ENCUENTRO ECONOMICO-BCR. PIURA

"RETOS DEL MINIFUNDIO"

Eco. Maximiliano Ruiz R.



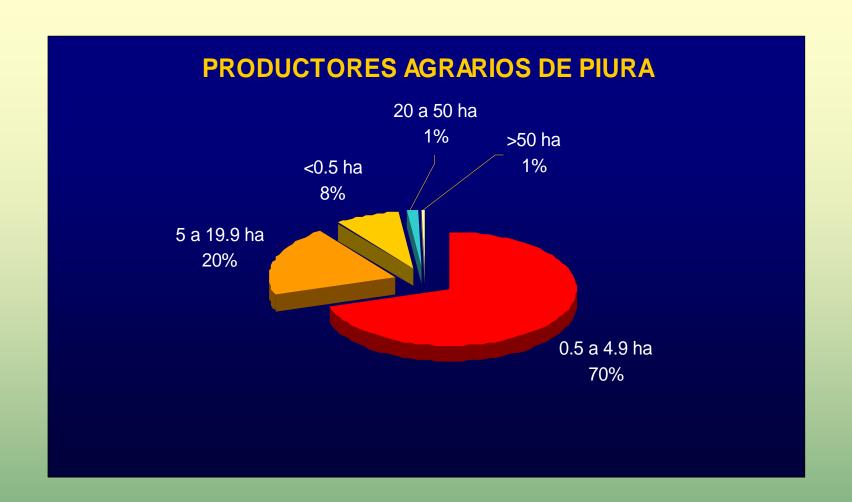
Centro de Investigación y Promoción del Campesinado

Piura Mayo 2008

PIURA: DISTRIBUCION DE LA TIERRA

CLASIFICACION	HAS	%
Extensión total de tierras	3,640,348	100
Área potencialmente agrícola	277,572	7.6
Área bajo riego	146,837	4.1
Área de posible incorporación	68,980	1.9
Área de secano	61,755	1.7
Bosque de protección	148,539	4.1
Bosque de producción	867,818	23.8
Otros usos	2,068,847	56.8

Fuente: Dirección Regional Agraria



Se estima que mas de 110 mil Has, se configuran en Unidades entre 0.5 y 20 has.

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario, 1994.

En: Innovación Tecnológica, Institucionalidad y Acceso a Mercados. 2003. Luis Ginocchio. CIPC

Respuestas a consensuar:

- Minifundio/Pequeña agricultura?: Comercial campesina.
- Los retos NO son uniformes ni horizontales.
 - Los masivos -tradicionales Arroz/algodón/maíz.
 - Los de agro exportación-No tradicionales: mango, café, banano, ajíes, cacao, etc. Medidas/políticas flexibles: concretas.
- La escala es un problema Irresoluble?. NO: Asociatividad en la gestión.
- Solo es un tema económico?: NO, debe estar guiada, ante todo, por la dinámica del Mcdo, pero no solo por ella: Dimensión, Socio-político.

Rentabilidad/Productividad- Uso sostenible de los recursos.

Productividad:

- Calidad, disponibilidad y optimización de recursos: Enfoque territorial, zonificación agro ecológica, especialización, organización, presencia del Estado.
- Volúmenes de producción: "Buenas practicas", dinamizar mercados de FF PP, organización
- Costos de Producción Unitarios: "Buenas practicas", organización que rentabilice: investigación, TT, mercados imperfectos, costos de transacción, etc.

Superar restricciones institucionales. Construir y fortalecer el capital social.

Rentabilidad:

Elementos a Tomar en cuenta:

- Demanda: encadenada a crecimiento económico, información, investigación, inteligencia de mercado.
- Oferta: Eficiencia técnica, rendimientos/costos Unitarios.
- Mcdos. Products Agrarios: estrecha relación con otros mercados/fact. Producc. mayoría son Imperfectos; emiten señales de incertidumbre. DESARROLLAR MERCADOS: Crédito, investigación y TT, seguros, información, insumos, otros servicios (transformación), etc.

Diseñar e implementar instrumentos orientados a eliminar fallas de Mcdos/Aumentando competencia y potenciando la capacidad reguladora del Estado

Caso Crédito: "Lubricante" de cadenas

- -En que trabajar: En lo que impide que vaya al campo; lo que mantiene la oferta financiera en condiciones inadecuadas, en su vinculación con el ahorro. Investigación CIPCA- CIES.
- Experiencia BAF de INDEPA (Chile): INCAGRO /PROSAMER
- -NN UU. No incorpora un indicador financiero como parte del D^o H.
- Objetivos del Milenio: No tienen un indicador sintético de acceso al crédito.

- Inversión Publica- Privada: Infraestructura y plataforma de servicios (investigación, TT,, información, certificación, etc.). Igualar oportunidades con los que ya están.
- -Construir y fortalecer k Social: Asociatividad reduce costos de transacción (búsqueda de información, de la negociación, la vigilancia y la ejecución del intercambio).
- Organismos jurisdiccionales con autoridad y probidad para hacer cumplir los contratos e imponer sanciones oportunamente.
- Aprender y replicar experiencias: que promueven mejoras en articulación de pequeños agricultores a los mercados de FF PP y de Productos, con LB y resultados concretos

