



Experiencias y Aportes del Proyecto Perubiodiverso en la Cadena de Valor de Cacao en Piura



Zonificación Regional del Área y Oferta Comercial de Cultivo de Cacao

- Se han identificado tres corredores ecológicos: el primer corredor Yamango - Morropón; segundo corredor comprendido Lalaquiz, - Buenos Aires; el tercer corredor Montero – Sullana.
- Se han estimado unas 1,189.26 has: 974.54 en producción y 214.72 crecimiento.
- Distribuidas en 16 Distritos y 4 Provincias.
- Volumen comercial de 474,84 TM anuales de cacao grano seco.
- El rendimiento promedio a nivel de región Piura fue de 0.421 t/ha.
- El área potencial para el cultivo de cacao en de 851.8 has.
- El promedio de área por productor para el cultivo de cacao en producción es de 0.73 ha, en crecimiento 0.30 ha.

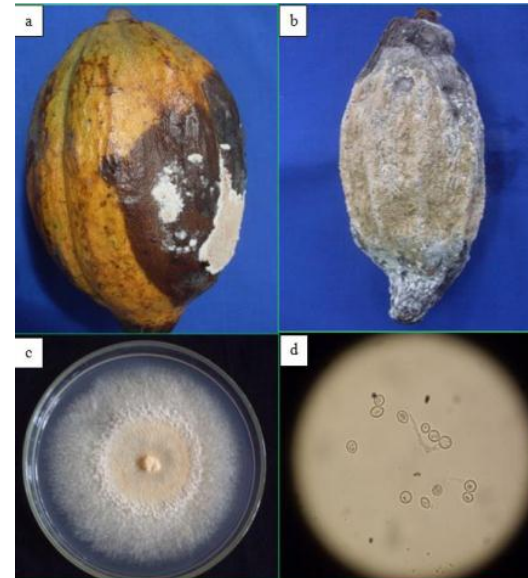


PROVINCIA	Distritos	Ha Totales	Has Producción	Ha. En crecimiento
Huancabamba	Canchaque	148.0	126.5	21.5
	Lalaquiz	96.0	90.0	6.0
	San Miguel de El Faique	62.5	37.0	25.5
	Sub Total	306.50	253.5	53.0
Morropón	Morropón	99.63	70.0	29.63
	Chulucanas	101.0	80.0	21.0
	Buenos Aires	104.0	79.0	25.0
	La Matanza	12.72	1.0	11.72
	Salitral	51.0	44.0	7.0
	San Juan de Bigote	213.75	183.11	30.64
	Yamango	13.0	10.5	2.5
	Santa Catalina de Mossa	12.0	11.0	1.0
	Sub Total	607.10	478.61	128.49
Ayabaca	Montero	43.0	28.75	14.25
	Paimas	36.0	31.0	5.0
	Suyo	15.0	13.5	1.5
	Sub Total	94.00	73.25	20.75
Piura	Las Lomas	151.66	144.18	7.48
	Tambogrande	30.0	25.0	5.0
	Sub Total	181.66	169.18	12.48
Total		1,189.26	974.54	214.72

Evaluación de impactos del Cambio Climático y medidas de adaptación en el Cultivo de Cacao.

- La variabilidad climática presente en la Subcuenca del río Bigote, condicionado la alta incidencia de plagas, como chinches y enfermedades como moniliasis (*Moniliophthora roreri*) y pudrición parda (*Phytophthora palmivora*).
- Entre los meses de marzo a mayo la humedad relativa alcanza valores entre 80.5 y 77.1%, condición necesaria para la presencia de Moniliasis, Phytophthora y Monalunion.
- Entre los meses de setiembre y noviembre cuando la humedad relativa máxima, media y mínima disminuyen, las etapas de floración, cuajado y crecimiento de frutos se ven afectadas por el aumento de la temperatura, la cual ocasiona “golpe de sol” en estos órganos.
- Las pérdidas en rendimiento de cacao fresco, oscilan entre 200.0 a 750.0 kg/ha, que representan unos S/. 500.00 a 1,875.00 nuevos soles/ha.

- La implementación de medidas de adaptación (podas, MIP, enmiendas orgánicas) en el agroecosistema donde se sitúa el cultivo del cacao se tradujeron finalmente en una mayor rentabilidad (costo/beneficio de hasta 1.20).
- Se propone como medida de adaptación: implementación de sistemas agroforestales, construcción de zanjas de infiltración, riego tecnificado, fertilización orgánica y control integral de plagas y enfermedades.



Formulación e implementación del Plan de Competitividad de la Cadena de Valor de Cacao.

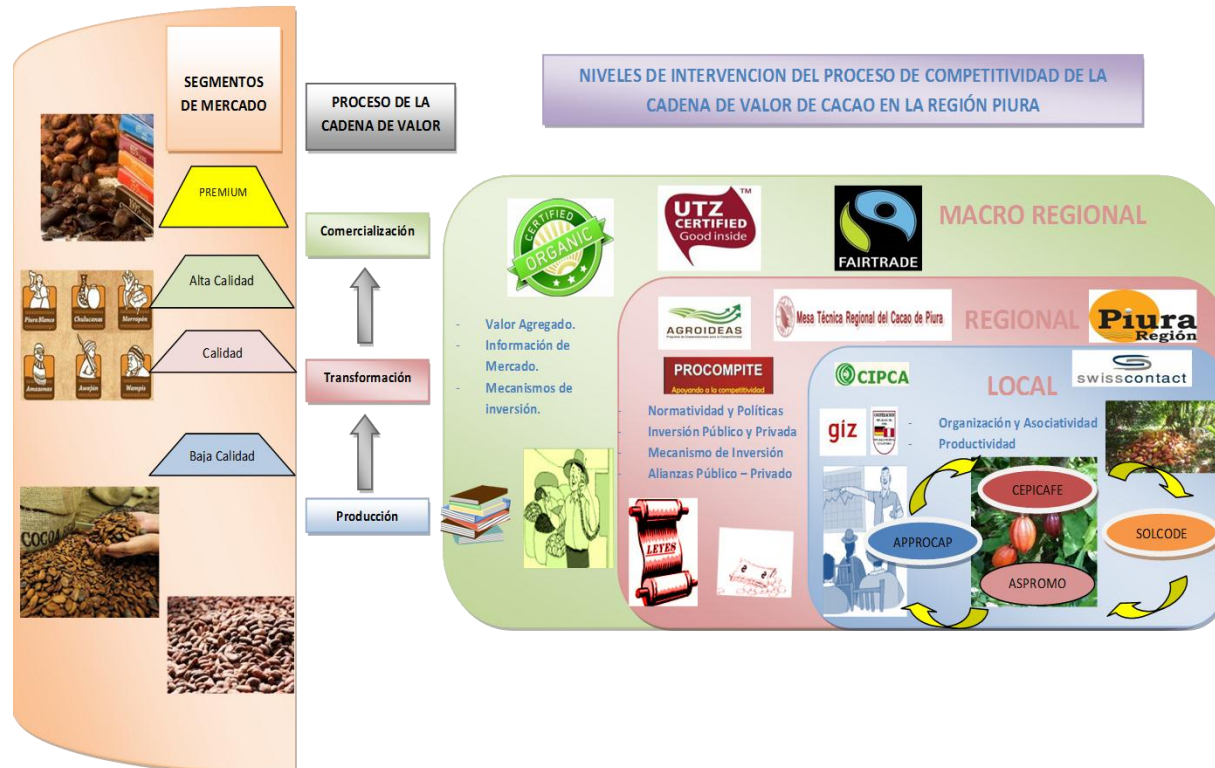
Con el objetivo de fortalecer y consolidar la Cadena de Valor de Cacao articulada al territorio regional y nacional, el PDRS/GRP ha planteado el “Plan de Competitividad de la Cadena de Valor de Cacao en las provincias de Morropón, Huancabamba y Piura”, como instrumento estratégico que oriente la intervención de las Asociaciones de Productores Organizados, Gobiernos Locales, Instituciones Públicas y/o Privadas, Cooperación Internacional, ONG’s, Mesa Técnica Regional; y obtener logros en el fortalecimiento de los procesos desarrollo económico local que beneficien las familias rurales.

La estructura del documento se respalda en la metodología “Value Links”.

Esta metodología básicamente plantea no sólo procesos de análisis y planificación, sino que propone rutas y estrategias validadas en la práctica para pasar a la acción en diferentes niveles de intervención.

Fortalecimiento de la Mesa Técnica de Cacao

- Promover y establecer la asociatividad regional y comercial para la competitividad de la CV de Cacao en la Región Piura.



Facilitación de herramientas de gestión organizacional / empresarial de APPROCAP:

- Actualización de Padrón de Asociados (APPROCAP tiene actualmente 258 socios).
- Organización de oferta comercial (año 2012, se comercializo 42.5 TM; para el año 2013, se proyecta hasta 60.0 TM).
- Plan de Gestión Organizacional (2011 – 2013).
- Saneamiento y Auditoría Financiero Contable (2009 - 2011).
- Evaluación de la aplicación del P&C 4 de Biocomercio: Sostenibilidad Socio Económica.
- Participación en Ferias Nacionales y Salón de Chocolate: Expoalimentaria 2010, 2011.

¡Gracias por su atención!

