más dos oportunidades para incrementar el precio de banano de exportación. En el 2008 cuando la Cepibo empieza con la exportación Directa plantea un incremento de precio de USD 0,20 por caja (de USD 3,5 a 3,7 por caja), esto contribuyó finalmente a que el precio de exportación de banano se incremente a USD 4,2 por caja. En diciembre del 2008 el precio volvió a 3,5 por problemas de la crisis internacional. En Agosto del 2009 Cepibo nuevamente decidió incrementar el precio de la caja a USD 3.7, luego en Septiembre a 3.9, en Octubre a USD 4.0 y en Noviembre a 4.2 USD / Caja, precio que se mantiene hasta la actualidad. El gráfico 07 muestra estos incrementos.

Gráfico n°10: Incremento de precios de banano en la zona por regulación de Cepibo



Esta capacidad de regulación de precios no ha sido evidenciada por las OP que están en el modelo de Repeban. Es importante resaltar que en el Valle del Chira nunca antes el banano estuvo sobre los USD 4.0 por caja; esto se dio una vez Cepibo entrara a la exportación directa, poniendo en evidencia los márgenes de utilidad que empresas como Dole han estado manejando.

La Tabla 08 muestra las fortalezas de los diferentes modelos

CEPIBO	<ul style="list-style-type: none"> - Muy buena capacidad para regular precios de banano en el Valle - Buena capacidad para apoyar iniciativas económicas en la zona
REPEBAN	<ul style="list-style-type: none"> - Buena capacidad, en OP de base, para apoyar iniciativas económicas en la zona
DOLE	-
MERCADO LOCAL	-

4.4.2 Apoyo al desarrollo territorial (sector privado)

Cuadro n°22: Comparativo Apoyo al desarrollo territorial

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
A nivel de central, en la medida que se maneja un % bajo (10 a 15%) de la Prima de CJ, no se apalancan recursos de los Gobiernos locales o regional; esto se desarrolla más desde las OP de base.	OP de base apalancan recursos de gobiernos locales, pero su capacidad de incidencia es baja.	No se tiene mayor información al respecto.	Son más bien receptores del apoyo conjunto de las OP y gobierno local en cuanto a proyectos locales.
Es poca la importancia que se da al sector agrícola por parte de las autoridades locales.	Es poca la importancia que se da al sector agrícola por parte de las autoridades locales.	Es poca la importancia que se da al sector agrícola por parte de las autoridades locales.	Es poca la importancia que se da al sector agrícola por parte de las autoridades locales.
Organización Central y OP de base reciben apoyo de ONG's. El apoyo se canaliza desde la Central.	OP de base reciben mayor apoyo que la Central por parte de ONG's.	No se tiene conocimiento de apoyo de ONG's para las OP de base.	No reciben apoyo de ONG's. Se benefician de algunos proyectos del estado o de acciones de asistencia de empresas proveedoras de insumos.

La Cepibo recibe entre 10 a 15% de la Prima de CJ recibida por sus bases. Este recurso ha sido utilizado mayormente para gastos de funcionamiento de la Central. La complementariedad de recursos para inversiones de gobiernos locales se da mayormente a nivel de las OP de Base, por ejemplo AMPBAO ha contribuido con la Prima de CJ a que se mejoren alrededor de 26 Km de trochas carrozables (accesos a parcelas) y que se rehabilite también una carretera afirmada valorizada en 9.5 millones de Nuevos Soles por parte de la Subregión. Caso similar de apalancamiento de recursos por OP de base se da en Repeban, donde por ejemplo APPBOSA ha contribuido a mejorar el sistema de agua potable en tres caseríos, al mejoramiento de trochas carrozables y al asfalto de la vía Carrera Panamericana – Samán (valorizada en 18 millones de Nuevos Soles). En este estudio no se ha podido obtener información respecto a la complementariedad de recursos por parte de las OP del sistema Dole.

Por otro lado, ha sido poco el compromiso que tienen las autoridades locales para el desarrollo del sector agricultura, no obstante que el Valle del Chira es el principal productor y exportador de banano orgánico del Perú. Recién a partir del 2009 en que hubo cambio de personal en la Gerencia de Desarrollo Económico Local y Cooperación Internacional en la Municipalidad Provincial de Sullana, se ha dado un cambio en el enfoque. Esta Gerencia considera importante el apoyo al sector bananero toda vez que Sullana es la principal provincia exportadora de banano orgánico. De esta manera se han firmado convenios con el PSI para instalar riego presurizado (microaspersión) en apoyo a las OP de banano articuladas a Cepibo y Repeban, y para capacitación a los productores.

OP de base articuladas tanto a Cepibo como a Repeban vienen recibiendo apoyo de ONG's. A nivel de Central, es Cepibo quien recibe mayor apoyo y canaliza además el apoyo hacia sus organizaciones socias. Son cuatro las ONG's que actualmente apoyan a Cepibo; a Repeban vienen apoyando sólo una, a nivel de Central. Para OP del sistema Dole no se tiene información.

4.4.3 Incidencia política

Cuadro n°23: Comparativo Incidencia Política

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Cepibo y Repeban son parte de la Coordinadora Nacional de Comercio Justo. Participan además en la a Cámara de Comercio de Piura y en mesa Técnica del Banano promovida dentro del CERX.		No participan directamente.	-
No hay políticas claras por parte de la organización para el desarrollo del sector, salvo la propuesta de Plan Anticrisis elaborado en Enero 2009 y la participación conjunta con Repeban en la revisión del precio mínimo garantizado CJ del banano. Además Cepibo ha impulsado acciones como: <ul style="list-style-type: none"> - Adquisición de tierras; - Movilización de 300 personas en Paita como respuesta a la concesión fraudulenta del puerto de Paita; - Conformación con otras OP de un movimiento político regional, con cara a las elecciones regionales de Octubre 2010. 	No hay políticas claras por parte de la organización para el desarrollo del sector, salvo la propuesta de Plan Anticrisis elaborado en Enero 2009. Participación conjunta con Cepibo en la revisión del precio mínimo garantizado CJ del banano.	No se conoce de información	-
Actualmente, son beneficiarios de un proyecto del Ministerio de Agricultura orientado a mejorar la competitividad del sector bananero.	Actualmente, son beneficiarios de un proyecto del Ministerio de Agricultura orientado a mejorar la competitividad del sector bananero.	-	-

Son pocos los espacios e instancias existentes donde las OP pueden ejercer incidencia, en temas vinculados o no al CJ.

En la región Piura existe el Comité Ejecutivo Regional de Exportadores - CERX y la Cámara de Comercio de Piura, donde participa además el sector privado. A nivel nacional está la Coordinadora Nacional de Comercio Justo, quien a su vez forma parte de la CLAC. Si bien es cierto que la CNCJ no ha tenido mucho dinamismo, actualmente se ha iniciado un proyecto apoyado por AVSF para mejorar su desempeño.

Tanto Cepibo como Repeban participan en la Mesa Técnica del Banano promovida por el CERX. En la mesa técnica se discute la problemática y propuestas para el desarrollo del sector bananero en la región. A decir del ex presidente de la Repeban, este espacio es más político que técnico; a su vez Cepibo ha venido participando con el fin de plantear la problemática y gestionar proyectos a favor del sector.

Otra entidad donde participan Cepibo y Repeban es la Coordinadora Nacional de Comercio Justo, que agrupa a todas las OP articuladas al mercado de CJ. Además ambas organizaciones participan en los espacios de diálogo que vienen promoviendo FLO a través del Oficial de enlace en Perú con sede en Piura. Las organizaciones involucradas en el CJ han planteado a FLO el incremento del precio mínimo del banano. Para ello, FLO ha solicitado a las OP los costos de producción, empaque y servicios de logística. En este sentido, las OP se han reunido con el oficial de enlace de FLO y han consensuado una propuesta de precio mínimo para el banano, y la han planteado a la comisión correspondiente. El precio planteado es de USD 6.75 en centro de empaque y USD 10.00 como precio mínimo FOB

Hasta la fecha no se tiene información sobre propuestas de políticas para el desarrollo del sector bananero, salvo la propuesta de Plan Anti Crisis para el Sector Bananero presentada por CEPIBO y REPEBAN. Esta propuesta elaborada en Enero 2009 se presentó al Gobierno Regional y a la Dirección Regional de Agricultura de Piura. El Plan consideraba, entre otros aspectos: i) costo especial para abonos orgánicos como guano de isla, sulpomag; ii) mejoramiento de vías de acceso a los centros de producción; iii) mejoramiento de la vía Sullana – Lancones y de la antigua carretera a La Tina.

Por su parte Cepibo ha emprendido acciones referidas al desarrollo de sus socios o la defensa de sus intereses como: a) adquisición de tierras ante el gobierno regional; b) movilización de 300 personas en Paita como respuesta a la concesión fraudulenta del puerto de Paita; c) conformación, con otras OP de la región, de un movimiento político regional, con cara a las elecciones regionales de Octubre 2010.

Frente a esta debilidad en cuanto a temas de incidencia política, actualmente, con el apoyo de ICCO, AVSF y Pidecafé están implementando un proyecto que considera el asesoramiento y acompañamiento a las OP en la elaboración de agendas en común orientadas a desarrollar mayor incidencia política, sobre todo para el desarrollo del sector frutícola, la pequeña agricultura y el CJ.

En resumen, podemos concluir que Cepibo tiene una visión más política que Repeban, sobre todo para acciones orientadas a la defensa de la pequeña agricultura y los derechos de los pequeños productores.

4.4.4. Soberanía alimentaria

Cuadro n° 24: Comparativo Soberanía Alimentaria

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
No se conoce de propuestas presentadas relacionadas a la seguridad alimentaria. Respecto a la defensa de la agricultura campesina tres aspectos: logró adquirir, mediante proyecto al gobierno regional, un aproximado de 10 mil has de tierras eriazas; defensa de un grupo de campesinos a quienes una empresa les había invadido aproximadamente 565 has; participación en la red Regional Agua y Desarrollo	No se conoce de propuestas presentadas relacionadas a la seguridad alimentaria o defensa de la agricultura campesina	-	-
Organizaciones son conscientes del riesgo que implica el monocultivo del banano		-	-

No se conoce del trabajo o propuestas que realicen los gremios respecto a la soberanía alimentaria. El enfoque del trabajo se orienta más hacia la optimización del banano y su competitividad. Por tanto, el trabajo se orienta a la elaboración o definición de normas técnicas o de ideas de proyectos para dinamizar más el sector bananero. Por tanto el tema de soberanía alimentaria está fuera de las agendas de estos gremios.

La Cepibo ha realizado dos acciones orientadas a la defensa de la agricultura campesina. La primera fue la compra de aproximadamente 10 mil hectáreas de tierras (entre Cepibo y AMPBAO), con el fin de incrementar su base productiva y de diversificar su producción; esta gestión está aún en trámite. La segunda acción fue la defensa de pequeños ganaderos cuyas tierras (un aproximado de 565 hectáreas) fueron invadidas por la empresa Camposol para siembra de ají y uvas.

Por otro lado, en el año 2008, se ha creado el espacio SOBAL (Grupo Impulsor de Soberanía Alimentaria) impulsado por ONG y donde participan además OP como la CEPICAFE. En este espacio se discute el tema de soberanía alimentaria. Este grupo ha realizado en el mes de Abril del 2009 el II Foro sobre Soberanía Alimentaria. El objetivo de este grupo es debatir el tema y plantear propuesta a nivel de región y articularlas a iniciativas nacionales que defienden la pequeña agricultura.

4.5. Cambios a nivel de la gestión de los recursos naturales

4.5.1. Gestión de suelos

Cuadro n°25: *Comparativo Gestión de Suelos*

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Se realizan prácticas de conservación de suelos, como parte del proceso de producción orgánica del banano.			No se realizan prácticas de conservación del suelo. Entre los insumos utilizados para fertilización está la urea.
Familias que están en el CJ pero que tienen otros cultivos como arroz o frutales, no aplican las prácticas en estos otros cultivos. En caso de AMPBAO representan el 29.7% y en APPBOSA representan el 10.7%		No es posible determinar cuántos productores tienen otros cultivos como arroz y frutales, que es donde no se aplican mayormente las prácticas para la gestión durable del suelo.	-

Los productores que han hecho la transición hacia la agricultura orgánica (Cepibo, Repeban Dole) han tenido que desaprender una serie de prácticas en el manejo del cultivo de banano. Si bien no ha sido un paso fácil porque les ha implicado un cambio en la tradición de manejo del cultivo, el mercado ha contribuido mucho a este cambio. Muchas prácticas convencionales son aún desarrolladas por productores que comercializan al mercado nacional. El cuadro siguiente muestra el cambio.

Cuadro n°26: *Evolución de las Prácticas para gestión de la fertilidad del suelo*

ANTES DE LA CERTIFICACIÓN ORGÁNICA	AHORA
Deshierbo realizado con palana	Deshierbo mínimo, se maneja más cobertura vegetal
Quema de chantes (hojas secas de banano). Mal manejo de las hojas después de la cosecha. Se degrada el suelo	No hay quema. Las hojas se pican para facilitar su descomposición. Se mejora la fertilidad del suelo
Aplicación de fertilizantes sintéticos: Urea, nitrato de amonio, otros	Aplicación de abonos orgánicos y permitidos por la agricultura orgánica.
Plásticos quedaban en la finca (cuando recién se inició el programa de exportación)	Plásticos son recogidos y trasladados a centros de acopio
Suelo se mantenía descubierto	Suelo cubierto con mulch
Poco mantenimiento de la humedad	Mayor duración de la humedad del suelo. Sin embargo los turnos de riego establecidos no permiten reducir la frecuencia.
Desaparición de los microorganismos del suelo	Suelo con microorganismos y lombrices. "Ahora el suelo tiene vida"

Fuente: Estudios CJ AMPBAO 2009

No hay diferencias en los productores articulados a los diferentes modelos asociativos – comerciales respecto a las prácticas de conservación de suelos. Estas prácticas se realizan como parte del sistema de producción de banano orgánico (todo el banano que se exporta es orgánico). En cambio, productores que están fuera del sistema de exportación, mantienen prácticas nocivas al suelo.

El cuadro siguiente presenta algunas diferencias entre el modelo de producción de banano orgánico para exportación, y la agricultura convencional destinada al mercado nacional.

Cuadro n°27: Diferenciación de prácticas para la gestión de la fertilidad del suelo

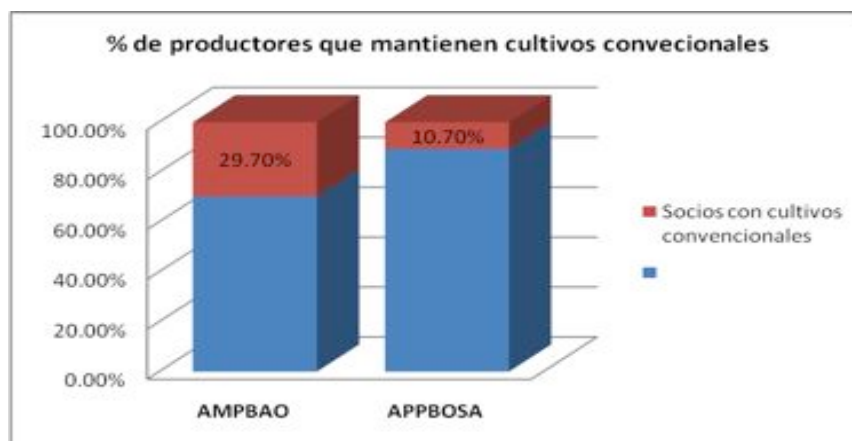
Productores en CJ y con certificación orgánica de banano	Productores en agricultura convencional y fuera de CJ
Aplicación de abonos orgánicos como compost y guano de isla, compost de pota. Adquieren fertilizantes aceptados por la agricultura orgánica. Gasto entre 4 a 8 mil soles al año en insumos para abonamiento. No realizan quema. Conservación de mulching, proveniente de los chantes de plátano, raquis y tallos. Riegos ligeros OP producen también abonos orgánicos	Aplicación de fertilizantes sintéticos como urea, nitrato de amonio u otros No aceptados en la agricultura orgánica. Gasto de entre 6 a 12 mil soles al año en insumos para fertilización Algunos realizan la quema de chantes en sus plantaciones. No hay buen manejo de la cobertura del suelo. Poco a nada de mulching, o excesos de cobertura que dificulta el riego.

Fuente: Estudios CJ AMPBAO y APPBOSA 2009, entrevistas a productores mercado nacional
 Elaboración Propia

El avance de la agricultura orgánica y el incremento de demanda por abonos orgánicos (estiércol) han generado que se incrementen los precios de este abono. Por ejemplo, un saco de guano costaba hasta inicios del año 2000 Un Nuevo Sol, actualmente el saco puede costar hasta 4 Nuevos Soles, además es un insumo cada vez más escaso. En este sentido, han surgido nuevas alternativas para el abonamiento, como es el caso de la harina de pota. Es necesario que se tome en cuenta esta tendencia de reducción de fuentes de estiércol para generar alternativas.

Respecto a la durabilidad de la aplicación de las prácticas, los productores que tienen un mercado asegurado para su banano orgánico son conscientes de las ventajas de las diferentes prácticas. En la medida que encuentran productos alternativos para la agricultura orgánica se mantienen también en este sistema. En caso de productores que además del banano tienen otros cultivos como arroz o frutales (29.7% AMPBAO y 10.7% APPBOSA) al no encontrar productos alternativos, mantienen aún prácticas erosivas en estos cultivos.

Gráfico n°11: Productores de banano (%) que mantienen cultivos con manejo convencional



4.5.2. Gestión del uso de agroquímicos y pesticidas

Cuadro n°28: Comparativo Gestión del Uso de Agroquímicos y Pesticidas

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Todas las familias que son parte del programa de certificación orgánica han sido sensibilizadas respecto al uso de pesticidas.			Productores manifiestan haber asistido al menos una vez a una capacitación sobre uso de pesticidas. Una ventaja es que el banano no requiere de este tipo de productos químicos.
No hay uso de pesticidas para la producción de banano. Además, las condiciones del Valle del Chira son favorables para la producción de banano orgánico (a diferencia del Ecuador).			Si bien los productores entrevistados manifestaron no usar pesticidas en el banano, socios de las OP manifiestan que algunos productores para el mercado nacional sí aplican pesticidas, además de la urea que es común en este modelo..
Aproximadamente 1245 productores en programa orgánico, que representa al 84% de asociados, pues existen socios de otros ámbitos (Bajo Piura, Buenos Aires) que no están en el programa.	Aproximadamente 1651 productores en programa orgánico, que representa al 100% de asociados.	Aproximadamente 800 productores en programa orgánico.	-

En los diferentes modelos de organización y comercialización, los productores han sido sensibilizados sobre el no uso de pesticidas. Este trabajo ha realizado inicialmente por el

Ministerio de Agricultura en el marco del Programa de Banano Orgánico. Posteriormente esto ha sido asumido por las propias organizaciones o empresas.

En el Valle del Chira, no hay uso de pesticidas en la producción de banano para exportación, dentro o fuera del CJ. Hay dos factores que inciden en ello: primero el Valle del Chira, a diferencia del Ecuador, presenta condiciones favorables de clima para la producción orgánica de banano, condición que ha sido aprovechada favorablemente; segundo todo el banano que se exporta del valle es con certificación orgánica.

Por otro lado, al igual que en la gestión sostenida del recurso suelo, los productores del CJ que tienen otros cultivos que el banano (como el arroz o frutales), aplican pesticidas en estos cultivos. El argumento de los productores para estas actividades siendo que no encuentran alternativas técnicas para la producción orgánica de estos cultivos.

Respecto al número de familias en el programa de certificación, este ha venido evolucionando en el tiempo, por ejemplo APOQ (asociado a Repeban) incrementó de 259 a 357 productores en el programa orgánico entre el 2006 y el 2009. Tendencia similar de incremento se ha visto en otras OP. Un paso importante en las OP es el inicio de la certificación Globalgap.

El cuadro siguiente muestra el número aproximado de productores con certificación orgánica en los tres modelos organizativos comerciales.

Cuadro n°29: Productores con certificación orgánica en los tres modelos asociativos empresariales

Organización / Empresa	CEPIBO	REPEBAN	DOLE*
Nº Productores	1,245	1,651	800

* Dato estimado en base a información sobre ASOBAN

Fuente: Cepibo, Repeban, Sede Agraria Sullana

Elaboración propia

4.5.3. Gestión de recursos territoriales

Cuadro n°30: Comparativo Gestión de Recursos Territoriales

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
Ha impulsado campañas de sensibilización respecto al cuidado del medio ambiente, la producción orgánica en la Región y uso del recurso hídrico. Ha implementado riego por aspersión en 50 has de banano. Forma parte de la Red Regional Agua y Desarrollo	Ha implementado riego por aspersión en 180 has (aproximadamente 50% del área de APPBOSA), generando un ahorro aproximado de 10 mil metros cúbicos por ha	No se conoce de iniciativas orientadas a la gestión de recursos territoriales	-

Estudio de Impacto de Comercio Justo del Banano en el Valle del Chira

Viene apoyando a una asociación de ganaderos en un litigio de tierras con una empresa privada.	No se conoce de acciones referidas a disminuir frentes de colonización	No se conoce de acciones referidas a disminuir frentes de colonización	-
--	--	--	---

Existen diferencias significativas, entre los modelos considerados en este estudio, en cuanto a acciones orientadas hacia la gestión de recursos territoriales. La Cepibo ha demostrado mayor capacidad para abordar esta temática, principalmente con el apoyo de su socio AMPBAO. El cuadro siguiente resume las acciones realizadas en los diferentes modelos.

Cuadro n°31: Acciones realizadas orientadas hacia la gestión de recursos territoriales

CEPIBO	REPEBAN	DOLE*	PRODUCTORES MERCADO NACIONAL
<ul style="list-style-type: none"> - Ha impulsado campañas de sensibilización para el reciclaje de plásticos en colegios. - Ha impulsado el reciclaje de plásticos, para lo cual contrató una persona - Ha realizado eventos de discusión sobre impacto de actividades mineras para la agricultura - Ha realizado foros de discusión sobre implicancias de la privatización del recurso hídrico para la agricultura (nueva Ley de aguas) - Ha implementado riego por aspersión en 50 has de banano. 	<ul style="list-style-type: none"> - APPBOSA ha implementado riego por aspersión en 180 has de banano (50% de su superficie). 	<ul style="list-style-type: none"> - No se conoce del apoyo o promoción de la gestión de recursos territoriales. 	<ul style="list-style-type: none"> - No se conoce del apoyo o promoción de la gestión de recursos territoriales.

Fuente: Estudios de impacto de CJ AMPBAO y APPBOSA 2009

Elaboración propia

Todas las acciones realizadas por la Cepibo han tenido como soporte la Prima de CJ, sumada al apoyo de otras entidades que promueven las temáticas correspondientes en la región.

Por otro lado, existe la Red Regional Agua y Desarrollo, creada a partir de las pretensiones del estado de realizar explotaciones mineras en la cabecera de las cuencas de los ríos Piura y Chira. Cepibo, a diferencia de Repeban, participa en esta Red. En esta red se elaboró y presentó al Congreso de la república en el año 2007 una propuesta de desarrollo para la región Piura, sin considerar el riesgo de minería metálica. Así mismo, la red apoyó en el

proceso de consulta ciudadana en tres distritos de la sierra de Piura donde más del 90% de la población le dijo NO a la minería, optando por un modelo de desarrollo sostenible basado en el desarrollo de la pequeña agricultura y ganadería²⁰. En este proceso Cepibo ha tenido un rol de participación directa en algunos casos, o de respaldo a las acciones.

Otro aspecto a resaltar es el respaldo de la Cepibo a una organización de ganaderos que ha visto amenazadas sus zonas de pastoreo (bosque seco) por la usurpación de 565 hectáreas por parte de una empresa agrícola (Camposol). Este bosque seco, considerado ecosistema endémico en el norte del Perú, se ha desarrollado a partir de los diferentes FEN (Fenómeno El Niño) en la región y es fuente de vida no solo para especies de flora y fauna, sino para 250 familias de un sector que tienen a la Ganadería como actividad complementaria principal de la agricultura.

En resumen, Cepibo muestra una muy buena capacidad de acción y reacción, atribuida principalmente a la mayor capacidad y voluntad política de organizaciones como AMPBAO para defender modelos de desarrollo sostenible y por constituirse en actores activos en espacios de la región donde se discuten temas de coyuntura y que afectan los intereses de las organizaciones y de familias de pequeños productores.

La Tabla 09 muestra las fortalezas de los diferentes modelos

CEPIBO	<ul style="list-style-type: none"> - Buena capacidad de la organización para realizar acciones orientadas al cuidado de los recursos naturales - Buena capacidad para apoyo a organizaciones, evitando frentes de colonización
REPEBAN	-
DOLE	-
MERCADO LOCAL	-

²⁰ Esta consulta realizada en Septiembre del 2007 puso de manifiesto la voluntad de las comunidades de la parte alta de la Región Piura, para optar por un modelo de desarrollo sostenible. Lamentablemente, para el estado peruano este tipo de consultas no tiene carácter vinculante, es decir que su resultado no necesariamente es aceptado por el gobierno.

4.5.4. Calidad de los productos

Cuadro n°32: Comparativo Calidad de los Productos

CEPIBO	REPEBAN	DOLE	Mercado Local
No existen políticas de reconocimiento al productor por la calidad del banano.	En el año 2009 se empezó a publicar en su local institucional una lista de los productores que obtienen buen ratio racimo/caja	Se incentiva al productor que produce banano de mejor calidad mediante reconocimientos personales (diplomas, recuerdos).	-
Se han realizado inversiones en empacadoras y se ha instalado cable vías (16 Km) para 50 hectáreas en AMPBAO . Hasta fines del 2009, inversión aproximada de USD 120,207.	Se realizan inversiones en empacadoras y se ha instalado cable vías en 150 hectáreas de APPBOSA. Hasta 2008, inversión de 195,177 USD	Se realizan inversiones en empacadoras, en algunos casos propiedad de la empresa. No se ha determinado montos.	-

Las OP vinculadas a la exportación y CJ cuentan con procedimientos establecidos para asegurar la calidad de la fruta. Sin embargo, respecto a las políticas para reconocer la calidad, la Dole reconoce a los productores que entregan banano de mejor calidad. Este reconocimiento no necesariamente es en un precio diferenciado, sino en la entrega de presentes (diplomas, placas, recuerdos). Esto es muy valorado por los productores, quienes manifiestan que es una buena política que incluso les mejora la estima²¹. APPBOSA empezó el 2009 a publicar en su local institucional un listado de los productores que obtienen buen ratio Racimo / Caja, como un medio para incentivarles y promover el mejoramiento por el resto de productores.

El hecho de reconocer la calidad del banano implica ventajas tanto para el productor como para la empresa u OP. Para la empresa u OP, significa una reducción en sus costos de empaque en la medida que se disminuye el descarte y se obtiene mejor rendimiento de cajas respecto a la cantidad de racimos, mejorándose el rendimiento en planta. Para el productor redundante en una mejora en sus ingresos en la medida que obtiene mejor rendimiento de banano en planta. De las entrevistas con personal técnico y directivos de las OP, no ha sido posible cuantificar los datos referidos al descarte.

Las organizaciones vienen implementado además la certificación Globalgap, tanto a nivel de fincas como a nivel de plantas de empaque, orientada a cumplir con los estándares de calidad que vienen exigiendo los mercados y a captar nuevos mercados.

Cada año las OP asociadas a Cepibo y Repeban realizan inversiones para mejorar el proceso post cosecha orientado a mejorar la calidad del banano y reducir costos. En este sentido, se viene invirtiendo parte de la Prima de CJ en el mejoramiento de empacadoras e instalación de cable vía para traslado de banano de las parcelas a los centros de empaque.

²¹ En las entrevistas a productores (estudio de impacto CJ AMPBAO y APPBOSA 2009), algunos mostraban con cierto orgullo presentes que les había entregado la empresa Dole reconociéndoles como productores de banano de calidad.

La APPBOSA ha instalado cable vía en 150 hectáreas, mientras que Cepibo ha instalado en AMPBAO 50 hectáreas con cable vía. La diferencia con la empresa Dole es que algunas inversiones en empacadoras son consideradas de su propiedad; por otro lado, la empresa no destina recursos para inversiones como cable vías en la medida que las parcelas no son de su propiedad, existiendo siempre el riesgo que los productores decidan dejar la relación comercial con la empresa²².

Entre el 2004 y el 2008, APPBOSA ha invertido en infraestructura post cosecha un aproximado de USD 195, 177. Por su parte AMPBAO, hasta el 2009 (en los 3 últimos años), tenía una inversión aproximada de USD 120,207. Estas inversiones consideran también la instalación de cable vía.

La Tabla 10 muestra las fortalezas de los diferentes modelos

CEPIBO	- Buena capacidad de inversión en infraestructura post cosecha para mejora de la calidad
REPEBAN	- Algunas OP de base muestran muy buena capacidad de inversión en infraestructura post cosecha
DOLE	- Muy buena capacidad para implementar políticas orientadas al reconocimiento y aseguramiento de la calidad.
MERCADO LOCAL	-

²² Por ejemplo, en el año 2008 Dole retiró parte de la infraestructura, destruyó una empacadora y selló con concreto el pozo que abastecía de agua, en un sector de AMPBAO, cuando la OP decidió dejar de comercializar parte de su banano con ella.

5. Conclusiones

5.1. Respecto a los cambios en los sistemas de producción

El CJ ha influido en el proceso de parcelación, en el sistema de producción de banano, acelerando este proceso en las OP vinculadas al mercado de CJ. Esto se produce en la medida que más familias quieren obtener beneficios de las OP participantes del CJ y no hay posibilidades de incrementar o ampliar a nuevas áreas.

Productores asociados en los modelos de Cepibo o Repeban, a diferencia de Dole, tienen mejores posibilidades para tecnificar sus sistemas de producción; en caso de Cepibo, apoyados por el nivel Central.

La prima de CJ ha contribuido, en caso de Cepibo, a gestionar la adquisición de 10,000 ha de tierras, lo que les permitirá incrementar en 5 has de tierras en promedio a cada familia, lo que generará un cambio en el sistema de producción y también en la capacidad de diversificación productiva y comercial de las familias bananeras, reduciendo así mismo su relativa vulnerabilidad frente a fenómenos climáticos y fluctuaciones de los mercados adversos.

5.2. Respecto a los cambios en las familias campesinas

En el sistema del CJ la variabilidad de los ingresos durante el año está influida principalmente por la variación en la producción, propio del ciclo del banano. En el sistema de mercado nacional la variabilidad de ingresos está afectada por la fluctuación de la producción, la alta variabilidad de los precios y la inexistencia de estándares de calidad (esto les influye en menores rendimientos).

La mejora en los ingresos de productores articulados a CJ ha generado mejoras en la educación de sus hijos e hijas; así mismo, los productores manifiestan (y evidencian) mejoras en sus condiciones de vida. Productores del mercado nacional han visto mejorado los ingresos como efecto directo de la actividad exportadora, pues al disminuir la oferta para el mercado nacional, los precios se incrementan.

CEPIBO ha influenciado de manera positiva en la mejora de los precios de banano en el Valle del Chira. El incremento promovido entre Julio y Diciembre del 2009, de USD 3.5 a USD 4.2 por caja, ha contribuido en la mejora de los ingresos de los productores del valle articulados al mercado de exportación.

Productores asociados a Cepibo, a diferencia del modelo de comercialización con Dole, sí conocen el precio de venta de la fruta y tienen mayor acceso a la información. En caso de los asociados a Repeban conocen sólo de lo que las OP comercializan directamente.

El descuento a los productores de Un Nuevo Sol por caja de banano para fondo de abonamiento es una estrategia importante que ha empleado Dole y es reconocida de manera

positiva por los productores, como un mecanismo para mantener rendimientos estables de banano.

Se han reducido las migraciones en el valle, producto del desarrollo de la actividad bananera y desarrollo organizativo promovido por el CJ.

Generalmente, la estrategia de seguridad alimentaria está basada en la intensificación de la actividad bananera y mejorar la rentabilidad, como medio para obtener recursos económicos que ayuden a la adquisición de alimentos.

Existe una alta dependencia por la exportación. Salvo Cepibo, las OP no ven en el corto plazo estrategias para entrar al mercado nacional, aprovechando su capacidad organizativa.

5.3. Respecto a las organizaciones de productores

Una primera conclusión es que el CJ ha contribuido en gran forma a la estructuración del sector bananero. Aún con la competencia y paralelismo de Dole, la Cepibo y Repeban han incrementado el número de socios. La prima de desarrollo del CJ es el instrumento principal que ha favorecido esta estructuración. Cepibo, desde hace apenas dos años ya muestra logros importantes, mientras que OP asociadas a Repeban como APPBOSA y APOQ están también en ese camino.

Desde la perspectiva de las organizaciones en Cepibo y Repeban, la empresa Dole, lejos de fortalecer el asociativismo, ha debilitado a las OP existentes, formando nuevas organizaciones, incluso con socios de OP establecidas, y generando competencia. Además mecanismos como el Fair Dole es visto como un paralelismo al mismo sistema de CJ. La empresa Dole, preocupada por la acogida de los modelos CEPIBO y Repeban por parte de los productores y por la competencia de estas organizaciones, siguiendo el modelo estructural de CEPIBO y REPEBAN, ha decidido constituir una organización de segundo nivel: la ASOBAN.

Cepibo, a diferencia de Repeban, comercializa el banano de sus asociados. En Repeban cada organización define sus estrategias comerciales. Por su parte, Cepibo, a diferencia de las OP asociadas a Repeban, ha tenido problemas para comercializar todo el banano de sus asociados (capacidad comercial); las OP asociadas a Repeban solucionan este problema en la medida que venden a empresas como Dole o Biocosta. Al parecer, Dole no tiene problemas para comercializar la fruta, aspecto que resaltan los productores.

Productores asociados a Cepibo y algunos articulados al mercado nacional ven como riesgo que Cepibo no logre comercializar todo el banano de los socios. Esto limita que nueva gente se incorpore a Cepibo y puede llevar a que algunos socios decidan dejar la organización o comercializar con otras empresas. En este sentido, es urgente que Cepibo amplíe su cartera de clientes y/o incremente sus ventas.

El CJ ha sido un factor determinante en la capitalización y desarrollo de las organizaciones, incluidas las OP asociadas a Repeban que comercializan con Dole. La prima de CJ es un incentivo y un medio importante. Además, OP asociadas a Repeban como APPBOSA y APOQ logran también tener recursos por empaque de la fruta, pues las empresas les compran parte de la fruta empacada.

Es posible que las OP puedan capitalizarse a través de los beneficios a la exportación. Esto era concebido solamente como capacidad de las empresas; sin embargo Cepibo al ser la primera organización de bananeros en obtener ese beneficio, ha demostrado que esto es posible para las OP mediante un manejo adecuado de su sistema administrativo y contable. Las OP deberían destinar parte de la prima para fortalecer estas áreas.

La empresa Dole, si bien ha incrementado sus ventas, ha visto su participación porcentual en exportaciones disminuir cada año, en la medida que las OP cada vez buscan una articulación directa al mercado: en el 2008 empezó Cepibo, en el 2009 empezó APPBOSA y luego APOQ. Para inicios del 2010 son ya cuatro OP que exportan fruta, siendo Cepibo la única que exporta directamente el 100%, las otras, sólo una parte.

La participación de los productores en la gestión comercial de la OP se da en la medida que la OP está articulada directamente al mercado, caso contrario (sistema a través de Dole) los productores a través de sus OP son proveedores de fruta, ya sea en puerta de finca o en centro de empaque.

En la medida que las OP han ganado experiencia, han reducido sus costos gradualmente; este ha sido el caso de Cepibo y APPBOSA. La diferencia de Cepibo es que ha logrado capitalizar estas reducciones de costos y mejoras administrativas en un incremento del precio del banano a sus asociados.

La tendencia de las OP asociadas a Repeban es hacia la exportación directa. Para las OP es clave poder tener mayor control sobre la cadena toda vez que consideran que empresas como Dole no son transparentes respecto a los precios ni permiten participación en la toma de decisión. Es bueno que las OP busquen mayor autonomía; sin embargo, no sería adecuado que cada OP de base quiera exportar directamente, pues se tendrían un gran número de OP exportando en el valle²³. Cepibo es un modelo referente de asociativismo para la exportación de banano favoreciendo economías de escala y poder de negociación. Las entidades de apoyo deberían evaluar estos procesos y orientar el establecimiento de alianzas entre las OP..

5.4. Respecto al desarrollo local y nacional

La dinámica de exportación ha contribuido al incremento de los jornales en las fincas de banano: de 10 Nuevos soles en el 2003 se incrementó a 15 Nuevos Soles en el 2009.

Cepibo ha mostrado, en el corto plazo, una capacidad para regular (incrementar) el precio del banano de exportación en el valle. Por primera vez el precio de banano supera los 4 Dólares por caja y esto ha sido posible por iniciativa de CEPIBO. Entre Julio y Diciembre del 2009 el precio se incrementó de 3.5 a 4.2 USD / Caja.

Tanto CEPIBO como Repeban, a diferencia de Dole, han contribuido al desarrollo de iniciativas económicas en apoyo a mujeres y jóvenes, grupos generalmente excluidos en los

²³ Si consideramos las 7 OP asociadas que exportan con Cepibo, las 9 asociadas a Repeban y las 9 de ASOBAN (Dole), suman 25 OP de base. Si cada OP buscara autonomía comercial, se perdería competitividad del sector y tal vez con el riesgo de no ser sostenibles.

proyectos o procesos de desarrollo. Esto evidencia además la responsabilidad social que asumen las OP en comparación con otros actores del mismo sistema de CJ FLO, como la Dole.

No hay una agenda común de las OP para el desarrollo del sector bananero. Un proyecto actual gestionado por AVSF busca generar espacios entre las OP para abordar temática referida al desarrollo del sector frutícola y del CJ.

La Cepibo se diferencia por su capacidad de abordar acciones de defensa de la pequeña agricultura.

5.5. Respecto a los recursos naturales

La certificación orgánica del banano ha sido el factor principal para que los productores desarrollen acciones orientadas a una mejor gestión del suelo y evitar el uso de pesticidas. Se aprecia un cambio en las conductas de los productores articulados al mercado de exportación, a diferencia de los productores que comercializan para el mercado nacional que mantienen prácticas de agricultura convencional.

CEPIBO, a diferencia de otros modelos, ha venido desarrollando acciones relacionadas a la preservación de recursos naturales en una mirada más regional. Las acciones realizadas han tenido el soporte de la Prima de desarrollo del CJ.

Respecto a la calidad de los productos, Dole mantiene políticas más visibles al respecto, por ejemplo incentivos (no monetarios) a los productores y personal adicional en cuadrillas. APPBOSA ha iniciado también algunas acciones para motivar la calidad desde los productores.

Tanto Cepibo como Repeban, a diferencia de Dole, realizan inversiones en fincas que contribuyen a la mejora de la calidad.

Finalmente, y de manera general, podemos concluir que:

- ✓ El desarrollo del sector bananero en el valle del Chira se inició con el proceso de exportación de banano orgánico. Esto ha permitido posicionar al Valle del Chira y a la provincia de Sullana, como principal productor y exportador de banano orgánico en el Perú.
- ✓ El CJ ha contribuido de gran manera a la estructuración del sector bananero. En esto han jugado un rol importante las organizaciones de pequeños productores. Incluso, la autonomía comercial de las OP ha sido fortalecida por el CJ.
- ✓ El modelo asociativo de Cepibo, que se orienta a las economías de escala y mejorar la capacidad de negociación de las OP, es un modelo que se podría tomar como referente para las otras OP asociadas en Repeban. Pues son las OP quienes tienen, por principio, la responsabilidad social y búsqueda del bien común, hechos demostrados por CEPIBO en sus dos años de participación en el mercado.

- ✓ Desde la perspectiva de Cepibo y Repeban, empresas como Dole, lejos de promover la autonomía de las OP y el desarrollo de las familias, limitan el desarrollo organizativo y ponen en riesgo sus estructuras, buscando más bien la dependencia comercial y la generación de mayores ganancias para la empresa. En este sentido vale la pena reflexionar sobre la pertinencia del apoyo del CJ FLO a este tipo de empresas, que tienen como argumento la movilización de mayores volúmenes de fruta y por ende el beneficio para un mayor número de familias.
- ✓ La entrada al mercado de OP como la CEPIBO es importante en la medida que se pone en evidencia el real compromiso de las empresas exportadoras. Pues CEPIBO, con el poco volumen que comercializa (8,700 toneladas frente a las 38,700 toneladas de Dole) y los costos fijos que ello implica, ha demostrado que es posible revertir a las familias bananeras los beneficios de la actividad exportadora, sin poner en riesgo la sostenibilidad organizativa.
- ✓ La representación del sector bananero del Valle del Chira ante las diferentes instancias del CJ se garantiza a través de las OP, quienes contribuyen a fortalecer el modelo del CJ y velar por que los principios establecidos se cumplan. Contradictorio a ello, las OP perciben que el modelo de Dole más bien ha establecido paralelismo al propio CJ en el valle, basados en las acciones mencionadas en el presente estudio.
- ✓ Es necesario generar y fortalecer espacios de encuentro y debate de las organizaciones de pequeños productores que están en el sistema de FLO en la región, de cara a fortalecer las capacidades de incidencia y de negociación ante las diferentes instancias tanto del gobierno como del mismo CJ.



Como asociación francesa de solidaridad internacional de utilidad pública, **Agrónomos y Veterinarios Sin Fronteras** viene actuando desde hace más de 30 años junto a las comunidades campesinas de los países en desarrollo para aportar soluciones a la cuestión de la alimentación. La asociación pone a su disposición las competencias de profesionales de la agricultura, la ganadería y la salud animal: apoyo técnico, financiero, capacitación, acceso a los mercados... Declarada de utilidad pública, Agrónomos y Veterinarios Sin Fronteras dirige más de 70 programas de cooperación en 20 países de América Central, Sudamérica, Asia y África, junto a las sociedades campesinas para las que la actividad agropecuaria sigue siendo un elemento fundamental en la seguridad alimentaria y el desarrollo económico y social.

www.avsf.org