

## **ALGODÓN EN LA REGIÓN SAN MARTÍN**

*Flavio Vera Lino*

En la presente campaña 2005 que concluirá en noviembre ALSELVA SAC y ROMERO TRADING SAC, dos empresas clientes del Proyecto PRA, concluirán compras del 70 % del algodón que se produce en la Región, aproximadamente 70,000 qq (3,220 TM) que provienen de unas 4,900 has es decir aproximadamente a 3,000 productores, generándose 382,200 jornales por campaña/año, lo que significan en términos gruesos unos 2,000 puestos de trabajo y un movimiento económico de aproximadamente S/. 6' 000, 000. Sin contar las otras 4 ó 5 empresas comercializadoras y transformadoras que compran el resto de producto.

### **En el siglo XX**

La presencia del algodón en nuestra Región es de larga data, de ellos pueden dar fe los abuelos, pero su importancia comercial y económica la podemos ubicar en la década del 50, cuando se expanden los cultivos comerciales, llegando –según algunas fuentes- a cubrir el 30% de los terrenos cultivable existentes allá por el año 1963. He recogido versiones directas que narran que Juanjuí estaba totalmente circundado de algodón que promovía un comerciante extranjero afincado en nuestras tierras.

En los 90, se da una caída fuerte de la producción en función de la inestabilidad del mercado y la baja de precios en dicha época, después de los períodos generosos que alcanzó hasta los 70, el recuerdo amargo de los productores se podía sentir aún en el año 2,000 cuando agricultores pobres, principalmente emigrantes de la sierra norte o "chichacos" que sobrevivían haciendo 1 ó 2 has de algodón áspero o nativo, una especie de "algodón cenicienta" por ser de fibra corta, frente al Pima o Tangüis, los precios que les pagaban por Kg. de algodón en rama estaba en S/.0.70 como máximo y digamos que no se sembraban más de 2,000 has en toda la Región. Recuerdo los ojos brillantes de un curtido productor, que con calma e ira contenida me dijo que la última vez que había sembrado algodón vinieron a ofrecer pagarle a S/. 0.20 el Kg. el respondió con una seca negativa, al día siguiente le prendió fuego a 3 has de algodón por cosechar.

Las acciones públicas fueron infructuosas en esas épocas pasadas, las empresas privadas desaparecieron o vieron minimizada su presencia, con la consecuente modestia de la producción comercial local. Es cierto que si la demanda de un producto es débil, inexistente o por decirlo de otra manera no hay una acción determinada que tienda un puente con un mercado o nicho, no hay manera de desarrollar el lado productivo de un bien, por más bondades aparentes de un producto. El mercado no es un Dios, o un oráculo inexorable y determinista, pero si es necesario conocerlo, escudriñar sus formas de funcionamiento, entenderlo y aprovecharlo para el establecimiento y desarrollo de negocios y producción de mercancías. El problema para los pobres no es que lo son porque "el chorreo" o "goteo" no le llega o es insuficiente, el problema es que no están conectados adecuadamente al mercado

### **Situación actual del algodón en la Región San Martín**

Hoy en día es un buen momento para el algodón en nuestra Región, en los últimos cinco años han aparecido nuevas empresas compradoras, se han instalado nuevas desmotadoras en Tarapoto y Juanjuí, otras plantas han sido repotenciadas e incrementado sus horas / día de trabajo, los cultivos se han expandido y actualmente estamos en unas 7,000 has sembradas en la campaña 2005 que están en proceso de

acopio y comercialización, se han liberado variedades de algodón en selva, se han instalado semilleros con semilla básica de INIEA, es decir es posible tener semilla certificada para la campaña del 2006, con lo que ello implica en incremento de rendimientos en campo con el consiguiente beneficio para el productor.

He aquí un producto alternativo, complementario para la economía del hombre rural, agricultores pobres, que tienen tierras por debajo de 5 has, en secano (riego de lluvia), en pendientes o laderas, que no cuentan con capital de trabajo. En la presente campaña el precio del algodón rama está entre S/.1.30 y S/.1.80 por Kg. entre los meses de junio a octubre que es la época de cosecha, acopio y comercialización.

### **El comienzo del siglo XXI y el trabajo del Proyecto PRA**

En una primera etapa, se desarrolló una alianza estratégica entre la empresa ALSELVA SAC, la Municipalidad Provincial de Picota y el CSE-Tarapoto para promover el cultivo de algodón en la campaña 2002 (en aquella fecha no había cultivo de algodón). El principal cuello de botella encontrado fue el de formación de oferta, por la desconfianza de los productores a arriesgarse con la siembra de algodón después de las malas experiencias históricas, pues a esa fecha no se compraban más de 5,000 qq de algodón rama. En esa campaña no se alcanzaron las metas de siembras, sin embargo con las 200 has conseguidas en el trabajo conjunto, las perspectivas continuaron siendo valiosas para nuestro cliente. Se postergó el objetivo de instalar una planta desmotadora propia hasta que la oferta de producto por parte de los agricultores locales se incrementara.

Para la campaña 2003, se convino adicionalmente apoyar el trabajo de la empresa en toda la Región para lo que se trabajó en un “Sistema de Monitoreo Comercial de algodón en la región San Martín” que coadyuvó al posicionamiento con proveedores del producto en las provincias de Lamas, El Dorado, Picota, Bellavista, Huallaga y Mariscal Cáceres, logrando alcanzar volúmenes de compra de algodón rama de hasta 30,000 Quintales. Según palabras del propio responsable de algodón del Ministerio de Agricultura, la expansión y la información precisa y confiable lograda, permitió que la Región San Martín fuera considerada en el “Plan Nacional de Algodón” y apareciera en el mapa algodonerero nacional. Por otro lado, este año la empresa inició con agricultores seleccionados un trabajo de semilleros para la producción de semilla mejorada con el objetivo de incrementar la productividad de dicha semilla en campos comerciales de los principales proveedores de oferta.

En la campaña del 2004 se ha buscado ampliar, fidelizar y consolidar la red de agricultores proveedores de algodón utilizando semilla manejada propiedad de la empresa, dando asistencia técnica a través de “Días de Campo” y continuado con el trabajo de semilleros manejados, además de abaratar costos instalando una desmotadora de la empresa, ubicada estratégicamente en la ciudad de Juanjuí y utilizando la Carretera FBT – Marginal Sur Juanjuí – Tocache recientemente rehabilitada para transportar el producto a Lima por esa vía, estimándose un ahorro en flete de S/.100,000. A Diciembre 2004 se han comprado 30,000 Quintales en rama y se espera para el año 2005 un volumen de compras de 40,000 Quintales.

### ***El desafío de mejorar productividad con semilla certificada para el 2006***

El Proyecto PRA ha venido apoyando desde hace algunos años la iniciativa de ALSELVA SAC, importante empresa acopiadora y desmotadora de San Martín, quienes en alianza con productores del distrito de Juan Guerra han venido

produciendo semilla manejada, inicialmente con 20 has que para el 2005 se han convertido en 50 has asistidas por un técnico especializado, la misma que ha permitido poner en el mercado un producto que ha venido teniendo importante impacto positivo en el rendimiento de campos comerciales de agricultores de la Región. El último semestre del 2004, el INIEA liberó semilla básica para la producción de algodón áspero, lo que permitió ampliar la alianza estratégica de los actores productivos, para lo que se ha firmado un convenio entre AGRICULTORES-ALSELVA SAC-INIEA-PRA que ha viabilizado el actual semillero en Juan Guerra que debe producir semilla certificada para la campaña 2006. Similar camino ha adoptado ROMERO TRADING SAC, otro cliente importante, que incluso ha dado un paso audaz al asociarse adicionalmente con CARITAS TARAPOTO y BIOSELVA SAC, proveedores de financiamiento y provisión de insumos agrícolas respectivamente, para un semillero de 50 has que han promovido en la localidad de San Miguel del Río Mayo.

Incluso nuevos actores económicos atraídos por las oportunidades en el sector han entrado rápidamente a la lógica de promover semilleros en alianza con productores locales, como una forma de promover la expansión de producto de mayor rendimiento en campos comerciales. Cabe resaltar la iniciativa de ALGODONERA JUANJUÍ SAC, quien busca consolidar y posicionar su presencia empresarial en los distritos de Pachiza y Huicungo en Mariscal Cáceres, lo cual se convierte en una excelente oportunidad económica para los productores locales de esas zonas que antaño sufrieran el azote del narcotráfico y la violencia política que dejó secuelas de triste recordación y que nadie quiere repetir en nuestro querido San Martín.

Al referirnos al trabajo en semilla de algodón de estas tres empresas hablamos de la captación de por lo menos el 70 % de la producción total del algodón de la región, lo que significa una dirección positiva que redundará en beneficio del sector, particularmente de los agricultores. ¿Por qué? Analice usted amigo (a) lector (a), en el supuesto de un agricultor con 3 has sembradas tradicionalmente en secano, con una buena pepa que le rendía, en un escenario positivo, digamos 800 Kg. por ha, a S/.1.50 de precio por Kg., recibirá un pago por producto de un total de S/.3, 600. En el mismo supuesto, con semilla certificada que tenga un rendimiento de 1, 200 Kg. por ha, en 3 has, al mismo precio, su ingreso bruto ascenderá a S/.5, 400 en total, es decir una diferencia incremental de por lo menos S/.1, 800. Y si el arduo trabajo de los semilleristas y la buena semilla básica, nos llevan paulatinamente a mayores rendimientos en campos comerciales, por supuesto que con buenas prácticas agrícolas de los productores ¿el beneficio no sería redondo?

### **El algodón ecológico de la selva para el mundo**

Asimismo, como no toda circunstancia de pobreza debe ser limitante y para "estirar la mano y decir dame", estos campesinos pobres no utilizan fertilizantes, ni producto químico alguno, salvo excepciones, pero no por razones ambientalistas sino porque no tienen capital de trabajo para tales productos y la naturaleza provee de los nutrientes requeridos, incluso los cultivos son al secano (riego por lluvia) entonces es un producto "ecológico natural", por llamarlo de alguna manera, por lo que la empresa ALSELVA aprovechando ese factor convertido en oportunidad, se ha asociado con un grupo de productores para después de 3 años de cumplir con los pasos, procedimientos y requisitos en esta campaña está captando la producción de 600 has de algodón ecológico certificado por la empresa SKAL –la misma que acaba de lograr la certificación de la producción en cosecha, viabilizando su ingreso al mercado del Japón y EE. UU.- que por supuesto incrementarán los precios pagados por el consumidor final y el consecuente mejor precio al agricultor que estimo podría convertirse en los próximos años en S/.2.50 por Kg., esperamos y trabajamos para eso.

El camino es transformar progresivamente la mayor parte de la producción de algodón áspero regional en producto ecológico debidamente certificado.

Este es un ejemplo que grafica las oportunidades en el desarrollo agro exportador, igual que el caso de alcachofas, truchas, papa capiro, etc., todo ello en las zonas más pobres del país, ámbitos rurales de la amazonía y la sierra del Perú, donde está la mayor devastación por pobreza e inexistencia de servicios, abandono del Estado y donde he visto principalmente fajándose, machete en mano, metiendo máquina, generando electricidad, construyendo puentes y caminos, así como canales de riego a hombres de empresa, chicos, medianos, grandes, arriesgando capitales, familia, salud y la vida misma.

-----  
Especialista de Negocios CSE-Tarapoto Proyecto PRA  
Septiembre del 2005