



IICA

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS - OEA

DEUTSCHE STIFTUNG FÜR INTERNATIONALE ENTWICKLUNG



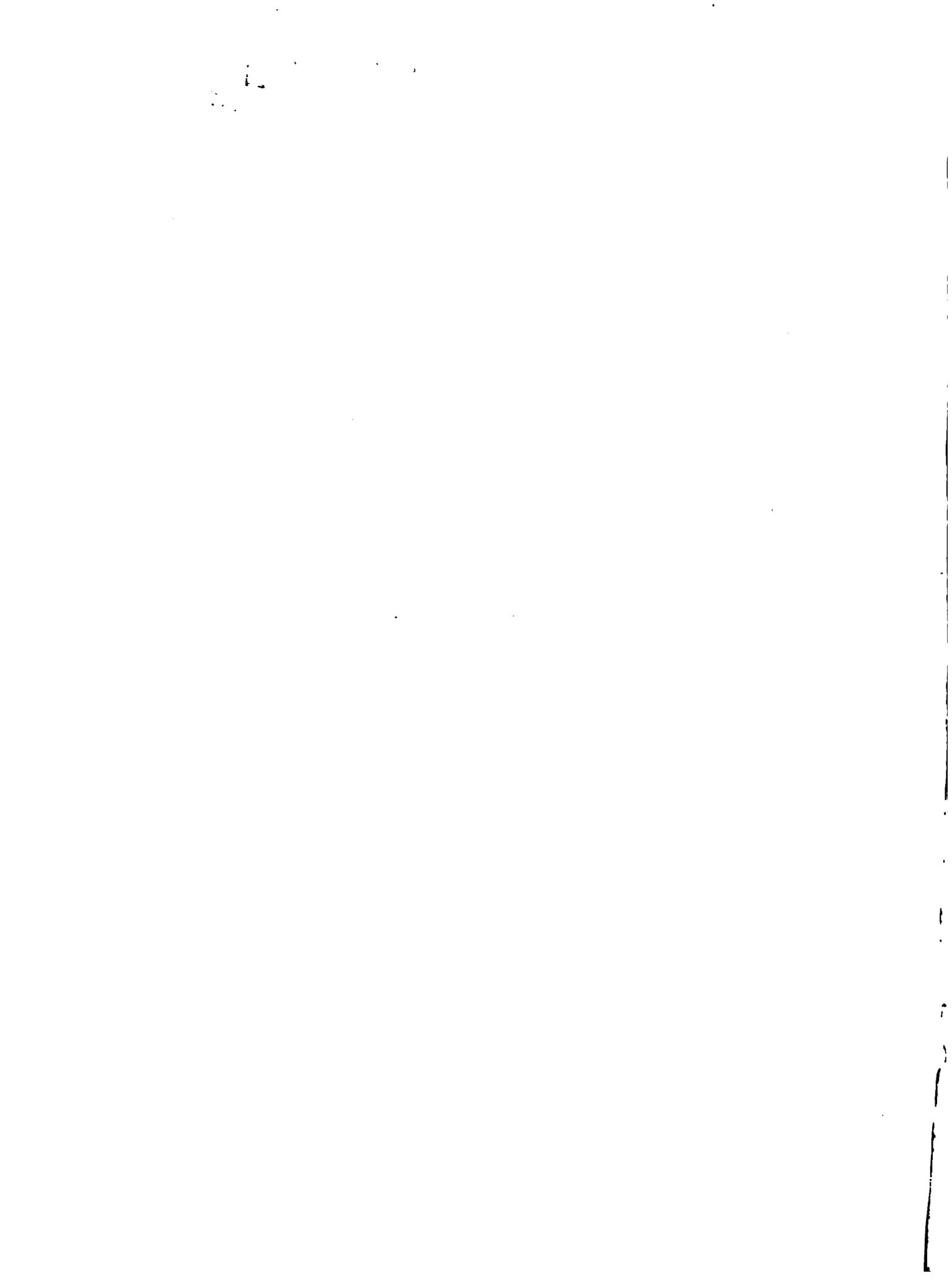
DOK 987 A/C



SEMINARIO INTERNACIONAL SOBRE:
**LAS INTERRELACIONES
ENTRE PRODUCCION,
COMERCIALIZACION
Y FINANCIACION
EN ASOCIACIONES
CAMPESINAS.**

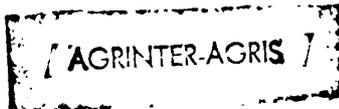
DIVISION DE
EMPRESAS
ASOCIATIVAS

COSTA RICA - NOVIEMBRE, 1980



INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS - OEA

DEUTSCHE STIFTUNG FÜR INTERNATIONALE ENTWICKLUNG - CIDIA



SEMINARIO INTERNACIONAL SOBRE
LAS INTERRELACIONES ENTRE PRODUCCION, COMERCIALIZACION Y
FINANCIACION EN ASOCIACIONES CAMPESINAS

DEL 4 AL 12 DE AGOSTO DE 1977
EN TEGUCIGALPA/HONDURAS Y MANAGUA/NICARAGUA

BU00 4830

000001GG

INDICE

	Pág.
PRESENTACION	
I. INTRODUCCION DEL EDITOR	i
II. INTRODUCCION DE LA DSE	iii
III. LISTA DE PARTICIPANTES	xi
IV. TRABAJOS PRESENTADOS	xiv
1. Aspectos Teóricos de la Producción, Comercialización y Financiación de Cooperativas y otras formas asociativas.	1
2. Las Formas de Cooperación en Honduras y sus relaciones con la Producción y Comercialización	15
3. La Integración de las Fases de Producción y Comercialización. El caso de FEDEAGRO SRL. Costa Rica	30
4. Las Funciones de Apoyo en un Sistema Campesino. Chile	34
5. Las Asociaciones Campesinas Agropecuarias en el Ecuador.	47
6. Comunidad de Quesera. Proyecto Bolívar. Una experiencia de Producción y Comercialización en una Comunidad Indígena de los Andes Ecuatorianos	64
7. La Generación y Distribución de Recursos Financieros para Actividades Crediticias de Producción y Comercialización de las Empresas Campesinas. El Salvador	70
8. La Situación de la Producción, de la Comercialización y del Financiamiento en el Islote de Desarrollo de Bongnotte. Haití	
9. El Caso de las Asociaciones Campesinas Haitianas	81
10. El Caso de la Cooperativa Agropecuaria Guanchías Ltda. Honduras	85
11. Programa Crédito de Producción. Honduras	94
12. Las Experiencias del FUNDE en Nicaragua	110
13. COLAC, Sistema Regional de Financiamiento Cooperativo.	118
14. Desarrollo sobre los Asentamientos Colectivos en la República Dominicana	128
15. Experiencias de la Fundación Dominicana de Desarrollo.	133
V. CONCLUSIONES DE LOS EQUIPOS DE TRABAJO	140
VI. ANALISIS DE LAS EXPERIENCIAS TEORICAS Y PRACTICAS DEL SEMINARIO	150

PRESENTACION

El Seminario sobre Fomento de Formas Asociativas de Producción en el Medio Rural, cuyos resultados se presentan en esta Memoria, pudo realizarse gracias al esfuerzo conjunto de la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional (DSE), y el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, (IICA).

El primer contacto entre el IICA y la DSE tuvo lugar en octubre de 1974 en Santo Domingo, en la Reunión sobre Cooperación, Extensión y Desarrollo. Este contacto se intensificó durante el Seminario - sobre Fomento de los Organismos de Auto-ayuda con el concurso de Corporaciones de Desarrollo que se realizó en la República Federal de Alemania en 1975.

En 1976 con el esfuerzo conjunto de ambas instituciones se logró la realización de un Seminario sobre Fomento de Formas Asociativas de Producción en el Medio Rural, en Costa Rica. El éxito de aquella experiencia y riqueza del material allí expuesto y discutido han quedado plasmados en la publicación de dos ediciones (1977 y 1980), sobre el evento.

Nuevamente en 1977, se ha desarrollado un Seminario sobre las interrelaciones entre producción, comercialización y financiación en asociaciones campesinas, cuya memoria se presenta en las páginas siguientes.

José Emilio G. Araujo
Director General
IICA

I. INTRODUCCION DEL EDITOR

El Seminario sobre las Interrelaciones entre Producción, Comercialización y Financiación en Asociaciones Campesinas, se realizó en Tegucigalpa (Honduras) y Managua (Nicaragua), del 4 al 12 de agosto de 1977. Fue patrocinado por el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA), - la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional (Deutsche Stiftung fur International Entwicklung, DSE), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y SOLIDARIOS, en colaboración con el Instituto Nacional Agrario de Honduras (INA) y la Fundación Nicaraguense para el Desarrollo (FUNDE).

El objetivo del Seminario fue el de estudiar las experiencias reunidas por las organizaciones de autoayuda existentes en los diferentes países - con relación a producción y comercialización de productos agropecuarios, y a las formas de financiamiento para estas organizaciones.

Los trabajos presentados permitieron formarse una idea bastante completa de la situación existente en los diferentes países participantes, así como el obtener importantes y valiosas conclusiones respecto de los puntos centrales del evento. Después de la presentación de cada tema hubo amplio debate de los participantes con el expositor y, posteriormente, los participantes, divididos en cuatro grupos de trabajo, discutieron entre sí sobre los temas expuestos y elaboraron sus propias conclusiones. Como parte del Seminario se realizaron dos visitas de campo, una en Honduras y otra en Nicaragua, las que permitieron observar directamente las experiencias y abrir un diálogo entre los participantes del Seminario y los miembros de las organizaciones visitadas.

En relación con los Informes presentados por los delegados de los países, cabe aclarar que sólo se publican aquellos que se refieren a las experiencias de esos países en relación con la Producción, Comercialización y Financiación de las organizaciones de autoayuda. Por razones de espacio no se incluyen aquellos trabajos presentados por los delegados que se referían colateralmente al tema. Se excluyeron también aquellos informes de países que no relataban ninguna experiencia del país en Producción y Comercialización o financiamiento, sino que contenían únicamente planteamientos de tipo teórico. Es necesario aclarar asimismo que, también por razones de espacio, en algunos informes de países que sí se incluyen en esta publicación, fueron eliminados aquellos aspectos que se referían a la problemática agraria o de desarrollo del país para dejar únicamente los aspectos relativos al objetivo central.

Existen en América Latina varios miles de organizaciones campesinas amparadas por legislaciones agrarias y apoyadas por organismos gubernamentales, sin embargo, en la mayoría de los casos, uno de sus principales problemas para salir de su estancamiento económico es lo relacionado con la comercialización de sus productos. Los sistemas de provisión de insumos para la producción, de crédito, de redes de transporte, almacenamiento y venta de los productos, no han alcanzado un grado de desarrollo suficiente o encuentran trabas de diferente tipo para cada situación específica. Se han desarrollado poco las estrategias para solucionar esta problemática y superar los obstáculos para su buen funcionamiento.

Es por lo anterior que los patrocinadores del Seminario le dieron tanta importancia a la organización de un evento de esta naturaleza; y es por la misma razón que se edita esta publicación.

El Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas y la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional, se complacen en poner esta publicación a disposición de los estudiosos de la problemática rural y de los promotores de cambios sociales en el medio agrario latinoamericano, en la esperanza de que encontrarán en ella algunos aportes que contribuyan a fortalecer u orientar sus inquietudes en beneficio de los campesinos latinoamericanos.

Leopoldo Sandoval
Jefe de la División de Empresas
Asociativas del IICA
Editor

II. INTRODUCCION DE LA DSE

A. Antecedentes del Seminario

Hace algunos años, el Centro de Seminarios de Desarrollo Económico y Social de la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional (DSE) inició, en colaboración con instituciones y participantes latinoamericanos, un ciclo de seminarios sobre la promoción del desarrollo rural a través de organizaciones de autoayuda. Hasta el presente, han sido llevados a cabo en este sector los siguientes seminarios:

1. "Cooperación, Extensión y Desarrollo", en 1974 en Santo Domingo, República Dominicana;
2. "El Fomento de Organismos de Autoayuda con el Concurso de Corporaciones de Desarrollo", en 1975, en Bonn, Aquisgrán, Bruselas, La Haya, Berlín (Oeste) y Viena;
3. "Fomento de las Formas Asociativas de Producción en el medio rural", en 1976, en La Catalina, San José, Costa Rica.

Al lado de diferentes entidades nacionales, en todos los seminarios colaboraron dos instituciones regionales, a saber: el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA), de San José, Costa Rica, y el Consejo de las Fundaciones Americanas de Desarrollo-Solidarios, con sede en Santo Domingo y Guatemala.

Mientras que el IICA suele colaborar en todos los países latinoamericanos preponderantemente con organismos oficiales (autoridades de reforma agraria, institutos agrícolas), Solidarios coordina en 13 países latinoamericanos las actividades de desarrollo en sus 14 fundaciones nacionales miembros. Estas fundaciones de desarrollo son financiadas con donaciones y contribuciones privadas del interior y del extranjero.

B. Objetivos

En los tres seminarios antes citados fueron estudiadas cuestiones relativas a la asesoría, la estructura organizativa y la gestión de asociaciones campesinas de autoayuda.

Al cuarto seminario del ciclo le correspondía enfocar las experiencias reunidas por las asociaciones de autoayuda ya existentes en cada país, colocando en el primer plano asuntos relacionados con la producción y la comercialización de productos agropecuarios -con exclusión de las prácticas tradicionales de los intermediarios- así como cuestiones referentes al financiamiento.

El seminario cumplió pues, la finalidad de profundizar los conocimientos acerca de la estructura y el funcionamiento de asociaciones campesinas, y de hallar puntos de apoyo para el fomento de este

tipo de asociaciones en los tres campos citados, por parte de instituciones de desarrollo nacionales (latinoamericanas), regionales (IICA, BID, Solidarios) y bilaterales (por ejemplo, instituciones alemanas).

C. Organizadores y Participantes

Estimulados por una larga y excelente experiencia al respecto, el IICA, SOLIDARIOS y la DSE resolvieron obrar conjuntamente en la planificación, organización y realización de otro Seminario en América Latina.

En vista de que el seminario debía tener lugar en Honduras y Nicaragua y de que se abrigaba el propósito de visitar también allí asociaciones de autoayuda y cooperativas rurales, pareció indicado contar con el apoyo organizacional de las entidades nacionales correspondientes. Para este fin fue posible obtener en Honduras la colaboración del Instituto de Formación e Investigación Cooperativa (IFC), organización colaboradora de la Fundación Nicaraguense de Desarrollo (FUNDE), organización miembro de SOLIDARIOS. Seis semanas antes de dar comienzo al seminario, el Instituto Nacional Agrario (INA) se hizo cargo de la función asumida en un principio por el IFC.

La responsabilidad y preparación técnicas le correspondieron a la DSE, de común acuerdo con el IICA y SOLIDARIOS.

Los trabajos preparatorios de tipo organizativo fueron coordinados por SOLIDARIOS.

En el aspecto financiero se logró la participación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y del IICA.

El grupo de participantes lo acordaron de común acuerdo la DSE, el IICA y SOLIDARIOS. Las invitaciones fueron directamente dirigidas a expertos en la materia o a instituciones competentes, correspondiéndole de ellas 24 a la DSE, y 14 al IICA. El BID se declaró dispuesto a sufragar el 50% de los viáticos y gastos de viaje de los participantes invitados por la DSE.

Al seminario asistieron en total 34 delegados, de los cuales 14 fueron financiados por el IICA, 10 por la DSE y 9 por el BID. Además de ello, tomaron parte entre 20 y 25 observadores nacionales e internacionales así como funcionarios de las organizaciones patrocinadoras (véase lista de participantes).

En el seminario estuvieron representados por uno o más delegados los siguientes 12 países latinoamericanos:

Costa Rica	Guatemala	Nicaragua
Chile	Haití	Panamá
Ecuador	Honduras	Perú
El Salvador	México	República Dominicana

Los delegados asistieron en representación de entidades oficiales, privadas, regionales e internacionales, dedicadas a la promoción de asociaciones de autoayuda y cooperativas (capacitación, organización, asesoría, financiamiento) en áreas rurales y pequeñas ciudades que se ocupan de la producción y comercialización de productos agropecuarios.

Un delegado actuó como representante de un proyecto agrícola en Costa Rica, financiado desde hace algunos años por la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica.

D. Organización y desarrollo del Seminario

Los organizadores resolvieron proporcionarles a todos los participantes informaciones sobre el contenido del certamen, sus objetivos, programa, transcurso, metodología, viaje de estudios, grupo de participantes y organizadores, incluyendo directivas con respecto a los documentos de trabajo para elaborar (temas, forma y extensión).

A la DSE se le encomendó la tarea de redactar dicho folleto de información así como de elaborar un esquema de los documentos destinados al seminario. Este esquema tenía por objeto obtener de los delegados datos comparables con respecto a los puntos previstos como temas de discusión.

En su mayoría, los participantes recibieron a su debido tiempo las citadas informaciones, y aún cuando la presentación de informes no era forzosa ni el esquema proporcionado tenía carácter de obligatoriedad, al comenzar el seminario se contó con 17 informes de 11 países, redactados en general con arreglo al modelo recomendado.

A fin de disponer de un mayor margen de tiempo para el trabajo en grupos y para las diversas excursiones, estaba previsto limitar la parte teórica del seminario a un mínimo. De acuerdo con este plan sólo fueron dictadas tres ponencias en el pleno, cada una seguida de una discusión. El día de la inauguración del seminario, los participantes escucharon una introducción a la problemática, enfocada desde el punto de vista internacional, a cargo de un experto del IICA así como una reseña crítica de los resultados de la promoción de asociaciones campesinas en Honduras, ofrecida por el ex-director del IFC.

A continuación se efectuó una excursión a la región de San Pedro Sula, donde se visitaron dos cooperativas especializadas en el cultivo y venta de bananos y caña de azúcar. La primera en ser visitada fue la cooperativa llamada "Guanchías", la mayor del país, y que cuenta con varios centenares de socios. Los participantes tuvieron oportunidad de visitar aquí diferentes áreas de producción y el centro de capacitación "David Funes Villatoro" y de discutir directamente con los socios de la cooperativa. La cooperativa "San Manuel" visitada en segundo lugar celebraba precisamente ese día el primer aniversario de su fundación, y al acto solemne había asistido también el Presidente de la República.

La segunda excursión se efectuó en el curso del viaje en autobús a Nicaragua. Al sur de Honduras, el grupo visitó la cooperativa "Piedra de Agua", en Choluteca, dedicada primordialmente al cultivo de algodón. Los participantes aprovecharon la ocasión para conocer la estructura y los dominios de trabajo así como las perspectivas futuras de la cooperativa, y de discutir ampliamente con los directivos de la misma.

El seminario continuó en Chinandega, donde fue presentada la tercera y última ponencia que giró en torno a las condiciones vigentes en Nicaragua en materia de autoayuda. El Director de la institución colaboradora, FUNDE, describió el tipo organizativo de cooperativa de crédito prevaleciente en Nicaragua.

Mientras que en el centro de actividades de las asociaciones campesinas de Honduras se halla colocada la producción agropecuaria, en Nicaragua se ha generalizado una forma de organización sui generis que favorece en primer lugar a las locatarias: una organización similar a la de una cooperativa, que cumple simultáneamente funciones de ahorro, crédito y comercialización de productos agropecuarios en pequeñas ciudades.

Por la tarde se visitaron tres Cooperativas "El Viejo", "Chinandega" y "Chichigalpa". En la noche del mismo día tuvo lugar una fiesta popular organizada por la FUNDE, a la que asistieron los participantes en el seminario y los colaboradores de todas las cooperativas visitadas.

El tercer día en Nicaragua comenzó con el viaje a Matagalpa, para visitar allí el centro de capacitación del INDE, organismo asociado a la FUNDE, así como la Cooperativa "Unión R.L." en el mercado de Matagalpa. Por la tarde los participantes escucharon una exposición acerca de los métodos de entrenamiento cooperativo de la FUNDE en su centro de capacitación "La Cartuja". Después de ello, el grupo tuvo de nuevo oportunidad de conocer los problemas prácticos de las asociaciones campesinas en Nicaragua, a través de una discusión con los funcionarios de la Cooperativa "Ciudad Darío".

Los dos últimos días en Managua estuvieron reservados a las sesiones de los grupos de trabajo.

En la segunda noche de permanencia en Managua, la Embajada Alemana ofreció una recepción en honor de los participantes en el seminario, en la que tomaron parte también exbecarios de la DSE, altas personalidades de Managua, representantes de la prensa del país, así como el Ministro de Agricultura, Sr. Klaus Sengelmann, quien se declaró dispuesto a pronunciar el discurso de clausura del seminario en la sesión final prevista para el día siguiente.

En la tarde del último día de labores del seminario fueron presentados al pleno los resultados obtenidos en los grupos de trabajo (véase Capítulo V). A continuación tuvo lugar la sesión de clausura, en presencia de los funcionarios directivos de los organizadores del

seminario, del Embajador de la República Federal de Alemania y del Ministro de Agricultura de Nicaragua. Una vez más, el seminario recibió amplia publicidad merced a la asistencia de representantes de la prensa y la radio.

Para efectuar la evaluación de los resultados técnicos del seminario, la DSE había contratado como relatora a la Sra. Mechtild Minkner del Instituto de Estudios Iberoamericanos de Hamburgo.

El informe que redactó y que es parte de esta publicación, titulado "Análisis de las Experiencias Teóricas y Prácticas del Seminario", constituye la tentativa de evaluar el contenido del seminario, sometiendo las ponencias individuales así como los resultados de las excursiones y de los grupos de trabajo a un análisis crítico enfocado desde el punto de vista del movimiento de autoayuda en América Latina. Por esta razón no se trata en este lugar de examinar en detalle los resultados técnicos del seminario, sino más bien de señalar los efectos indirectos o secundarios de incidencia del seminario.

Como ya se mencionó más arriba, el seminario ofreció la posibilidad de efectuar varias excursiones. La confrontación del grupo del seminario con la práctica de la autoayuda en Honduras y Nicaragua produjo efectos secundarios en un triple sentido:

1. Las excursiones les brindaron a los participantes la oportunidad de familiarizarse con la realidad de la autoayuda en dos países, mediante su visita a diferentes asociaciones de autoayuda en las áreas rurales de ambos países, y merced al intercambio de ideas con los directores y colaboradores de las mismas. La confrontación con la práctica repercutió directamente sobre los resultados de los grupos de trabajo, aumentando en los participantes la comprensión de los problemas específicos de los dos países, lo cual influyó positivamente en las discusiones posteriores.
2. Los directores y colaboradores de las asociaciones visitadas recibieron a su turno sugerencias, igualmente en un triple sentido:
 - a. el intercambio de experiencias con los delegados y expertos, en parte altamente calificados, les permitirá profundizar la comprensión de su propio trabajo;
 - b. la utilidad de los contactos establecidos con los participantes en el seminario se hará sentir también en lo porvenir, debido a que el grado de popularidad de los institutos de fomento de la autoayuda representados en el seminario y activos a nivel nacional o regional, ha aumentado considerablemente, lo cual naturalmente contribuirá a facilitar el despliegue de futuras actividades de cooperación;
 - c. Muchos colaboradores de las asociaciones visitadas consideraron como prueba de estima la visita de un tal número de

expertos extranjeros de 14 países, lo cual redundará en beneficio de su motivación para el trabajo.

3. La colaboración en el seminario de numerosos institutos de fomento, tanto públicos como privados, de Honduras y Nicaragua así como la amplia resonancia hallada en la prensa local, serán de gran utilidad para el movimiento de autoayuda en ambos países.

E. Apreciación Crítica

El espíritu de colaboración demostrado en América por tres instituciones de desarrollo de tipo regional (IICA, BID, SOLIDARIOS) y tres de tipo nacional (IFC, INA y FUNDE) así como por dos instituciones en la República Federal de Alemania (Instituto de Estudios Iberoamericanos y Fundación Friedrich Naumann) de cooperar en la preparación y realización del seminario fue una prueba de que el fomento de la autoayuda y de las asociaciones campesinas despierta por doquier gran interés y excelente acogida.

El generoso cofinanciamiento otorgado por las dos instituciones interamericanas IICA y BID hizo posible la participación de un número tan considerable de expertos (34) de 14 países latinoamericanos.

La colaboración técnica y organizacional prestada por la FUNDE puede ser calificada de ejemplar. Luego de su primera experiencia de colaboración con la DSE, la FUNDE ha expresado el deseo de realizar exclusivamente con la DSE un seminario en Nicaragua.

Después de terminado el evento, el IICA -igual que en otras ocasiones anteriores- se declaró dispuesto a colaborar con la DSE en la publicación del informe final del seminario.

El BID ha confirmado que participará en 1978 y 1979 en el financiamiento de dos seminarios sobre aspectos de fomento de la autoayuda.

Entretanto, SOLIDARIOS ha sometido a consideración la propuesta de cooperar en 1978 juntamente con la DSE en un seminario sobre asociaciones campesinas de autoayuda y prestación de servicios en Sudamérica.

El envío hecho por la DSE de informaciones detalladas sobre el seminario para la debida preparación de los participantes, se ha probado de nuevo como muy eficaz. La mayoría de los participantes oportunamente informados redactaron informes comparables entre sí, guiándose por el esquema previamente proporcionado. La redacción y el envío de un extenso folleto de información facilitaron el logro del objetivo del seminario.

A solicitud de las instituciones colaboradoras, la DSE había abandonado su idea inicial de prever un período de quince días para el seminario. Pero después de los ocho días efectivos de trabajo, todos reconocieron la insuficiencia del tiempo para las actividades

previstas. En opinión de la mayoría de los participantes hubiera sido deseable y más oportuno fijar para tal seminario una duración de quince días.

Merced al apoyo financiero que el BID y el IICA le otorgaran al seminario, fue posible la participación, en una proporción equilibrada, de funcionarios de instituciones estatales y privadas que se dedican a la promoción de las organizaciones de autoayuda. Este hecho no sólo facilitó un análisis ponderado de los problemas planteados -lo cual se puso particularmente de manifiesto en los grupos de trabajo- sino que sirvió también de estímulo al intercambio de informaciones y experiencias entre ambos sectores un fin específico perseguido por los organizadores del seminario.

F. Actividades Futuras de la DSE en el sector de las Organizaciones de Autoayuda

El sector de las organizaciones de autoayuda, es decir, la promoción en el medio rural de organizaciones pertenecientes al llamado sector informal (asociaciones campesinas, empresas comunitarias, organizaciones de autogestión, cooperativas, etc.) contará en el futuro entre los dominios prioritarios del Centro de Seminarios de Desarrollo Económico y Social de la DSE.

Para 1978 están previstos en este campo dos seminarios a saber: 1° "El Fomento de las organizaciones de Autoayuda en el Medio Rural" de quince días de duración, que probablemente tendrá lugar en abril de 1978, en Paraguay y Bolivia; y 2° "Procesos de Desarrollo Inducidos a través de Programas Habitacionales en el Sector Marginal", una conferencia mundial de dos semanas de duración, que se celebrará en octubre de 1978 en Berlín.

Las experiencias reunidas durante el seminario realizado en Honduras y Nicaragua son otro elemento positivo en la búsqueda de modelos apropiados de organizaciones de autoayuda para la América Latina.

Con anterioridad al citado seminario, y financiada por la entidad canadiense "International Development Research Centre" (IDRC), había tenido lugar una conferencia científica sobre la forma de crear un modelo de desarrollo en el sector de las organizaciones de autoayuda, durante la cual las Fundaciones Nacionales de Desarrollo, miembros de SOLIDARIOS, presentaron análisis profundos a propósito de los siguientes países: México, Nicaragua, República Dominicana, Ecuador y Paraguay.

La Fundación Alemana sigue con gran interés los esfuerzos hechos por desarrollar para la América Latina un modelo realista de organizaciones de autoayuda. Y es bajo este aspecto que deben ser consideradas las actividades que la DSE ha venido secundando durante los últimos años en este sector, colaborando para el efecto con diferentes instituciones nacionales.

Los resultados del seminario demuestran que el fomento de este tipo de organizaciones por parte de la DSE debería asumir dos formas: a) reuniones propicias al diálogo, tal como las realizadas hasta ahora, y b) programas de entrenamiento, por ejemplo, capacitación de promotores.

Bernd Breuer

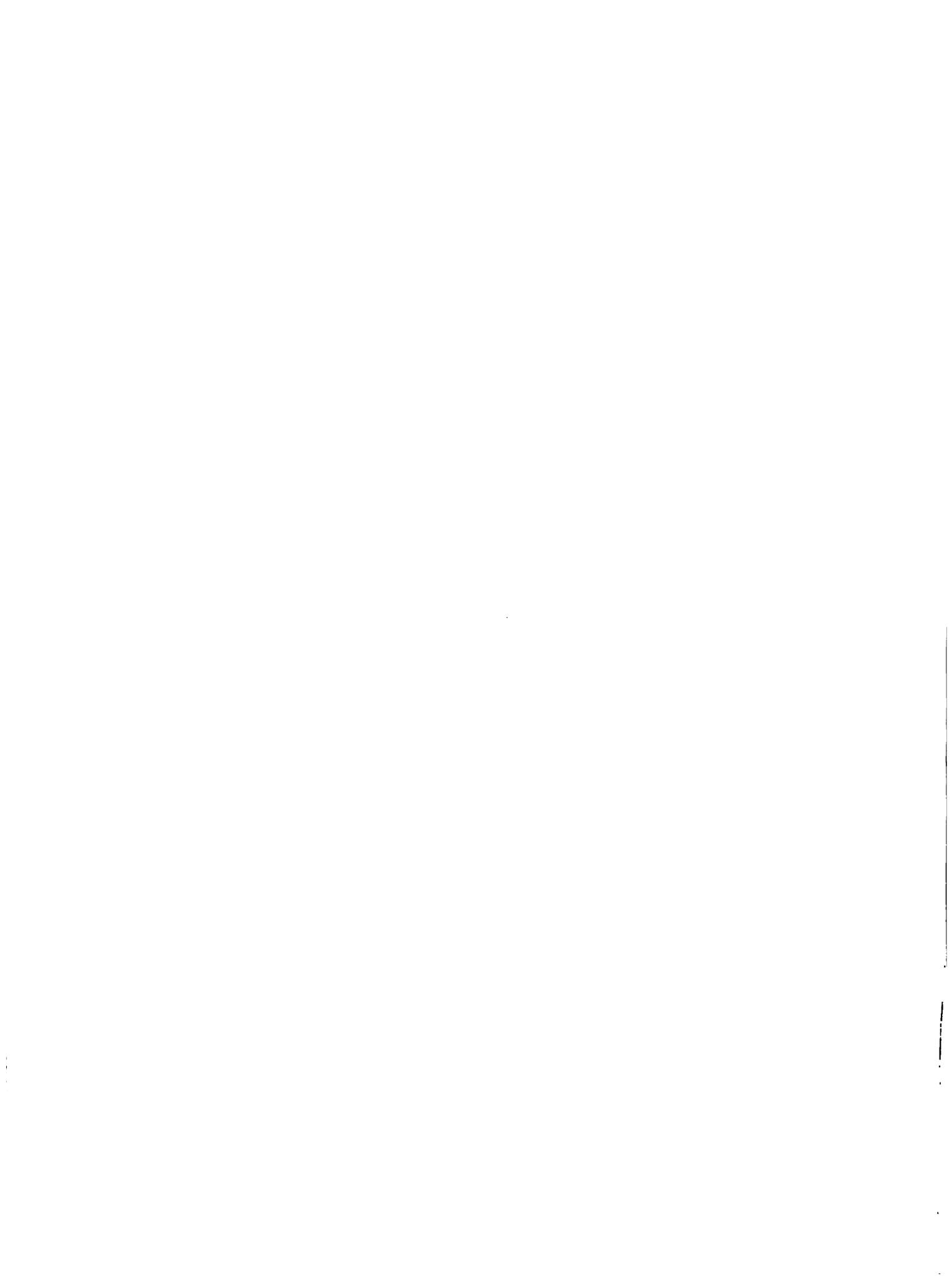
Fundación Alemana para el
Desarrollo Internacional

III. LISTA DE PARTICIPANTES

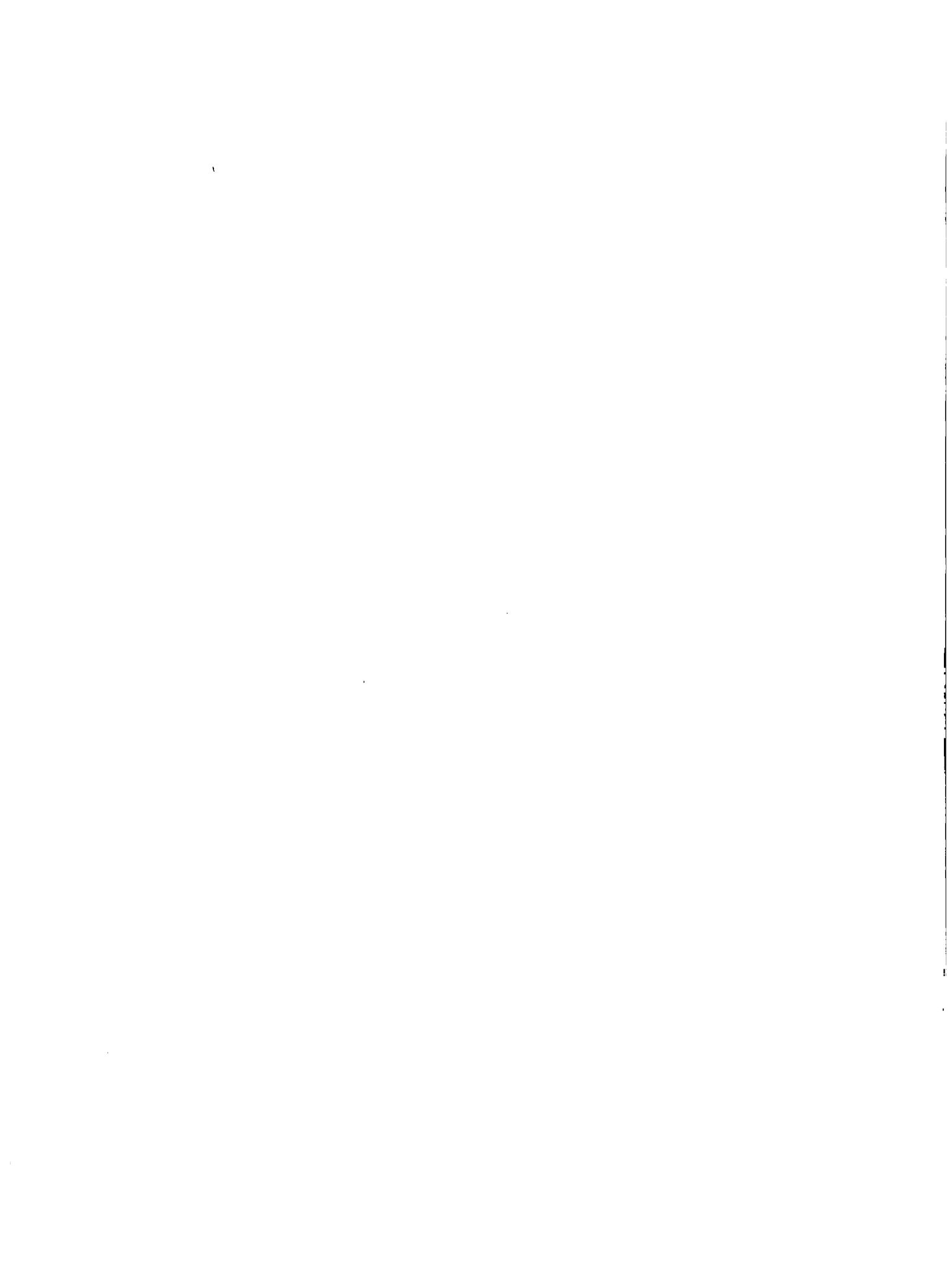
<u>Nombre e Institución</u>	<u>País</u>	<u>Dirección</u>
Bernd Breuer Fundación Alemana para el Desarrollo	Alemania	Reiherwerder Villa Borsig 1 Berlin 27
Doris Gellers Fundación Alemana para el Desarrollo	Alemania	Reiherwerder Villa Borsig 1 Berlin 27
Mechthild Minkner Fundación	Alemania	Alsterglaciis 8 2 Hamburg 36
Herbert Alfaro Unión Regional de Coopera tivas Zona Norte, R.L.	Costa Rica	Quesada, San Carlos
Norman Torres FEDEAGRO, R.L.	Costa Rica	Apdo. 5054, San José
Ricardo Rojas FUCODES	Costa Rica	Apdo. 7-1270 San José
Noel García IICA	Costa Rica	
Peter Graeff IICA	Costa Rica	
Ernesto Liboreiro IICA	Costa Rica	
Héctor Murcia IICA	Costa Rica	
Pascual Páez IICA	Costa Rica	
Leopoldo Sandoval IICA	Costa Rica	
Juan Pablo Torrealba IICA	Costa Rica	
Carlos Iván Rodovic Fundación para el Desarrollo	Chile	Huelén 188, 3° piso Santiago
Francisco Gangotena Fundación Ecuatoriana para el Desarrollo	Ecuador	Av. Colón 1120 Casilla 2529, Quito

Diana Landívar Fundación Ecuatoriana de Desarrollo	Ecuador	Avda. Colón 1120 Casilla 2529, Quito
Jorge Oswaldo Piedra IERAC	Ecuador	Aptdo. 12, Loja
José R. Villacorta Banco de Fomento Agropecuario	El Salvador	15°A.S. y 6 c.p. San Salvador
Lázaro Arturo Zuleta Instituto Salvadoreño de Transformación Agraria	El Salvador	Calle Santa Tecla, Km. 5, San Salvador
Luis F. Herrarte Instituto Nacional de Transformación Agraria	Guatemala	7a. Ave. 12 calle Esquina INTA
Dionisio A. Menchú Fundación del Centavo	Guatemala	6a. Ave. 7-29 Zona 9, Guatemala
Roberto Cáceres CONSUPLANE	Honduras	Comayagua, D.C.
Francisco Antonio Cuellar FACACH	Honduras	Aptdo. 653 Tegucigalpa, D.C.
Allan Danilo Fajardo Ministerio de Recursos Naturales	Honduras	Tegucigalpa, D.C.
Amílcar Membreño Gómez INA	Honduras	Col. Alameda No. 1009 Tegucigalpa, D.C.
Ramón Sanabria Hernández FUNDEHSA	Honduras	Apdo. 989 Tegucigalpa, D.C.
José Menéndez Gómez INA	Honduras	Col. Alameda No. 1009 Tegucigalpa, D.C.
Carlos Montes Paredes Banco Nacional de Fomento (BNF/ALIDE)	Honduras	Tegucigalpa, HD.C.
Carlos Humberto Rodríguez Instituto de Formación e Investigación Cooperativista	Honduras	Aptdo. 1563 Tegucigalpa, D.C.
Fresnel Alvarez Département de l'Agriculture des Ressources Naturelles et du Développement Rural	Haití	Damien, Port-au-Prince

Pierre Clergé BCA	Haití	Damien Port-au-Prince
Pierre Jacques Departement de l'Agriculture des Ressources Naturelles et du Developpement Rural Secretariat Technique des Ilots de Développement	Haití	Damien, Port-au- Prince
José Luis Garduño Banco Nacional de Crédito Rural	México	Calzada México, Coyoacán No. 318, Z.P. 13, México D.F.
William Báez Fundación Nicaraguense de Desarrollo (FUNDE)	Nicaragua	Apdo. 2598 Managua, D.N.
Byron Miranda IAN	Nicaragua	Apdo. 2312 Managua
Carlos Manuel Zepeda INTA	Nicaragua	Carretera Norte. Km. 12 Managua
Jaime Juan Smith MIDA	Panamá	Santiago, Prov. de Veraguas
Ramiro Valderrama COLAC	Panamá	Cód. Postal 3280 Panamá 3.
Jaime Vela Sastre DESCO, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo	Perú	Apdo. 14, Lima
Hilton Nicolás Cabral Instituto Agrario Dominicano	República Dominicana	Plaza de Independen- cia, Santo Domingo
Enrique Fernández SOLIDARIOS	República Dominicana	Apartado 620 Santo Domingo
Bienvenido Medina Fundación Dominicana de Desarrollo	República Dominicana	Apartado 857 Santo Domingo
Juan Toribio Fundación Dominicana de Desarrollo	República Dominicana	Apartado 857 Santo Domingo



IV. TRABAJOS PRESENTADOS



ASPECTOS TEORICOS DE LA PRODUCCION, COMERCIALIZACION Y FINANCIACION DE COOPERATIVAS Y OTRAS FORMAS ASOCIATIVAS

Ernesto Liboreiro (*)

I INTRODUCCION

El trabajo presente tiene un propósito doble: (a) analizar el papel que las organizaciones de campesinos pueden tener en los procesos de desarrollo rural; y (b) brindar algunos criterios, relacionados con el tema asignado, que deberían tenerse en cuenta para que tales organizaciones puedan constituirse en instrumentos eficaces y eficientes en los procesos de desarrollo rural.

La primera sección proveerá una interpretación sobre la naturaleza del funcionamiento de las economías latinoamericanas y la evolución de su sector agrario. Este análisis brindará el marco general para satisfacer los dos objetivos que esperan cumplirse respectivamente en la segunda y tercera sección.

A. DECAIMIENTO RELATIVO PREMATURO DEL AGRO LATINOAMERICANO Y SUS CAUSAS

Muchas teorías parciales se han formulado acerca del origen del lento crecimiento y pobreza del agro latinoamericano. Entre esas diversas interpretaciones merecen mencionarse las que fincan las causas en la organización de la producción, comercialización y financiamiento de la producción agropecuaria.

Con referencia al primer grupo, mucho se ha enfatizado sobre la lenta expansión de los rendimientos físicos y de la producción, supuestamente derivados de inadecuados e insuficientes procesos de generación, adaptación, difusión e incorporación de nuevas técnicas de producción. Es grande el esfuerzo que se ha hecho en tratar de determinar si los problemas radican, fundamentalmente en una u otra de las diferentes fases que recorre una nueva técnica desde su invención hasta su adopción con cierto nivel de generalidad. Empero, como las nuevas técnicas suelen venir incorporadas (formando parte) en insumos tales como semillas, productos químicos, maquinarias, equipos y herramientas, etc., también se han dedicado cuantiosos esfuerzos al análisis de los obstáculos relacionados con la utilización de los nuevos insumos.

Pero así como algunos se han visto atraídos por los aspectos de la producción, otros lo han sido, por los relacionados con la comercialización de los productos agropecuarios. Uno ha visto florecer interesantes obras sobre la reducida dimensión de los mercados, la carencia de precios remunerativos, la abundancia de intermediarios, la concentración de los compradores, lo inadecuado de los caminos

(*) Especialista en Empresas Comunitarias del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas.

y transporte, etc.

Y como el proceso completo también involucra la financiación, no han faltado defensores de la importancia desestimuladora del insuficiente, inoportuno y engorroso sistema crediticio.

Sin embargo, otros han argumentado que la madeja de problemas no tiene su punta en ninguna de las áreas anteriores, sino en otro ámbito anterior a todo ello, que muchos economistas consideran como un dato: la distribución de tierras, agua y capital. De acuerdo a este enfoque, la desigual distribución de estos recursos, da lugar a distribuciones asimétricas de los poderes económico y político, lo cual redundando, a su vez, en desigualdad de oportunidades, decisiones inadecuadas desde el punto de vista social, subdesarrollo económico en el agro y en otros sectores, etc.

Frecuentemente los defensores de uno u otro enfoque parcial exageran su importancia en desmedro de la de los otros.

Por otra parte, otros autores intentan explicar el subdesarrollo general, mediante enfoques globalizadores como el de la dependencia o el de la explotación de los que poseen solamente su fuerza de trabajo, por parte de los que concentran la propiedad de los medios de producción. Cuando uno busca en estos argumentos la explicación de la lenta expansión de la producción en el agro latinoamericano, encuentra generalidades de escaso poder explicativo. Es más clara, en cambio la relación directa entre estas causas y el nivel de pobreza reinante en el agro.

No obstante las limitaciones que estos enfoques presentan para clarificar adecuadamente el problema, muchos de ellos contribuyen a ello si se los compagina para explicar la naturaleza del funcionamiento de las economías latinoamericanas.

Es sabido que la asignación de los recursos entre distintas actividades económicas en los países latinoamericanos tiene lugar en economías de mercado. La única excepción la constituye Cuba. En el resto de los países, la mayor parte de las inversiones es efectuada por el sector privado de la economía. La expansión de uno u otro sector dependerá de los intereses que ellos le merezcan al sector privado, aunque el sector público está creciendo en importancia.

Conforme a lo anterior, vale la pena preguntarse cuál es la prioridad que el agro ha merecido en los últimos lustros para el sector privado. También conviene preguntarse si la prioridad que el agro ha tenido para la economía privada ha cambiado a través del tiempo. Conforme a la información disponible, para una decena de países latinoamericanos, el agro no ha sido el sector más atractivo para realizar inversiones por parte de los grupos privados. El sector manufacturero, ha concentrado la mayor atención de estos grupos. Los gobiernos, por su parte, han tendido a efectuar sus inversiones prioritarias en los servicios (energía, comunicación, agua, salud, etc.)

Estas prioridades en cuanto a la inversión se han visto reflejadas en la expansión de las diferentes ramas de la economía. Es por ello que la industria manufacturera y los servicios han aumentado su participación en el producto bruto interno, mientras que el agro, que ha tenido tasas de crecimiento menores, ha perdido importancia, en términos relativos.

Con respecto a la segunda pregunta planteada puede responderse diciendo que efectivamente, la importancia concedida al agro, por parte de los grupos privados, ha sido cada vez menor. Para muchos de los países latinoamericanos este fue el sector prioritario pero ya ha dejado de serlo. ¿Y porqué ha ocurrido esto? Pues porque el capital se orienta hacia aquellas ramas que ofrecen redituar los mayores beneficios y si bien en otras décadas el agro ha ofrecido tales oportunidades, no ha ocurrido lo mismo durante los últimos decenios.

Este hecho, la posibilidad de obtener utilidades a largo plazo, explica el cambio relativo en la importancia de las diferentes ramas de la economía y el decaimiento relativo del agro en la mayoría de los países latinoamericanos. Así mismo, explica las prácticas extensivas en el uso de la tierra, la vigencia de sistemas de comercialización con diferentes grados de eficiencia dentro del agro y la desviación en el empleo de créditos cuyo destino previsto era el agro, entre otros fenómenos. La misma vigencia del complejo latifundio-minifundio puede explicarse por la misma circunstancia. En caso de brindarse oportunidades prósperas en las áreas donde estos complejos tienen vigencia, las grandes extensiones de tierra insuficientemente aprovechadas verían transformada su faz y los minifundios serían absorbidos rápidamente por las grandes empresas. El complejo latifundio-minifundio es la respuesta organizativa para determinadas condiciones históricas. Su persistencia es un indicador de que todavía constituye una forma eficiente de organización para los grupos sociales que controlan las decisiones económicas y políticas.

Empero, si bien el complejo latifundio-minifundio es un efecto de las condiciones imperantes en el conjunto de la economía, constituye al mismo tiempo una causa de tales condiciones. Las posibilidades de expansión de las diferentes ramas de la economía deben analizarse, en una economía de mercado, partiendo del examen de las posibilidades de obtención de utilidades a largo plazo, ya que el lucro constituye un motor de vital importancia en estas economías. Y como es también conocido, la distribución de los medios de producción es desigual. Esta desigualdad da lugar a la configuración de marcados desequilibrios en la distribución del ingreso, lo que, a su vez resulta en la creación de mercados diferenciados.

Las capas sociales con mayor control de medios de producción participan como consumidores en todos los mercados. Aquellas que controlan limitados medios de producción participan, fundamentalmente, en los mercados que permiten la satisfacción de las necesidades básicas y algunas otras de confort y/o cultura. Finalmente, para simplificar y abreviar, los sectores de población que controlan casi exclusivamente su fuerza de trabajo, tienen limitadas posibilidades de participación en los mercados de productos relativamente caros y

lo hacen principalmente en los de aquellos que les son más imprescindibles. Sin embargo, se da la situación de que, aún en estos últimos, la satisfacción de las necesidades de alimentación, vivienda, salud y educación se ven amenazadas, frecuentemente, no solo por los bajos niveles de ingreso, sino también por la distorsión provocada por la acción de la publicidad y otros medios de comunicación.

Como consecuencia de la desigual distribución de los medios de producción, se va conformando, entonces una situación en la que las capas de ingresos altos y medios incentivan la producción de bienes de importancia secundaria, a la par que, simultáneamente, las capas de bajos ingresos no logran participar e incentivar la producción de los bienes de primera necesidad. Se da así la paradoja de que: existiendo carencia de alimentos básicos se encuentran productos importados con elevados precios; existiendo déficits de vivienda para las mayorías de la población, se construyen lujosas mansiones y apartamentos que frecuentemente se encuentran deshabitados; existiendo elevadísimas tasas de mortalidad infantil por problemas de simple higiene, existan servicios médicos ocupados de realizar y mejorar sus conocimientos e instrumental para exóticas operaciones, etc.

La desigual distribución de la tierra, el agua y el capital en el sector agrario es una de las fuentes de este tipo de desequilibrios. Se tiene entonces que esta desigualdad es causa y efecto, ya que da lugar a la creación de mercados diferenciados y éstos generan y favorecen, fundamentalmente, la expansión más rápida de la industria manufacturera, minería, construcción y servicios, a expensas del agro.

Sin embargo la desigual distribución de los medios para la producción agropecuaria no son los únicos contribuyentes al decaimiento relativo del sector agrario. Coadyuva a esta situación, también, la distribución desigual de los medios de producción, referidos a otras ramas de la economía. Esta desigualdad fortalece la diferenciación de mercados y estímulos para la expansión de las diversas ramas. También apuntan en el mismo sentido desestimulador del agro, los mayores niveles de riesgo e incertidumbre imperantes en el agro; la menor elasticidad ingreso para el consumo de productos agropecuarios, en comparación con los manufacturados y los servicios que tienen las poblaciones de ingresos medios y altos; el carácter de la tecnología industrial, versus la dirigida al agro; los procesos de urbanización; las políticas proteccionistas de los países desarrollados y la participación restringida de los países subdesarrollados, con relaciones de producción capitalistas que devienen, como antes se vió, en bajos niveles de demanda efectiva.

Estos diversos factores han contribuído a desalentar la canalización de capital hacia el agro y han resultado, por lo tanto, en escasas mejorías, en la incorporación de nuevas técnicas e insumos, en la comercialización, en los sistemas de tenencia, en el empleo del crédito, en la infraestructura física, etc.

Las posibilidades de obtención de utilidades a largo plazo en diferen-

tes regiones han conducido a diferentes niveles de formación de capital en ellas y, por ende, de desarrollo relativo. Los elementos que objetivamente inciden, de manera más definitiva en tales posibilidades, son la relación entre la dotación de los recursos naturales de una región, con la expansión de los mercados. La invención de técnicas de producción y comercialización que faciliten el aprovechamiento de los recursos naturales, constituye un punto de vital importancia. Las diversas políticas económicas pueden contribuir a fortalecer las posibilidades de acumulación de capital en la región pero es extremadamente difícil el proceso inverso: la creación de posibilidades de obtención de utilidades substanciales a largo plazo y el estímulo para la inversión en una determinada actividad o región, mediante el empleo de políticas económicas (que no afecten la distribución de los medios de producción), sin que existan oportunidades objetivas para la acumulación de capitales.

En virtud de lo antes expuesto, el agro ha tendido a expandirse para el conjunto de la América Latina, de manera sumamente lenta, aunque hay regiones en las cuales la producción ha crecido rápidamente. Frente a esta situación, la población ha crecido velozmente, el desempleo y subempleo también lo han hecho, la presión por conseguir tierras y empleos por parte de los campesinos ha ido creciendo, los bajos niveles de nutrición, salud pública y educación, persisten, el éxodo rural amenaza la tranquilidad en las grandes ciudades, el costo de la vida aumenta, se presentan "cuellos de botella" en la balanza de pagos, etc.

El mejoramiento de las condiciones en el agro, tanto en lo que respecta a los niveles de producción como a los niveles de ingresos y empleo de la población rural, se torna imperioso para los gobiernos. Estos, que cumplen una función conciliadora, arbitradora, se ven obligados a asumir un papel de creciente importancia, ante la falta de interés por el agro, por parte de los intereses privados. Se ve que los gobiernos intentan una tras otra o simultáneamente diversas políticas y a veces estrategias (conjuntos de políticas relativamente coherentes entre sí), tendientes a promover el mejoramiento de las condiciones en el agro.

Al no constituir el agro un sector primordial para la acumulación de capital privado, pero revestir importancia desde el punto de vista del mantenimiento de las características esenciales del modo de producción capitalista, los gobiernos se ven impulsados a asumir un papel más decisivo en la áreas rurales.

En algunos casos se busca disminuir la presión campesina y el aumento de producción mediante programas de colonización. En otros, la modernización tecnológica busca aumentar la producción por hectárea y los excedentes con la finalidad de mantener constante el costo de vida, aumentar los excedentes exportables (con la finalidad de permitir la importación de bienes para los procesos industriales, cancelar los servicios de deuda externa, repatriar utilidades de empresas extranjeras, pagar patentes y regalías, etc.). En otras oportunidades se busca disminuir la presión campesina mediante programas de

reforma agraria o desarrollo rural integrado, al tiempo que se intenta disminuir las corrientes migratorias hacia las áreas urbanas y se buscan los aumentos de producción.

Puede observarse también, una presencia más activa por parte de los organismos internacionales, que actúan en consonancia con el papel creciente de los gobiernos. Es factible llegar a ver incluso en algunos países que la suma de los aportes de organismos internacionales para el agro supera los aportes del sector privado e incluso del sector público. Parecería existir cierta reticencia a comprometer recursos nacionales en el corto plazo, en el agro, prefiriendo transferir la carga del ajuste hacia el futuro o dejándola en manos de organismos que no requerirán la cancelación de las contribuciones.

En este contexto, adquiere relevancia la organización campesina, que es el tema de la próxima sección.

B. PAPEL DE LA ORGANIZACION CAMPESINA EN EL DESARROLLO RURAL

Para los fines de este trabajo, la palabra campesino designará a la población económicamente activa que deriva su sustento, fundamentalmente, de la utilización de su fuerza de trabajo en la producción agrosilvopastoril. Se excluye de este concepto a aquella población rural económicamente activa que controla medios de producción que le permiten derivar parte de su ingreso del empleo de mano de obra asalariada.

La formación de organizaciones de campesinos puede, si cobra suficiente vigor, conducir a modificar la prioridad que el agro merece en el conjunto de la economía y mejorar el acceso a los medios de producción que tienen las capas más pobres de la población rural. Este es el argumento central de esta sección.

Ya se vió que el funcionamiento de las economías capitalistas en los países latinoamericanos, ha conducido a un menosprecio del agro por parte de los sectores privados, que son los que tienen mayor peso en la economía de estos países. Tales grupos sociales viven en su mayoría en áreas urbanas y no se ven perjudicados como consecuencia de estas decisiones en la medida en que lo son las mayorías, constituidas por campesinos, que viven en las áreas rurales. Empero, el simple hecho de que los campesinos constituyan grupos numerosos de población, no es suficiente para otorgar al agro la importancia que merece, ya que su decaimiento relativo es prematuro si se consideran las necesidades de nutrición, empleo, etc. que el agro debe contribuir a satisfacer de manera decisiva. La organización de los campesinos puede constituir un punto de relevancia dramática para enaltecer el nivel de prioridad concedido al agro a nivel nacional.

El ejercicio de la presión campesina a través de organizaciones de diferente naturaleza, puede contribuir a revitalizar el agro, tanto desde el punto de vista de la producción, como desde el punto de vista de los niveles de empleo, ingresos y servicios. Como dice una reciente

publicación del International Food Research Institute (IFRI), que tiene su sede en New York, no existe país en el cual la población rural no sea capaz de alimentarse y de satisfacer sus necesidades básicas, si se los deja solos. El problema es que no están solos y que las prioridades del campesino a nivel rural no son las que tienen vigencia ni a nivel rural ni a nivel nacional. La manera más apropiada en que este puede hacer oír su voz y sus prioridades es organizándose. Mediante la participación se fortalecen las posibilidades de participación y a través de ellas un posible cambio en las acciones de los gobiernos.

La organización de los campesinos, como lo demuestra la experiencia histórica, ha sido capaz de acelerar la impulsión de estrategias como la reforma agraria, la colonización y el desarrollo de comunidades. Si bien es cierto que han sido muchas las limitaciones que ellas han tenido, resulta difícil negar que algunos frutos positivos se han derivado de tales acciones y que los campesinos han sido elementos precipitadores de tales procesos.

Por otra parte, la constitución de organizaciones campesinas, permite mayores posibilidades de que, en caso de dirigirse mayores recursos hacia el agro, una parte de ellos pueda ser controlada por los campesinos. Son diversas las estrategias que los gobiernos pueden poner en práctica, como antes se dijo y tienen bastantes diferencias entre sí, desde el punto de vista de los beneficiarios de ellas. Así por ejemplo, la modernización tecnológica apunta fundamentalmente a mejorar los niveles de productividad y producción de las empresas grandes y medianas. Los frutos del progreso tecnológico, en los casos en que tiene lugar, son captados, consecuentemente, por los grupos sociales que controlan los medios de producción de tales empresas. La reforma agraria, en cambio, tiene por destinatarios principales de los beneficios a los campesinos. El desarrollo rural integrado, aunque no contempla necesariamente la modificación del sistema de tenencia, involucra una transferencia de recursos que en algunos casos pueden ser captados, fundamentalmente, por los campesinos. La organización campesina puede, en otras palabras, influir sobre los contenidos que asumen las estrategias de desarrollo.

La organización de los campesinos, a nivel de la producción, puede contribuir también a mejorar el nivel de ingresos y de vida de sus familias y el aprovechamiento de los recursos a nivel rural. La constitución de diversas modalidades asociativas para la producción en América Latina durante las décadas del sesenta y setenta han estado dirigidas a satisfacer tales objetivos, aunque también han buscado un empleo más eficiente de los recursos en procesos de reforma agraria y colonización y mayor nivel de solidaridad entre los campesinos.

Evaluaciones realizadas en diversos países revelan que las formas asociativas de producción han conducido a un mejoramiento sustancial de los niveles de ingreso y nutrición de los campesinos y sus familias, de la distribución del ingreso al interior de las empresas, y

de la educación de los hijos; a mejoramientos moderados en, los niveles de aprovechamiento de los recursos naturales, calidad de la vivienda, participación de los campesinos en las decisiones, planificación para la producción, incorporación de nuevas técnicas de producción, empleo de mano de obra, salud pública y capacitación de los campesinos. La formas asociativas han tenido hasta el momento impactos muy limitados o nulos en materia de participación de las mujeres y jóvenes en las decisiones de las empresas, sobre el mejoramiento de los sistemas de comercialización, sobre el grado de solidaridad entre los campesinos y sobre la generación de nuevas actividades económicas en las áreas en que están localizados. El saldo de lo logrado hasta el momento es positivo, no solamente a la luz de lo mencionado, sino también a la luz de la carencia de una firme decisión política para impulsarlas con vigor, en algunos casos, y a la carencia de experiencias sólidas sobre la forma de constituir y consolidar estas modalidades empresariales relativamente nuevas.

C. NECESIDAD DE INTEGRACION HORIZONTAL Y VERTICAL EN LAS ORGANIZACIONES ECONOMICAS CAMPESINAS

La posibilidad de capturar los beneficios de un mayor acceso a los recursos se puede verificar de manera más eficaz y eficiente en la medida en que las organizaciones agrarias formadas por las capas que controlan escasos medios de producción extiendan su accionar al campo de los servicios.

Los análisis realizados hasta el momento, demuestran que son muchos los obstáculos que limitan el éxito alcanzado por las formas asociativas de producción. Algunos de ellos tienen que ver con la forma en que se organiza la comercialización y la financiación.

El mismo "International Food Research Institute", mencionado anteriormente, ratifica la validez de una teoría conocida desde hace tiempo: la posibilidad de captar los frutos de los esfuerzos propios, en la producción agropecuaria, radica en el control de los recursos. Si el control de los medios de producción vinculados a la producción agrosilvopastoril es ejercido por minorías, las mayorías no podrán beneficiarse del empleo de tales medios de producción. Como el IFRI afirma más producción no significa menos hambre, bajo estas condiciones. El único camino para que más producción signifique menos hambre, esta dado por la posibilidad de que los poseedores de la fuerza de trabajo controlen los medios de producción. No existe otra fórmula.

Sin embargo, cuando uno se refiere a los medios de producción, lo hace en un sentido amplio y no restringido a la producción propiamente dicha. Caso contrario puede verificarse un hecho que se ha comprobado en incontables ocasiones: la transferencia de una porción cuantiosa de los excedentes a los que controlan otras fases de la actividad económica, como son la comercialización y/o la financiación. Este hecho se verifica no solamente para las formas asociativas de producción, sino también para las unidades de producción unipersonales.

En numerosos casos, los márgenes de comercialización son abultados co

mo consecuencia de las costosas operaciones de acopio, cuando la producción está atomizada, por ineficiencias, por mercados de fletes imperfectos o por la existencia de utilidades abultadas. El tamaño pequeño de las unidades de producción que suele ser frecuente en algunos países y regiones, tiende a encarecer los costos de la operación de concentración de los productos para su canalización hacia las áreas urbanas. Parecería que esta fuente de aumento en los costos de acopio se elimina con la creación de las formas asociativas pero esto no sucede, necesariamente, ya que depende del tamaño con el que se constituyan las empresas. En algunos casos las unidades de producción tienen tamaños relativamente grandes y en algunos casos muy grandes. El costo de acopio se ve reducido, principalmente, en estos últimos casos, de manera considerable. Pero en algunos países, el tamaño de las unidades de producción es todavía algo pequeño, para incidir de manera dramática sobre la reducción de los costos de acopio.

Son muchos los casos también en que la empresa se constituye sobre los terrenos de la anterior. En estos casos tampoco ocurre, necesariamente, una reducción de costos. Resulta difícil señalar un tamaño único, a partir del cual los costos de acopio bajan dramáticamente. Pero basta con señalar que la constitución de formas asociativas, por sí mismas, no conducen a la reducción substancial de tales costos. Parte de la utilidad obtenida en la producción es transformada en un costo que no beneficia ni a los campesinos ni al acopiador. Algo semejante sucede con las ineficiencias que puedan tener lugar en el canal de comercialización, por otras causas. La carencia de equipos de transporte adecuados para los productos vegetales o animales puede redundar en pérdidas para el productor.

A manera de ejemplo, si la unidad de producción contrata un transportista para trasladar el ganado que será pagado en el punto de destino, conforme al peso y calidad de los animales, el precio total dependerá, no solamente de las condiciones que tenga el ganado al momento de ser embarcado en la empresa, sino también del trato que el mismo reciba durante el transporte. El movimiento, golpes, temperatura, etc. tenderán a afectar el precio unitario y global del embarque. De manera similar, la existencia de un mercado de fletes imperfecto, por decir escasez de transportadores, frente a las necesidades de traslado, puede resultar en márgenes de utilidades abultadas para los que controlan este tráfico. Parte de la utilidad obtenida en la fase de la producción es transferida al transportista.

Lo propio ocurre cuando existe una estructura oligopsónica o monopsónica por el lado de las compras de la producción. Los compradores de la misma tenderán a beneficiarse con un poder de negociación que no tienen las unidades unipersonales o asociativas de producción. Por las razones indicadas, el control de los recursos para la producción, propiamente dicha, no deriva, necesariamente, en mejoramiento del nivel de ingresos de los campesinos beneficiarios del control de tales medios. Parte o la totalidad de las utilidades pueden perderse o transferirse en el proceso de comercialización.

Esto debe ser tenido en cuenta, seriamente, porque son numerosos los países que han dedicado cierta atención a la reorganización de la producción, mientras dejan inalterados los sistemas de comercialización, sin tampoco tomar providencias suficientes, para que se modifiquen las condiciones imperantes en los mismos. En algunos casos, modificaciones previstas han quedado en el papel sin llegarse a ejecutar. Los campesinos que ahora controlan la producción, no controlan el producto.

Puede tener lugar, por otro lado, la pérdida de la posibilidad de beneficiarse del control del proceso de producción, aún antes de que los beneficios de este control se pierdan en la comercialización de los productos, lo hagan en el mercado de insumos. La vigencia de mercados oligopólicos o a veces monopólicos, a nivel zonal, en este ámbito, también provoca transferencias de utilidades potenciales. Los casos en que ésto tiene lugar en las ventas de productos químicos, maquinarias, equipos y herramientas, son frecuentes. La existencia de tal tipo de mercados deriva en precios relativamente superiores, lo que conduce a la succión de parte de las utilidades, en favor de las empresas distribuidoras y/o productoras de insumos para el agro.

También se dan procesos de transferencia de utilidades en situaciones en las que se celebran contratos de integración vertical entre unidades de producción y unidades de procesamiento. En algunos casos la integración puede llegar al extremo de que la empresa procesadora de los productos primarios entregue los insumos, determine las técnicas a emplear, el momento de cosecha y entrega, etc. Se facilita la conversión del campesino, en un asalariado al servicio de la empresa transformadora.

El uso de fuentes financieras no oficiales, a nivel zonal, por escasas posibilidades de desplazamiento y/o lejanía de fuentes alternativas, puede llevar al mismo fenómeno de la transferencia de utilidades.

Frente a estas posibilidades de perder una gran parte de las utilidades ¿qué caminos quedan abiertos para los campesinos, bien sea que estos formen parte de empresas asociativas o constituyan unidades unipersonales de producción?. La integración horizontal y vertical constituye la salida primordial para obviar este tipo de problemas.

En otras reuniones similares a la actual, ya se argumentó (1) en favor de las formas asociativas de producción, en comparación con las unidades de producción unipersonales. Además de lo ya dicho en ellas, corresponde agregar o enfatizar, por relacionarse con el tema de este trabajo, que las formas asociativas de producción facilitan los procesos de integración horizontal y vertical.

La integración horizontal, en el sentido de llevar a cabo acuerdos

1/ IICA-DSE, Seminario sobre Fomento de formas asociativas de producción en el medio rural, Costa Rica, Noviembre 1976.

por medio de los cuales se consolida la compra de insumos, la utilización de uno o más tipo de insumos, y la venta de los productos, no solamente mejora el poder de negociación frente a los compradores a nivel de zona, sino que permite, inclusive, llegar a las áreas urbanas. Esta ha sido la situación en algunos casos, aunque muy pocos, en Colombia, donde algunas empresas comunitarias campesinas lograron efectuar acuerdos que les han permitido obviar los agentes zonales de compras. La integración horizontal entre empresas asociativas permite alcanzar volúmenes de cierta consideración de manera más fácil que si la integración pretende realizarse a partir de unidades familiares de producción.

La integración vertical, es decir, la asunción de actividades referidas a etapas anteriores o posteriores a la producción propiamente dicha, permite evitar las transferencias de utilidades a una o ambas etapas e incluso permite captar utilidades propias de tales funciones. Esto se ha verificado también en algunas empresas productoras de caña, banano, etc. De manera semejante a la anterior, el acometer este tipo de actividades se facilita cuando las empresas que unen su producción son asociativas ya que los tamaños mínimos de planta para el procesamiento de productos o de insumos suelen ser relativamente altos, dadas las características de la tecnología moderna.

Por razones anteriormente expuestas, es preferible, inclusive, que las formas asociativas de producción tengan tamaños relativamente grandes, ya que se facilita aún más la integración horizontal y vertical.

Lo dicho tiene mayor valor si se considera que en muchos países la transferencia de recursos a las economías campesinas es algo relativamente marginal. Las grandes empresas, sean estas sociedades de hecho, colectivas, de responsabilidad limitada o anónimas, controlan aún la mayoría de los recursos tanto en el agro como en otros sectores de la economía y ven con reticencia la transferencia de recursos a los campesinos. La organización en unidades asociativas, con tamaños relativamente grandes y la ejecución de procesos de integración horizontal y vertical, contribuyen a disminuir la vulnerabilidad de las economías campesinas.

Puede incluso llegar a decirse que conviene que las organizaciones tengan suficiente tamaño como para internalizar otros servicios como la educación, la salud pública, la distribución de bienes de consumo y otros servicios. Este tipo de enfoque mejora las posibilidades que tienen los campesinos en áreas rurales en las cuales los gobiernos disponen de limitados medios y se ven sujetos a orientar sus mayores recursos hacia otros grupos sociales. El enfoque presentado contribuye a dar mayor independencia y capacidad de negociación al campesino, disminuyendo su nivel de incertidumbre, facilitándole el acceso a servicios que de otra manera no tendría y otorgándole mayor poder de negociación, vis a vis otros grupos sociales.

Para llevar a cabo la producción, sea individualmente o de manera asociada, con niveles crecientes de rendimientos físicos, se necesita

rá de un financiamiento adecuado y más aún si se desea entrar en otras esferas como son la comercialización o el procesamiento. Si bien es cierto que con tamaños de empresas relativamente grandes puede aumentarse la posibilidad de autofinanciamiento de las unidades de producción o de las unidades que integran diversas etapas de la actividad económica, no es menos cierto que al menos en los primeros años del funcionamiento de estas unidades se requerirá de acceso al crédito. Esto en virtud de que este tipo de empresas nace constituida con campesinos que, por definición, tienen escasos recursos. Incluso en los casos en que la empresa cuenta con recursos relativamente elevados, en términos de tierras, agua y otros insumos, estos activos deben ser pagados por los campesinos.

En algunos casos el peso de la amortización de esta deuda suele ser tan grave como para inhibir o dejar escasos márgenes para la reinversión de las utilidades obtenidas en las empresas. Por esto es muy necesario tener en cuenta que cuanto mayor sea el porcentaje que los campesinos deben dedicar a la cancelación de la deuda agraria, menor será la posibilidad de reinversión y en consecuencia el mejoramiento de las condiciones productivas de la empresa.

Por otra parte, este proceso de cancelación de la deuda agraria puede significar en muchos casos un proceso de transferencia de capitales hacia afuera del sector agrario, lo cual viene a continuar lo manifestado en la primera sección, en el sentido de que la acumulación de capital prioritaria tiene lugar en las economías latinoamericanas fuera del agro.

La provisión de financiamiento para el agro contribuye, por lo tanto a solucionar uno de los problemas vitales, el de las inversiones en el agro. Sin embargo debe analizarse detenidamente el problema mencionado en la primera sección. ¿Se presentan, en el área en que se piensa actuar, condiciones objetivas para la obtención de utilidades importantes a largo plazo y por consiguiente, para la formación de capital? Porque en caso de que las perspectivas no sean favorables en este sentido, se conseguirá postergar la agonía o el desenlace final pero no cambiar la situación.

Este análisis es imprescindible, y por esto se dedicó una sección introductoria a este tema, ya que no es casual la existencia de áreas de minifundio o del complejo latifundio-minifundio. Si esta es la forma de organización predominante en el área, esto nos está indicando que las posibilidades de obtención de utilidades y formación de capital a largo plazo no son muy halagueñas.

Para tener éxito se requiere un cambio muy dramático en las condiciones para la acumulación, sea a través de la vinculación estrecha con mercados en expansión, cambio en los recursos naturales (proyectos de irrigación), generación de tecnología que permita hacer un uso eficiente de los recursos naturales disponibles, etc. Pretender apoyar a campesinos de un área, sin cambios en las condiciones objetivas de las mismas, resulta bastante utópico.

Empero, si los campesinos son asentados en áreas con mayor desarrollo relativo, o si se han operado cambios en las condiciones objetivas para la acumulación, en un área determinada, se necesitará apoyar a los campesinos mediante el financiamiento de sus operaciones, al menos, como antes se dijo durante los primeros años.

En la medida de lo posible, es conveniente comprometer a los gobiernos a contribuir con financiamiento. Esto tenderá a corregir, en los hechos la prioridad adversa al agro que se ha verificado durante los últimos lustros. Sin embargo, el apoyo de los gobiernos a las economías campesinas ha redundado frecuentemente en relaciones asimétricas de dominador-dominado, que son la continuación de las relaciones que anteriormente mantenían los campesinos con los terratenientes, comerciantes, financistas, etc. El gobierno viene a reemplazar a través de la prestación de la asistencia financiera y técnica a los anteriores dominadores. La pregonada autogestión de los campesinos tiende a mantenerse solamente en discursos y proyectos, sin concretarse en la práctica.

Ingrediente esencial en la marcha hacia la autogestión campesina es la capacitación de los campesinos en las áreas básica, social, de producción animal y vegetal y de administración. Evidentemente este es un proceso que implica numerosos años pero cuyo pasillo de ejecución debe programarse y cumplirse paulatinamente, aunque resulte difícil. Pero además de la capacitación se requiere que la relación entre los organismos públicos y los campesinos sea tal que facilite las decisiones de los campesinos, aunque durante los primeros años se cometan yerros. Este es un costo económico, financiero y político que los gobiernos deben estar dispuestos a incurrir si realmente se inclinan por procesos autogestionarios. Caso contrario es preferible la organización de empresas estatales.

Es esencial que las relaciones Estado-campesino se establezcan sobre la base de requerimientos de los campesinos y no sobre la base de la iniciativa por parte del Estado. La iniciativa debe quedar en manos de los campesinos y si éstos no solicitan asistencia técnica, cooperación para la instalación de servicios, financiamiento, etc., los gobiernos no deben actuar. Los gobiernos, en otras palabras deben actuar en base a pedidos de los campesinos y no a la inversa. El problema de las relaciones Gobierno-campesino debe tenerse muy en cuenta en materia de asistencia técnica y financiera. A menudo los gobiernos atan la asistencia financiera a la técnica, supeditando la primera a la última. El técnico es el que aprueba los planes de producción y caso contrario no se obtiene el crédito. El técnico termina imponiendo, frente a campesinos con bajo nivel de capacitación sus criterios. Posteriormente se registran numerosos casos de endeudamiento, con la aparición del problema del refinanciamiento de la deuda. Es preferible liberar al campesino de la atadura con el técnico permitiéndole presentar sus solicitudes de crédito ante el ente financiero de manera semejante a la operación realizada por unidades de producción privada en la gerencia de bancos.

La canalización del crédito a través de formas asociativas disminuye

el costo de administración de financiamiento, brindando otro elemento más en favor de tales formas de organización. Cálculos hechos por el Banco Mundial indican que el costo de administración de los créditos es menor en grandes empresas de propiedad unipersonal o de sociedades comerciales tradicionales, le siguen en orden de importancia los créditos canalizados a través de cooperativas y costos muy superiores para las unidades familiares pequeñas. Uno de los problemas que se presentan en este sentido, es el de la responsabilidad que asumen los campesinos frente a la fuente financiera. La organización de unidades de producción asociativas, dentro de marcos jurídicos que las contemplan, tiende a solucionar el problema. Es más difícil la situación en el caso de regir la legislación tradicional pero aún en estos casos pueden buscarse figuras jurídicas como la de la sociedad colectiva que torna responsables solidaria y personalmente a los miembros de una organización que solicitan el crédito. Esto es importante porque la dilución de responsabilidades o la condonación de deudas que tiene lugar en algunos países constituyen vicios que a la postre representan un obstáculo más de envergadura en los caminos hacia la autogestión campesina.

LAS FORMAS DE COOPERACION EN HONDURAS Y SUS
RELACIONES CON LA PRODUCCION Y LA COMERCIALIZACION

Juan Ramón Martínez

I. Antecedentes Históricos.

El modelo de la cooperación organizada apareció en Honduras, presionado por factores económico-sociales y por el lejano y en algunos casos impreciso deseo de sus propugnadores, de introducir mecanismos participatorios de las grandes mayorías en el Control de su Sociedad.

Hay que señalar tres momentos:

A. El surgimiento del Sistema Bancario Hondureño y sus problemas. Debe mencionarse, especialmente, el caso del BANAFOM que para cumplir su misión, colocar y recobrar sus créditos, consideró necesaria la búsqueda de mecanismos nuevos. El Cooperativismo fue uno de ellos. En el esfuerzo por convencer a los funcionarios del Banco, de la pertinencia de la Organización Cooperativa, Saint Siegens -reconocido como el pionero del cooperativismo hondureño- dice que "los argumentos más importantes que hacen evidente la necesidad de una participación tan íntima y directa del B.N.F. en el régimen de fomento y vigilancia del sistema cooperativo, son:

1. Justamente con la organización de sus sucursales o agencias o de los comités locales de crédito, el B.N.F. podrá contribuir y participar, por intermedio de sus órganos en el establecimiento de las asociaciones cooperativas de la misma región, introduciendo de tal manera una coordinación de los fines del Banco con los de la Cooperativa, que serán en éste caso los mismos.
2. El Banco Nacional de Fomento siendo la institución por la cual el Estado otorgará principalmente a las Cooperativas su ayuda económica y técnica, evidente es, que la misma institución sea también la más indicada para participar en las funciones de vigilancia, tal como la ejercita el Banco frente a cualquier otro cliente individual" 1/.

La ley de Asociaciones Cooperativas (1954), se emite en un momento histórico, particular, cuando se están creando condiciones para la gran huelga de los trabajadores, y se sienten las presiones económicas de una pequeña burguesía que quiere un espacio de libertad mayor, frente a la posibilidad de que el ejemplo guatemalteco cunda en el país. Por ello permite que las formas de cooperación organizada se expresen en forma libre, sin mayor intervención del Estado. "Es imprescindible hacer entender al pueblo hondureño que el cooperativismo es algo práctico, altamente benéfico y de absoluta necesidad para sus intereses económicos. El Cooperativismo genuino respeta la

1/ Siegens, Jorge. MANUAL DE TEXTO SOBRE COOPERATIVAS, Facultad de Ciencias Económicas, UNAH, 1953, pág. 152.

propiedad industrial (contrario al colectivismo marxista o al control totalitario), como así mismo la libertad y la voluntad individual conforme a los principios en que se fundamenta la verdadera democracia. El sistema cooperativo es el instrumento más eficaz para oponerse a las intenciones mezquinas de los partidos políticos colectivistas o extremistas que tratan de especular la ignorancia y la miseria de la masa trabajadora" 1/.

Es obvio que el nacimiento está signado por las grandes variables del liberalismo económico. Se está interesado en la libre circulación de los bienes, y en permitir la menor intervención del Estado en la actividad económica de los particulares. Su énfasis anti-colectivista, pesaría mucho en el futuro de las manifestaciones organizadas y encontraría, desde el principio, una muy seria oposición del movimiento sindical que meses después, haría eclosión en el corazón del imperio bananero. 2/

- B. En la década de los sesenta se produce en el país, un clima favorable a la participación de los emergentes niveles medios de la población urbana y rural, en estructuras intermedias, como medio de neutralizar su energía -dicen algunos- y evitar su deslumbramiento frente a la espectacularidad de la Revolución Cubana. Es así como en este período se fomentan formas de cooperación -especialmente de ahorro y crédito- en casi todas las principales ciudades del país. En 1975 funcionan en el país, 120 cooperativas, de las cuales 72 son de ahorro y crédito, y apenas 13, de pequeños agricultores que, en forma cooperativa captan algunos servicios: adquisición de insumos y, en escasas circunstancias, crédito y comercialización 3/.

Será hasta cinco años después, que los dirigentes de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, tratarán de orientar los créditos de las cooperativas, hacia la producción y comercialización de bienes agrícolas, despertando oposición de los sectores ortodoxos del Cooperativismo hondureño. Esa oposición -de distintas maneras- todavía se ejerce en contra de FACACH.

- C. Pese a que la primera ley de Reforma Agraria se emite en 1962, su impulso solo se manifiesta hasta 1972. Gracias a la acción generada por la ANACH (Asociación Nacional de Campesinos de Honduras), nacida bajo la protección de los grandes sindicatos bananeros, y la Iglesia Católica, que trata de renovar su compromiso con los humildes por medio de la movilización y organización de los campesinos, empieza a tomar cuerpo la presencia organizada del movimiento campesino. Frente a las presiones de este emergente movimiento de masas, un gobierno sensitivo (el de López Arellano, nacido del golpe de Estado del 4 de

1/ Siegens, Obra citada pag. 155

2/ Salvador Ramos Alvarado, líder sindical de esa época llegó a decir que la Ley de Asociaciones Cooperativas fue parte de la estrategia para detener el movimiento de los trabajadores.

3/ O. Lainez y otros. Breve Informe Sobre el Movimiento Cooperativo Hondureño. I.F.C. 1976

diciembre de 1972), emite dos disposiciones legales que tendrán mucho peso en el desarrollo de formas asociativas, "que vienen a suplantar la tendencia de producción individual en las unidades creadas por la Reforma Agraria" 1/: el Decreto N° 8 y la nueva ley de Reforma Agraria o Decreto 170. Mientras tanto, ha ido cambiando la mentalidad de los promotores de la cooperación. Ya no se asocia en forma simple la forma de trabajar y el tipo de propiedad con la democracia. La actividad agrícola en el seno de las cooperativas tiende a hacerse en forma colectiva. La actividad de la empresa parcelaria tiende a perder prestigio. "Cinco son los factores principales que vienen a justificar el fracaso de la empresa parcelaria, a saber:

1. El ciclo vegetativo de los cultivos de subsistencia de las áreas tropicales que por lo general no exige más que 100 días-hombre en las labores agrícolas; lo que obliga al campesino, en los 200 días restantes a vender sus fuerzas de trabajo a la gran empresa agrícola comercial;
2. La agricultura comercial realizada en términos de gran empresa, mantiene los precios de los granos más bajos que los precios de costo de la producción de los pequeños productores campesinos;
3. El desarrollo histórico de los modos de producción en el campo ha hecho que casi siempre las masas rurales estuviesen vinculadas a la gran empresa, constituyéndose en "semi-obreras". Lo anterior ha impedido, en cierta medida, la existencia de empresarios al nivel de la pequeña empresa;
4. El hecho de ser "semi-obrero" no garantiza un comportamiento ideológico que le asegure éxito como empresario de sí mismo; y
5. La incapacidad de la pequeña empresa familiar para competir en la producción y en el mercado, con la empresa capitalista del agro que se basa en la mano de obra asalariada. 2/

En este cambio de metodología, juegan un papel importante los resultados de la Cooperativa Guanchías 3/: En 1965, 84 obreros de la United Fruit Co., resuelven formar una cooperativa de producción, en un pequeño trozo de tierra (500 hectáreas) regresado al Estado hondureño por la "Bananera". Todos trabajaban como asalariados. En dos años, la cooperativa pasa a tener 2 tractores, una desgranadora de maíz y crédito institucional. El gobierno hondureño, deseando que esta experiencia se ampliara para absorber el problema social del área, en 1967 solicita del GCTT 4/, la elaboración del "Proyecto de Desarrollo Socio-Económico de las Guanchías". El Proyecto establece la estructura orgánica compleja de producción colectivista y proceso productivo socialmente dividido. Mientras esperaban la ayuda de un crédito externo (un año y medio) los ex-obreros agrícolas de la "United Fruit", siguieron progresando, organizaron una planta procesadora de semillas

1/ PROCCARA, 46 Meses, 1976, pág. 76

2/ Obra citada pag. 77

3/ Cooperativa Guanchías Limitada.

4/ GCTT-Grupo Centroamericano de Tenencia de la Tierra, formando agencias de Naciones Unidas y SIECA in Santos de Morais, op. cit.

de banano para 4 mil unidades semanales; una empacadora de plátanos para 35 mil racimos anuales y una de bananos para 535 mil racimos anuales. En 1969 el promedio familiar de utilización de la mano de obra alcanzó a 3.5, agotándose la fuerza de trabajo disponible, entre las familias asociadas. El ingreso anual familiar líquido subió a US\$ 1.834.00 y el per cápita a US\$ 364.80 excluyéndose los excedentes de la cooperativa. Los dos tractores de 1967 se incrementaron a 9 y 64 vagones, en 1969.

"La experiencia de la Cooperativa Guanchías Ltda. fue tan convencedora que pronto, en 1968, a su alrededor han surgido las cooperativas de producción colectivista "Agua Blanca Sur", "Buenos Amigos", "La Lourdes" y "Auxiliadora". Todas operando en forma de gran empresa, o sea de estructura orgánica compleja. Estas cinco cooperativas suman 353 asociados, tienen 13 tractores, trabajan 1.184 hectáreas y este año (1969) manejan créditos de cerca de los 450,000 dólares (896,147 lempiras)."

Ahí mismo, al lado de ellas, agoniza la Cooperativa La Subirana Ltda. organizada en 1958 con base en la parcelación. Sin llevar en cuenta el comportamiento ideológico del grupo, se dividieron 4.000 hectáreas con 150 ex-obreros agrícolas de la "United" para que ellos desarrollaran la empresa de tipo familiar. Fracaso completo. Los parcelarios alquilan sus fincas (de 40 a 150 acres) y van a trabajar como jornalero en las grandes empresas vecinas, inclusive en las cooperativas anteriormente referidas. Como se puede ver, la experiencia de la Cooperativa La Subirana, ha tenido igual destino que el de la fase inicial de la Cooperativa Baatán en Costa Rica.

La causa del fracaso en el primer caso fue la incompatibilidad de la estructura orgánica propuesta (artesanal-campesina) con el comportamiento ideológico del grupo de asentados (obreros agrícolas). En el segundo caso, ocurrió lo diametralmente opuesto: incompatibilidad del comportamiento ideológico (artesanal-campesino) con la estructura orgánica propuesta (compleja de gran empresa). 1/

El éxito de Guanchías ha servido como modelo para la creación del Complejo Guanchías, integrado por varias cooperativas agropecuarias, ubicadas en el Sector de Santa Rita en el Departamento de Yoro.

"A la fecha de la emisión del Decreto Ley N° 8, la situación en la agricultura presentaba serias tensiones conflictivas de carácter social, político y económico. Los mecanismos institucionales de apertura para un mejoramiento socio-económico de los campesinos, estaban, en términos generales, cerrados y eran, en consecuencia, de extraordinaria frecuencia, las acciones de hecho (invasiones de tierras o recuperaciones ilícitas). La ley de Reforma Agraria de 1962 no presenta

1/ Santos de Morais, Clodomir, MOVILIDAD DE LA MANO DE OBRA EN CENTROAMERICA. Pág. 97'

en la práctica, una vía institucional para que los campesinos, en términos reales y significativos, pudieran adquirir tierras, trabajarlas y recibir servicios 1/. En efecto, los servicios del Estado (financiamiento, asistencia técnica, etc.) no alteraron la filosofía operativa que los sustentaban y continuaron canalizando sus recursos hacia los grandes terratenientes.

Dentro de este contexto, los grandes terratenientes, pese a que disponían de los mejores activos de la tierra 2/, atención financiera y técnica preferencial, presentaban bajos porcentajes de tierra cultivada y bajos niveles de productividad. Esta realidad repercutía en toda la actividad económica del país: en la industria, en el comercio exterior, balanza de pagos, política fiscal, etc. El proceso de causalidad circular y acumulativa del atraso del cual nos habla Gunnar Myrdal y la reacción en cadena de los efectos multiplicadores de la dependencia, iban demoliendo las esperanzas de un desarrollo activado por las fuerzas internas, polarizando cada vez más la situación de las clases, reduciendo la tecnología a los grupos de enclave y segando las perspectivas de desarrollo económico. Por efecto de la filosofía implícita en el decreto N° 8, 3/, la presión campesina para la

-
- 1/ Durante los 10 últimos años de aplicación de la Ley de Reforma Agraria se beneficiaron -por la vía de la parcelación- menos del 40% de las familias que, en el primer año de experiencia instaló el D.L. N° 8, (memorias del INA)
- 2/ Las 3/4 partes de la población campesina -decía el Jefe de Estado, General Oswaldo López Arellano en el Discurso del 1° de enero de 1974- solamente tienen un poco más de la décima parte de toda el área apta para el cultivo. Esto contrasta con la extensión que ocupan las grandes fincas que representan menos del 1% del total y que alcanzan el 24.4% de esas mismas tierras. El Gran Paso Adelante. Edición INA. UNAH, 1974.
- 3/ Fue emitido el 26 de Diciembre de 1972, con una vigencia prevista de dos años. Tenía contempladas las medidas siguientes:
- a) La concesión temporal, a los campesinos, del uso de tierras nacionales y ejidales disponibles que se hallaren en poder del INA y fueren aptas para las labores agrícolas.
 - b) La dotación temporal a los campesinos de tierras aptas para la agricultura que, también en forma temporal, fueran puestas a disposición del INA por sus propietarios o poseedores.
 - c) El arriendo forzoso de las tierras que, según el INA, no estuvieran adecuadamente aprovechadas, pagándose un canon anual al propietario o poseedor no mayor del 1% sobre el valor declarado para los efectos del pago del impuesto sobre bienes inmuebles.
 - d) La garantía dada a los campesinos (por dos años), para el uso de la tierra, que estuvieran cultivando durante el ciclo agrícola al momento de promulgación del decreto, con el mismo canon de la anterior medida.
 - e) Contra las resoluciones que adoptara el INA en la aplicación del decreto, solo cabría el recurso de amparo que debería interponerse ante la Corte Suprema de Justicia no concediéndose la suspensión del acto reclamado.

obtención de tierras al tiempo que toma un canal legal se orienta, sensiblemente, en forma comunitaria el uso de la tierra. La parcelación individual ha pasado a mejor vida, y el mito de la pequeña empresa ha sido negado definitivamente en el proceso de desarrollo del país. Para tener una idea del impacto de este decreto del Gobierno, basta mencionar que para el primer año se establecieron 12,405 familias en 268 asentamientos. La población global localizada en los diversos asentamientos alcanzó a unas 75,000 personas 1/. En 1975 según los archivos del INA se encontraban registrados 623 asentamientos de los cuales el 18.8% se constituyó en cooperativas; el 20.5% se decidió por ligas campesinas; el 31.7% se organizó como subseccionales de ANACH, optando el 19.6% de ellos por una organización de tipo tradicional y el 4% como empresas comunitarias. Estas últimas han sido identificadas como asentamientos campesinos propiamente dichos. 2/

1/ Astorga Lira, Enrique. Situación de los Asentamientos y Cooperativas Campesinas en Honduras, Instituto Nacional Agrario, 1974.

2/ a) Cooperativas: Son las asociaciones de beneficiarios de la reforma agraria establecidas de acuerdo a la ley de Asociaciones Cooperativas, emitida en 1953 y que no incluye disposiciones que regulen en forma específica la actividad de las Cooperativas Agrícolas. Constituyen unidades indivisibles de explotación común, en las que la tierra, las instalaciones, los cultivos, equipos y demás medios de producción son de propiedad social, sin individualizar los derechos de los socios, siendo el trabajo el aporte fundamental de éstos. La dirección y administración de la cooperativa es autogestionaria. La mayoría de las empresas cooperativas del sector reformado está afiliada a FECORAH, pero también se les encuentra en las otras organizaciones campesinas e, incluso, algunas independientes. b) Ligas Campesinas: Es la organización que identifica a los grupos campesinos, generalmente, afiliados a la Unión Nacional de Campesinos (UNC). Las ligas campesinas fueron concebidas como típicas organizaciones de lucha por la tierra, pero en el caso de las afiliadas a la UNC, muchas de ellas han adoptado una estructura comunitaria, transformándose así en organizaciones campesinas de estabilización social. La encuesta no registró más que una liga campesina no afiliada a la UNC. c) Sub-seccionales: Se llama así a las unidades de organización local de base de las que se componen en seccionales (a nivel regional), que forman la Asociación de Campesinos de Honduras (ANACH), estando constituidas, orgánicamente, según los estatutos de ésta. Originalmente tuvieron una función primordialmente de lucha por la tierra, pero, con el desarrollo del proceso de la reforma agraria, fueron adquiriendo características de organización de consolidación social, a través del Plan Cooperativo de la ANACH, que dota de una estructura empresarial comunitaria a las subseccionales que reciben tierra. d) Empresa Comunitaria: Se identifica como tal, a una forma asociativa de producción, en la cual los aportes de capital y trabajo se hacen en términos iguales por las mismas personas, las cuales son co-propietarias de las utilidades de reserva y capitalización, asumiendo por igual, las responsabilidades de gestión administrativa y de trabajo. Están organizadas como empresas de autogestión y, la mayor parte de ellas, mantienen una independencia de filiación sindical. e) Organización tradicional: Esta es la forma como se

Con ocasión de la nueva Ley de Reforma Agraria o Decreto 170 de Enero 14 de 1975, los asentamientos creados por el Decreto N° 8, fueron afianzados por las centrales campesinas, ANACH, UNC y FEHCORA. Las deficiencias del Decreto N° 8, fueron superadas y al amparo de las reglamentaciones del Decreto 170, se perfeccionó el modelo de la Cooperativa tradicional (que funcionaba al amparo de la ley de Asociaciones Cooperativas 1953) al surgir la Empresa Asociativa.

Actualmente funcionan dos empresas asociativas: La Masica e Isletas. Sus características fundamentales son: la propiedad social de los medios de producción, trabajo en forma colectiva, control democrático y acumulación social de los excedentes.

II. Funcionamiento de las Formas Asociativas de Producción.

Por más que se quiera negar lo contrario, el funcionamiento de las formas asociativas de producción es un reflejo de las condiciones generales (económicas y sociales) del país. Las características generales de la estructura social, (estratificación, movilidad social, etc.) han sido determinantes en el funcionamiento de las cooperativas, asentamientos, ligas campesinas, planes cooperativos, etc. Un sub-producto social, el índice de analfabetismo, ha tenido una singular influencia en los estilos de operación y funcionamiento de los grupos productivos del llamado sector reformado.

A. Institucionalmente hablando, lo más evidente en el funcionamiento de las formas asociativas de producción es lo que sigue:

1. Inicialmente y por lo menos durante los primeros dos años de funcionamiento, las asociaciones tienen dificultades porque los campesinos carecen de la conciencia organizativa suficiente que les permita asumir formas de comportamiento nuevos, acordes con la estructura de la cooperativa. En las organizaciones de mayor éxito,

denomina a los asentamientos campesinos que poseen tierras rurales en comunidad de bienes, pactándose entre ellos la no enajenación de las partes a las que individualmente tuvieron derecho. Generalmente estas tierras se poseen por vínculos sanguíneos y afectivos manteniendo vigentes las tradiciones de tener y usar la tierra en esa forma. Con frecuencia reúnen modalidades mutualistas en su organización, en relación a los mandatos hereditarios. Aunque algunas organizaciones tradicionales son de reciente creación, generalmente la propiedad de la tierra se remonta a Cédula Reales (de la época colonial española), ratificada por Gobiernos independientes desde 1870, hasta comienzos del presente siglo. En la mayor parte de los casos, a estas organizaciones tradicionales campesinas se las ubica en las regiones del país en donde antes de la conquista y durante la colonización, hubo asentamientos autóctonos. Estas regiones, por otro lado, actualmente ofrecen los más bajos niveles de desarrollo económico y social, lindantes con la economía de subsistencia. Algunas de estas organizaciones tienen filiación sindical de ANACH. PROCCARA, 4 meses, Tegucigalpa.

se ha notado, casi siempre, la presencia de líderes que han tenido experiencias previas como obreros o semi-obreros de empresas Capitalistas 1/. Los niveles de adhesión grupal -pese a la dificultad apuntada anteriormente- se han visto fortalecidos por la cerrada oposición con que normalmente han enfrentado a las nuevas organizaciones los grandes y pequeños terratenientes 2/.

2. La baja escolaridad, unida al aislamiento y dispersión de los grupos organizados, ha creado dificultades al momento de la estructuración de los necesarios controles administrativos. Posiblemente ésta sea a nivel operacional, una de las mayores dificultades a la que se enfrentan las empresas asociativas organizadas en los últimos años. La carencia de información interna, importante para una correcta toma de decisiones, sirve además como excusa para quienes se oponen a la participación de las mayorías en el proceso productivo, insinúan la ineficiencia económica de las Cooperativas y asentamientos. Actualmente, varios organismos, entre los que debemos destacar a DIFOCOOP y al INA están haciendo singulares esfuerzos para desarrollar entre los campesinos, los recursos humanos suficientemente calificados para el manejo autónomo de las empresas organizadas.
3. Es una constante el hecho que, el éxito de la cooperativa o asentamiento o liga, guarda relación en el alejamiento de los cultivos tradicionales, como actividad productiva fundamental. Es claro que los conocimientos técnicos para los nuevos cultivos son menores en los campesinos integrantes de las organizaciones. Tal cosa hace necesaria e imprescindible la asistencia técnico-agrícola. La experiencia nos ha demostrado que todos los seres humanos nos oponemos -posiblemente como una medida de seguridad- a las innovaciones, especialmente las tecnológicas que tienen que ver con la generación de nuestros ingresos.

Los campesinos no son una excepción. Sin embargo, debido a la profundidad y agresividad del proceso organizativo, los grupos le

1/ "El comportamiento ideológico del individuo consiste en un complejo de valores culturales, morales y políticos determinado por el papel que desempeña dentro de un proceso productivo dado. El comportamiento ideológico del campesino en un proceso de organización es de tipo artesanal, porque el campesino "este artesano del agro" opera en un proceso productivo único, sin división, en el que el productor empieza y termina el producto. El comportamiento ideológico del asalariado agrícola "este obrero del agro" opera en un proceso productivo socialmente dividido, en el que cada cual hace una parte del producto. El comportamiento ideológico del campesino jornalero en un proceso de organización es de tipo intermedio -semi-obrero- porque el campesino jornalero opera en su empresa artesana, familiar parcelaria y también (en ciertas épocas del año) trabaja en la empresa de tipo grande con proceso productivo socialmente dividido".

Santos de Morais, Clodomiro. Apuntes Teoría de la Organización, pag. 10.
2/ Desde 1975 funciona en Honduras el Instituto de Formación e Investigación Cooperativa, encargado de promover el desarrollo de una conciencia organizativa favorable a la práctica comunitaria y cooperativa.

han dado a la Asistencia Técnico Agrícola, un carácter estrictamente instrumental, tratando de mantener cierto tipo de control sobre la misma. En esa perspectiva se han firmado Contratos de prestación de servicios técnicos entre el Ministerio de Recursos Naturales y las principales estructuras Organizadas del Movimiento Campesino. Con ello se ha eliminado pues, la verticalidad de la asistencia técnica y los beneficiarios han rescatado su posición de protagonistas decisorios sobre la calidad y la cantidad de la tecnología a incorporar en sus actividades 1/.

4. Contrario a lo que se cree, dentro de las diversas formas asociativas de producción, se ha generado un gran proceso democratizador, cuyo indicador más evidente es la participación de los asociados en la toma de decisiones. En la evaluación realizada por el INA sobre casi la totalidad de los asentamientos campesinos se destaca que, "en general, las decisiones sobre aspectos importantes que afectan a la mayoría de los socios de una empresa, son tomadas por la asamblea general, sea que se refieran a como trabajar la tierra (si comunitariamente, individualmente o en forma mixta), o a la superficie de tierra dedicada a cada cultivo, o bien se trate de otros aspectos como, por ejemplo, el ingreso de nuevos socios o la expulsión de algunos de ellos, del seno de la empresa campesina".

"El Organismo gestor con mayor autoridad para resolver los problemas empresariales campesinos es la Asamblea General". Aparece entonces la asamblea general, dotada de poderes omnímodos, especialmente, entre las empresas comunitarias (los asentamientos campesinos) afiliados a la UNC, FEHCORA y ANACH. Tiene menos importancia, entre los campesinos organizados en forma tradicional.

"En la medida en que estos poderes omnímodos le son negados a la Asamblea General, otros órganos de la empresa son los encargados de asumir la responsabilidad de la decisión. Le siguen en su orden, la Junta Directiva, el Socio, las Comisiones Específicas y la Asociación Campesina, según el aspecto de que se trate. Por ejemplo, en lo que le toca al sistema de explotación de la tierra, en todas las empresas, la decisión máxima la tiene la Asamblea General, siguiéndole la Junta Directiva en las cooperativas (FEHCORA) y las empresas comunitarias y el socio particular en las sub-seccionales (ANACH) y organizaciones tradicionales.

En las Ligas Campesinas, en cambio, después de la Asamblea General, en algunos casos, es la agrupación campesina (La UNC) la que decide, siguiéndole la Junta Directiva y el Socio. En las subseccionales, después de la Asamblea General (76 por ciento de los casos), es el socio quien decide acerca del sistema de explotación que habrá de implementarse (15 por ciento), siguiéndole la Junta Directiva. Lo mismo sucede con las organizaciones tradicionales,

1/ Se dan los últimos pasos en el Ministerio de Recursos Naturales, para la realización de una encuesta que mida la pertinencia de la metodología de extensión usada en Honduras desde la Década del Cincuenta.

entre quienes la Asamblea General decide, en el 59% de los casos, siguiéndole el socio en el 27%, la Junta Directiva en el 8% y el Presidente de ésta en el 6%. Esta información es ilustrativa, además, de la preeminencia que en las empresas campesinas de la ANACH y las organizaciones tradicionales, tiene el presidente, (así identificado por los entrevistados quienes, frecuentemente, designaban así al Secretario General de la organización). Este hecho denuncia la calidad de liderazgo que en ellas ejerce dicho funcionario, por encima de la Asamblea General. Por otra parte, esto es explicable, teniendo en cuenta la composición social típicamente campesina (individualista, personalista, etc.), del grupo campesino del que se trata y del fenómeno al que se refiere. En este caso, el liderazgo ejercido por la figura del presidente de la organización campesina ANACH" 1/.

No podemos ignorar algunos altibajos de este proceso democrático. En algunos casos, el caciquismo no desaparece; sino que se fortalece asumiendo características de una mayor modernización. Es seguro que con la democratización estén sometidos a un proceso de educación integral, que no solo tenga en cuenta la mera transferencia tecnológica, sino que también anime cambios mentales que conformen nuevos y más novedosos comportamientos.

- B. Es indudable que el impacto en la producción experimentado por la actividad de los grupos campesinos, tiene una significación considerable. En los últimos meses se ha dicho que los grupos campesinos han fracasado 2/. Sin duda, es una afirmación apresurada, de motivación obviamente interesada, que no tiene en cuenta todos y cada uno de los factores intervinientes en el proceso productivo. Por ejemplo, de acuerdo a los datos de 1973 de las 46,439 manzanas con que contaban los asentamientos, más del 44% fue cultivado, lo que refleja una cifra que, bajo las circunstancias particulares del momento, se puede considerar sumamente positiva.

En lo que se refiere a los rendimientos finales, no cabe duda que el éxito o el fracaso está determinado por variables que no controlan los campesinos: cantidad de lluvia, crédito a tiempo, fertilizantes, etc. Cuando estos factores operan en la forma debida, los campesinos tienen éxito. "Pese a las limitaciones de tierras e insumos, los asentamientos produjeron varios cientos de miles de quintales y alcanzaron un valor bruto de la producción de unos 4.5 millones de lempiras (2.25 millones de dólares). Es decir, el valor global de la producción fue más de cuatro veces superior al monto de los créditos recibidos. Sin embargo, el valor de la producción destinado al mercado fue menor y alcanzó a unos 3.2 millones de lempiras (1.6 millones de dólares). Este excedente económico de tipo monetario, constituye el ingreso bruto de la producción por las ventas de los productos agrícolas".

1/ PROCCARA, 46 meses. Instituto Nacional Agrario, 1976, pág. III-60.

2/ Conclusiones de la Convención de la FENAGH, celebrada en la ciudad de Santa Rosa de Copán en julio de 1977.

En la producción se ocuparon 1.4 millones de jornadas que alcanzaron una valorización de 2.8 millones de Lempiras (1.4 millones de dolares) (2 Las./jornadas)1/. De lo anterior se desprende que, tan solo el rubro de remuneración a la mano de obra (R.M.O.), cubre el 87% del excedente monetario o de venta.

Se adjudicaron a los campesinos en granos básicos para la alimentación durante el año 1973, alrededor de 100 Lps. (50 dólares) por familia. Esta adjudicación corresponde a productos cosechados en los propios asentamientos. No se sabe si es una forma de remuneración o sencillamente lo recibieron sin reembolsar a la unidad productiva.

Por tanto, de los 4.5 millones de lempiras que constituyen el valor de la producción, 1.3 millones orientaron al autoconsumo (en productos), quedando un excedente para el mercado, de 3.2 millones. Contra este total los asentamientos deben cancelar los créditos (1 millón de lempiras) y pagar gran parte de la remuneración a la mano de obra (2.8 millones), porque una parte la canceló el crédito del B.N.F., y el resto son insumos en especies. Además es necesario descontar el excedente, otros gastos de producción no incluidos en el crédito (intereses, gastos de administración, alquiler de implementos a particulares, etc.) 2/.

III. La Generación de Ahorros.

Desde 1969, se desarrolló en algunos líderes cooperativistas del sector de Ahorro y Crédito, la idea de fortalecer la alianza urbana-rural, por medio de la movilización de fondos hacia la producción en el Sector Agropecuario, preferentemente. Debido al escaso nivel de ahorro en las cooperativas de Ahorro y Crédito, a dificultades de carácter institucional y a oposición en algunos niveles de liderazgo, tal estrategia no ha funcionado en la proporción que se esperó inicialmente 3/. Por ello, el capital de operaciones casi siempre ha sido aportado por el Banco Nacional de Fomento. Pese a los esfuerzos de sus ejecutivos, los grupos campesinos sin negar la importancia de los Créditos Aportados, declaran la existencia de algunas dificultades.

1. Créditos fuera de período. Algunos créditos no se hacen en los períodos correspondientes y en algunos casos los campesinos retrasan, peligrosamente, sus actividades.
2. Créditos indebidamente calculados. Los estándares para hacer el cálculo, al tiempo que se concibieron para las condiciones imperantes en

1/ Corresponde al valor asignado por el B.N.F. a la jornada de trabajo campesino para 1973.

2/ Astorga Lira, Enrique. Evaluación de los Asentamientos y Cooperativas Campesinas de Honduras, Pág. 39

3/ Cuando las Cooperativas o Empresas Asociativas se organizan, la aportación monetaria es mínima. Lo que se aporta es, básicamente, fuerza de trabajo. El INA entrega, a título oneroso, las tierras en las que se inician las operaciones agrícolas.

1952, no permiten una participación consciente del campesino, en lo que a su cuantía se refiere y, en muchos casos, favorece la separación del asociado (al calcular sus jornales y no adelantos) ante su Cooperativa a Asentamiento.

3. Créditos desvinculados de la fuente que presta la asistencia técnica.

En los casos en que el crédito se subordina a las metas del grupo y que forman una sola unidad con la asistencia técnica, el resultado positivo es más seguro.

En el éxito de Guanchías, tiene mucho que ver la acumulación social de los excedentes. Si bien, inicialmente, recurrieron a varias fuentes, actualmente no dependen de fuentes crediticias externas. Mantienen un ritmo de capitalización, sumamente adecuado. No ocurre igual con la mayoría de las organizaciones asociativas: (excepción de Isletas y La Masica, que se regula por una disposición jurídica específica) en las que sus dirigentes, amparados en una legislación que no fortalece la acumulación de Capital, una vez que venden la cosecha, distribuyen los excedentes y es muy poco lo que acumulan. La falta de una disposición legal que regule la capitalización a nivel de las cooperativas, es una necesidad compartida por amplios sectores del liderazgo de "Coopera-Hondureño".

Es claro que en algún grado se necesitará financiamiento externo. Es indudable que el B.N.F. es la institución ideal para ello, toda vez que haya modificaciones serias -ya iniciadas- que aumente su especialización y que incremente sus disponibilidades monetarias. Actualmente, en el seno del Banco Nacional de Fomento se ha creado la "Ventanilla de Crédito Cooperativo", para atender las necesidades crediticias de las formas asociativas del país. Un Comité de Asesores integrado por representantes de la FACACH, FECOAGROH, FEHCOCAL, FECORAH, UNC, ANACH y la Confederación Hondureña de Cooperativas, sirve de puente que comunica a los beneficiarios del servicio de Crédito y el B.N.F.

Importante papel jugarán en el futuro las estructuras de Segundo Grado (FACACH, FEHCOCAL, FECORAH, Fundación Hondureña de Desarrollo, etc) en la canalización interna de créditos hacia cada uno de los grupos atendidos, tanto de sus propios fondos, como de préstamos obtenidos del mismo Banco Nacional de Fomento.

IV. La Comercialización.

"La Comercialización Agrícola en Honduras es esencialmente un sistema de libre empresa, basado sobre una estructura espontánea 1/. Los operadores comerciales más importantes son el intermediario/camionero y el detallista. Mientras en la generalidad, este último solo tiene una función de venta, el intermediario es definitivamente el hombre clave en el actual proceso de comercialización.

1/ Francheti, Luigi Gian. Organización de Mercadeo. PREDIA/FAO, Tegucigalpa, 1977.

"La falta de una adecuada programación de la producción y la inestabilidad del mercado interior -agravado esto último por el escaso potencial de transformación agroindustrial- aumenta el margen de riesgo del proceso de comercialización, provocando variaciones substanciales de los precios entre los niveles de mayorista y detallista 1/.

En este marco le ha tocado operar a las formas asociativas de producción en Honduras. En algunos casos, en rubros como banano, café y algodón especialmente, se ha roto la barrera del intermediario a través de COHBANA, FEHCOCAL y la Cooperativa Algodonera del Sur LTDA. En cuanto a los cultivos más o menos tradicionales (maíz, frijol, arroz y sorgo) el problema es mucho más difícil. El Banco Nacional de Fomento, al que nos hemos referido líneas atrás, durante las cosechas 75 y 76, estimuló, fuertemente, la producción de granos básicos. No obstante debido a lo elevada de la misma, las facilidades de almacenamiento del Banco, fueron insuficientes (apenas 10% de la producción total) 2/.

Las Cooperativas no tienen facilidades de almacenamiento en proporciones significativas y son pocas las que tienen facilidades de transporte propios. Parece ser que en el esquema actual, el Camionero juega un papel clave, incluso como agente crediticio, al adelantar fondos a los pequeños campesinos y grupos organizados, espontáneamente, asegurando, de esta forma, la producción a precios que le dejan un buen margen de utilidades. 3/

Sin pretender en este momento negar o aceptar la importancia del intermediario en el esquema de comercialización actual, sí quiero hacer resaltar la vinculación que existe entre este concepto (la intermediación), la religión y las costumbres en el seno de las comunidades. Digo esto para que no estemos tan seguros de que el concepto intermediario, tiene toda la carga negativa que nosotros le atribuímos, y que, por el contrario, en algunos casos se acepta y se considera muy normal y hasta necesario para los campesinos.

Las organizaciones de segundo grado (FECORAH, UNC y ANACH), no ha tenido, hasta ahora, tiempo para dedicarle a la comercialización la atención que se merece. Siguen dedicando gran parte de su tiempo a la defensa de intereses de sus afiliados, a presionar al gobierno para que impulse el proceso de reforma agraria. Es innecesario insistir demasiado sobre la importancia que tiene para el proceso, la creación de mecanismos de información sobre precios, facilidades de almacenamiento, ventas globales hacia el exterior e instrumentos de canalización de la producción, especialmente de productos básicos, hacia las mayorías. Tal cosa significará la adecuación de las actuales estructuras de modificación social, hacia una perspectiva de consolidación económica. De esa manera, al tiempo que se

1/ OP. Cit.

2/ RN/IICS/BID. Diagnóstico del Sector Reformado con énfasis en la Comercialización de Granos Básicos, 1976, pág. 78.

3/ La Prefederación de Cooperativas de Servicios Múltiples de Honduras, ha empezado a crear facilidades de almacenamiento para recibir la producción comercializable de los campesinos afiliados, en su mayoría, a las ligas campesinas de UNC.

crearán condiciones favorables a la integración del mercado nacional, influyendo de manera significativa en las características generales de los precios, se aprovechará para el país mercados del exterior, a los cuales no llevamos nuestra producción actualmente.

V. El Proceso de Integración de las Formas Asociativas de Producción.

Honduras es posiblemente uno de los países en donde el proceso de organización ha alcanzado niveles más altos. Esta organización de primer nivel es la base de las organizaciones de Segundo Grado: FECORAH (Federación Hondureña de Cooperativas de Reforma Agraria), ANACH (Asociación Nacional de Campesinos de Honduras), UNC (Unión Nacional de Campesinos), FACACH (Federación de Asociaciones Cooperativas de Honduras), FECOAGROH (Federación de Cooperativas Agropecuarias de Honduras), FEHCOCAL (Federación Hondureña de Cooperativas Cafetaleras).

Muchas de ellas han concertado alianzas entre sí, con distintos y específicos propósitos:

1. ANACH, UNC y FEHCORA, constituyeron un frente conjunto para estimular e impulsar el proceso de reforma agraria. Al tiempo que constituyó un verdadero hecho histórico, tan importante como la huelga bananera del 54, proveyó sin duda a los líderes, el conocimiento de las enormes posibilidades de la comunicación y la integración.
2. Todas las federaciones cooperativas constituyeron en 1974, la Confederación Hondureña de Cooperativas. Tres grandes proyectos animaron su creación: el Instituto de Formación e Investigación Cooperativista, fundado en 1975, el Banco Cooperativo y el Instituto de Comercialización de la Producción Cooperativa. Estos dos últimos proyectos están pendientes todavía. Se considera a la ventanilla de Crédito, que funciona en el B.N.F. como un primer paso para la Creación del Banco Cooperativo.

VI. El Futuro de las Formas de Cooperación en Honduras.

No tengo el propósito de hacer de futurólogo. Más bien intentaré manejar algunas constantes y tratar de inferir algunas tendencias predominantes en el seno del movimiento hondureño.

1. Es evidente que la presión campesina del 72, y el entusiasmo de 1974, han declinado sensiblemente. Algunos han visto en ello una manifestación de estancamiento. A mi entender, lo que ha ocurrido es que el movimiento llegó hasta donde le alcanzó su alianza con el sector urbano. En el sector urbano, posiblemente, lo que más ha fallado es que no se ha podido desarrollar -por lo menos hasta ahora- un movimiento político, de amplia base que apoye las reformas estimuladas por el Gobierno.
2. Es previsible, entonces, esperar un período de consolidación del camino andado, por medio del afianzamiento organizativo y empresarial, de

cada una de las unidades productivas. Tal cosa no se debe interpretar, como renuncia a la presión para que se mantengan o se mejoren las reformas sociales, sino como una necesaria diferenciación entre una vanguardia que presiona y una retaguardia que consolida. Entre ambos, tendrá que establecerse una correcta comunicación y mutua retro-alimentación.

3. Los organismos de Segundo y Tercer Grado se volverán mucho más operativos. Tendrán que ofrecer servicio como ya se ha empezado a hacer, a sus bases: Crédito, comercialización, asistencia técnica, educación, etc. El Estado no podrá asumir totalmente la prestación de servicios. La autonomía de los grupos, exige su propia autosuficiencia.
4. En consecuencia con lo anterior, es muy posible que los servicios del Estado, a través de sus estructuras especializadas se adecúen, cada vez más, a los requerimientos y necesidades de los beneficiarios.
5. El Estado deberá crear estructuras mixtas, en cooperación con las organizaciones de Segundo Grado, a fin de satisfacer los requerimientos crecientes del proceso organizativo.
6. Es claro que la alianza urbano-rural -que en la actualidad pasa por un mal momento mejorará en el futuro y que de esa manera la potencia de los grupos organizados, les permitirá influir, mucho más, en el desarrollo capitalista del país y en la democratización de las relaciones socio-económicas.

Tegucigalpa, D.C. agosto 4, de 1977.

LA INTEGRACION DE LAS FASES DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

EL CASO DE FEDEAGRO R.L. (Federación Nacional de Cooperativas de Mercadeo Agropecuario de Responsabilidad Limitada - Costa Rica)

Norberto Vargas R. 1/
Norman Torres M. 2/

A. INTRODUCCION

El caso de la Federación Nacional de Cooperativas de Mercadeo Agropecuario, FEDEAGRO R.L.

En Costa Rica existe básicamente un sistema tradicional centralizado de comercialización, con procesos simultáneos descentralizados en pequeña escala, como respuesta a las exigencias de los segmentos de más altos ingresos, del sector consumidor y productor.

La producción agrícola está muy diseminada. Las cantidades y calidades inestables, dificultan el establecimiento de centros de acopio. Los pocos centros que existen pertenecen a organizaciones cooperativas débiles con bajo poder negociador. Solamente en lo que concierne a granos básicos el Consejo Nacional de Producción (CNP) establece centros de compra en las distintas regiones para las épocas de cosecha.

El flujo de productos del productor al consumidor sigue canales más o menos complejos donde los pequeños productores enfrentan individualmente a compradores y camioneros que se aprovechan del bajo poder negociador de éstos, para transformar la función de transporte en función de compra.

En el mercado metropolitano, el poder radica sobre todo en el sector mayorista al cual se enfrentan productores y detallistas ambos conjuntos en forma dispersa.

Las políticas indiscriminadas de fijación de precios de compra de productos, aplicados por el CNP para granos básicos, el seguro de cosechas establecido por el Instituto Nacional de Seguros y las facilidades de crédito concedidas por el Sistema Bancario Nacional, han beneficiado, sobre todo, a los grandes productores que, además, son los que acaparan los servicios de Asistencia Técnica.

Esto sucede, no por la intención de las instituciones, sino porque estos sectores tienen mayor accesibilidad a los servicios del estado y su mayor grado de educación permite una mejor receptividad y adaptación a los cambios tecnológicos.

La existencia de dos subsectores: el empresarial y el no empresarial, el primero con mayor disponibilidad de tierra, tecnología, capital y

1/ ITCO. Asesor de Fedeagro R.L. en Mercadeo

2/ Gerente de Fedeagro R.L.

captación de servicios públicos, exige la introducción de medidas correctivas que tiendan a neutralizar este dualismo.

Si los esfuerzos van encaminados a mejorar el nivel de ingresos del pequeño productor es preciso mejorar su posición en el Mercado.

Es así como el ITCO (Instituto de Tierras y Colonización) consciente de que la sola dotación de tierras y algún servicio de asistencia no eran suficientes para lograr este objetivo, emprende la organización de los grupos de campesinos en Cooperativas de producción, servicios múltiples, y empresas comunitarias de autogestión.

En 1968 se organizó la Federación Nacional de Cooperativas de Mercadeo Agropecuario (FEDEAGRO R.L.), con los siguientes fines y propósitos:

1. Adquirir para su manipuleo, comercialización e industrialización las cosechas de las cooperativas afiliadas.
2. Adquirir, importar, distribuir o fabricar para suministrar a las cooperativas afiliadas, todos los insumos necesarios para su mejor desarrollo.
3. Dar servicio de exportación de productos agropecuarios.
4. Gestionar financiación interna y externa para llenar sus propósitos y los de las cooperativas afiliadas.
5. Gestionar, coordinar y ofrecer a las cooperativas afiliadas servicios de Asistencia Técnica.

Durante los primeros años, hasta 1976, esta Federación sólo prestó un servicio de crédito para pequeños proyectos sin llegar a alcanzar sus objetivos y sobre todo por falta de financiamiento adecuado y apoyo institucional.

A partir de 1976, el ITCO, organismo que propició en la organización de esta Federación, decide darle un mayor empuje en materia de asistencia técnica y financiera.

Esta Federación, consciente del problema de comercialización que enfrentan muchas cooperativas y empresas asociativas comunitarias organizadas por el ITCO, emprende el desarrollo de un canal discriminado más eficiente, con la consigna "Del Productor al Consumidor".

Esto, con el propósito de eliminar intermediarios y ofrecer a los asociados un mercado más seguro y de mayor estabilidad de precios.

Los productos que ofrecen mayores problemas de comercialización son las frutas y hortalizas, por su alta perecibilidad y producción estacional. Además de esto y quizá sea su causa, ningún organismo estatal ha emprendido alguna acción para solucionar este problema.

En el caso de los granos básicos, el CNP fija precios mínimos de compra y establece centros de acopio para las épocas de cosechas. Debido a esto la acción de FEDEAGRO R.L. se ha dirigido sobre todo a estos dos rubros (frutas y hortalizas)

B. METODOLOGIA DE OPERACION DE FEDEAGRO R.L.

Para este propósito se abrieron dos bodegas en los mercados metropolitanos y se organizó un sistema de transporte propio para los traslados de los productos desde las cooperativas hasta las instalaciones de FEDEAGRO R.L. Aquí los productos son vendidos, directamente, al consumidor, mayoristas y detallistas. Luego de concretar una operación se hace una liquidación a la comunidad, reteniendo un bajo porcentaje para gastos de operación y capitalización. Por el transporte se cobra una tarifa que siempre es inferior a la de los transportistas privados. Con esto se ha logrado:

1. Obtener economías de tamaño.
2. Eliminar intermediarios, acortando los canales de comercialización y haciéndolos más eficientes.
3. Adquirir mayor poder de negociación, al aumentar el volumen de las transacciones.
4. Proveer de información de precios a las cooperativas afiliadas.

Las mayores dificultades que ha enfrentado FEDEAGRO R.L., son las siguientes:

1. Una marcada estacionalidad de la producción, que muchas veces supera la demanda, bajando los precios. En adición, no permite estabilidad en la oferta.
2. Poca especialización de la producción por zonas y tipos de productos.
3. Mala calidad de los productos y desconocimiento de normas de clasificación y empaque, lo que impide la compra por especificaciones.
4. Falta de planificación de la producción, tomando en cuenta las limitaciones del mercado, en cuanto a volúmenes y estacionalidad de la demanda.
5. Falta de identificación y participación de las cooperativas con el organismo de segundo grado.

C. NUEVAS PERSPECTIVAS PARA FEDEAGRO R.L.

La nueva orientación pretende convertir a FEDEAGRO R.L. y sus cooperativas, en productores agroindustriales. Esto significa un sistema

de producción integrado tanto vertical como horizontalmente.

Este nuevo enfoque agroindustrial, comienza con un proyecto de cunicultura integral, con el fin de abastecer la demanda insatisfecha de carne de conejo en Costa Rica.

Este proyecto con un costo de US\$300.000 (dólares), será financiado por el Instituto de Fomento Cooperativo con fondos de AID. Está concebido en 4 etapas de producción o módulos:

1. Módulos de cría.
2. Módulos de rastro.
3. Módulos de tenería.
4. Módulos de peletería.

El proyecto comienza con el establecimiento de un módulo de cría para suplir el pie de cría a las cooperativas, que por su ubicación en cuanto a factores climáticos permiten la cría de conejo. Esta producción de materia prima revierte nuevamente el módulo de rastro, tenería y peletería, administrado por FEDEAGRO R.L., para industrialización y mercadeo.

Con esto se pretende establecer economías de escala tanto productivas como de comercialización.

Decimos que el proceso es horizontal porque integra la producción de materias primas, y es vertical porque no solamente produce carne de conejo sino que va avanzando en su industrialización hasta alcanzar el consumidor total.

El fomento de este proyecto así como el establecimiento de emparadoras de plátano, proyecto de apiarios, etc., permitirá hacer llegar al productor un porcentaje más alto del valor agregado a la materia prima.

A la vez se convierten en fuentes generadoras de empleo en el medio rural, evitando la transferencia de excedentes de mano de obra del campo a la ciudad.

D. CONCLUSIONES

1. Es necesario promover la organización de los pequeños productores para alcanzar economías de escala en el proceso de producción y comercialización.
2. Es preciso crear canales discriminados que ofrezcan a los pequeños productores la posibilidad de competir con el subsector empresarial.
3. Debe existir una política preferencial del estado que de más oportunidades a los pequeños productores de mejorar su posición en el mercado, mediante el fortalecimiento de las agrupaciones de productores, desarrollo agroindustrial, servicios de información y promoción de mercados tanto internos como externos.

LAS FUNCIONES DE APOYO EN UN SISTEMA CAMPESINO

Eduardo Urrutia

I. INTRODUCCION

El presente documento intenta aproximarse, de un modo descriptivo, a los temas centrales de esta reunión y, especialmente, a una interpretación global de la situación del flujo interno y externo de las energías que moviliza el sistema cooperativo campesino en Chile en relación a to dos los puntos del temario.

Para ubicarnos mejor en esta perspectiva, creo conveniente anticiparme a interrogantes que pudieran surgir, respecto de la actual situación del sistema cooperativo campesino chileno, haciendo una descripción y diagnóstico de tal situación en sus aspectos microorganizacionales y ma cro-sectoriales.

II. DIAGNOSTICO GENERAL

El sector rural en Chile, está conformado por muy distintos estratos de comportamiento social, económico y cultural, de acuerdo al proceso histórico en que se ha desarrollado la agricultura chilena, sobre todo en las últimas décadas. Pese a los cambios que la Reforma Agraria introdujo en la estructura de la tenencia de la tierra, se puede observar un 60% de tierra en manos del sector privado 1/ y un 40% en asignación co munitaria de parcelas.

El sistema de empresas a nivel predial y estructural tuvo, desde 1960 hasta 1976 fuertes variaciones debido a los cambios en las políticas del Estado. Esta situación provoca modificaciones en la estructura del sec tor de empresas y en los objetivos de las organizaciones a nivel predial.

Los diversos modelos organizacionales que se encuentran en el sector rural, en su gran mayoría son ubicables a partir de los primeros planteamientos sobre la necesidad de un proceso de Reforma Agraria y de organi zación de la comunidad que se efectuaron en el país hacia el año 1952.

A. Determinación Global

En el campo organizacional, la acción de diversas políticas ha generado un sinnúmero de organizaciones, algunas actualmente desaparecidas, destinadas a los mismos objetivos: au mentar la producción y la productividad, mejorar las condiciones de vida de los habitan tes del sector y organizar a los campesinos para su incorporación activa y responsable en la sociedad.

1/ Eduardo Urrutia H. "El sector agrario y el rol de las Cooperativas", CECUC. Julio 1976. Santiago, Chile.

Por los antecedentes históricos del campo chileno 2/, es posible dejar sentada la siguiente clasificación respecto del sector en términos diferenciales:

AÑOS	ENFASIS DE LA REFORMA	ORGANIZACION TIPO
1964-70	Asignación Cooperativa (Comunitarias)	Cooperativas Asignatarias
19-0-73	Asignación Colectiva (Estatal)	Centros de Producción
1973-77	Asignación Individual (Privada)	Sociedades de Cooperación Agrícola

Lo anterior ha significado que el sector rural, se encuentre partido en dos sistemas de tenencia:

1. Sistema Desarrollado

a. Sector Tradicional

- fundos y predios agrícolas de alta productividad;
- agroindustrias privadas;
- cooperativas agroindustriales y de servicios de propiedad de grandes y medianos agricultores;
- relaciones de cooperativas agroindustriales o de cooperativas de servicios
- COOPAGRO (Confederación de Cooperativas Agrícolas)

b. Sector Reformado

- asentamientos de alta productividad 3/.
- cooperativas miltirrecoops (multiactivas regionales).

2. Sistema Subdesarrollado

a. Sector Tradicional

- minifundios y reducciones indígenas;
- medierías y arrendamientos;
- cooperativas campesinas (de pequeños agricultores);
- cooperativas campesinas (de tendencia al servicio rural).

2/ Diseño Sistemático del Sector Rural, CEDEC-CHILE, 1977

3/ El asentamiento era administrado organizacionalmente por las SARAS (Sociedades de Reforma Agraria - cogestión entre el Estado y los campesinos de carácter transitoria) o de las Cooperativas de Reforma Agraria en cualquiera de sus modalidades de propiedad: común, individual o mixta.

b. Parcelas

- sociedades de cooperación agrícola 4/
- cooperativas de reforma agraria no integradas a Multirrecoops.

Este doble sistema presenta una afluencia en que el sistema subdesarrollado y el sector reformado del sector desarrollado, convergen en una misma área de intereses sociales, junto a las organizaciones sindicales del agro, generando un esquema como el siguiente:

NIVEL PREDIAL	MINIFUNDIO TRADIC.		SIN TIERRA	SECTOR REFORMADO	
	propio	en uso	Obreros 120,000 trab.	Comunitarios	Individuales
Nivel Organizac.	Cooperativa Campesina (237)		Sindicatos (560)	Cooperativas (207) <u>5/</u>	SOCAS (549)
Nivel Estructural	Federación Provincial (18) Campocoop (1)		Federac. (37) Confed. (5)	Multirrecoops (9)	

B. Actualidad de los Modelos Campesinos

En el último tiempo, ha habido una tendencia a cuestionar la vigencia de las organizaciones socioeconómicas del sector rural, especialmente de las cooperativas campesinas. Estos cuestionamientos han provenido del medio ambiente y de los organismos del Estado.

La cooperativa campesina ha incorporado una dimensión de cambio social en el sector rural del país, al implementarse, masivamente, sin que se produjeran variaciones sustanciales en el comportamiento de los factores de producción.

Esta doble función, dimensión de cambio y comportamiento de orientación productiva, ha generado, con el tiempo, dos tipos de cooperativas campesinas:

1. La Cooperativa Campesina de función socio-comunitaria

Siendo el factor cooperativo campesino una expresión del modelo socio-comunitario, se pensó con cierta ligereza que su

4/ SOCAS en el resto del texto.

5/ Se excluyó 27 organizaciones disueltas a junio de 1976.

justificación estaba, sólo en ayudar políticamente a los sectores campesinos.

La modalidad del desarrollo de la cooperativa campesina socio-comunitaria no está en un planteamiento equivocado sino que sus problemas radican en la naturaleza del entorno social en que se dimensionó la solución. Bajo estas organizaciones hay un dramático diagnóstico de extrema pobreza y de marginalidad. Las cooperativas campesinas de este tipo son el resultado de una realidad rural dolorosa por ello, no es susceptible de ser enfrentada superficialmente buscando en ella un componente dinámico de un "sistema económico de desarrollo".

2. La Cooperativa Campesina de Función Agroproductiva

El segundo modelo es la mejor expresión del pequeño agricultor poseedor de tierras de poca envergadura. De acuerdo a estadísticas, este sector se ubica del siguiente modo:

TIPO	H.R.B *	%	RIEGO	%	SECANO
Minifundio	149.165	7.2	79.906		2.386.389
Propiedades pequeñas	1.018.503	49.2	712.759	47.2	3.351.528

Fuente: Departamento de Economía U.C., Chile, 1974.

* Hectáreas de riego básico

Como es lógico, la denominación de pequeño agricultor corresponde al cuadro de pequeñas propiedades. Es destacable su trascendencia cuantitativa, estimándose cercano al 21.1% del factor tierra en manos de estos propietarios 6/

Siendo el factor tierra el recurso clave que origina la relación entre lo predial y lo organizacional, es obvio que la tendencia de las cooperativas campesinas constituídas en este medio tengan un énfasis en atender problemáticas de producción agrícola. En este sentido, es posible conservar en sus comportamientos, servicios tales como: provisión de insumos, centrales de acopio y procesamiento, servicios de transporte, de comercialización, de crédito refractario, etc. Este tipo de cooperativas se estima en 47 7/ cuya contribución a modelos o sistemas de desarrollo económico puede ser efectivamente más significativa que el anterior.

6/ Fuente: Departamento de Economía Agraria U.C., Chile, 1976.

7/ Apreciación de Campecoop. Confederación Nacional de Cooperativas Campesinas.

3. Perspectivas de los Modelos

La diferencia sustantiva respecto del modelo socio-comunitario radica en que mientras en aquel la meta es la subsistencia, en este caso la meta es, básicamente, la productividad como medio para obtener rentabilidad. Estamos ante la presencia evidente de una clase cuasi-media rural que busca en el predio factores de eficiencia productiva, capaces de permitirle su ingreso a economías de escala para una mayor racionalización de su matriz insumo-producto.

Las cooperativas agro-productivas son las que interesan a aquellos que quisieran ver en estas organizaciones impulsos más significativos a un sistema de desarrollo económico en el agro. Su contribución es, sin duda, más atinente a una economía de mercado de libre competencia y, es posible, simultáneamente, poder utilizarlas en proyectos de desarrollo, en que la asignación de recursos provenga del medio externo de la organización. Este tipo de cooperativas "proyectos" son miradas con más entusiasmo por parte de los técnicos gubernamentales, quienes han llegado a pensar en la posibilidad de utilizarlas como organismos de base de la estructura racionalizadora del nivel regional 8/.

La vigencia de ambos modelos en el cooperativismo campesino, se fundamenta, pues, en análisis categoriales distintos.

C. Definición del Sistema Integrado

1. Caracterización

Si le suponemos a cada función en el sistema agrario una cierta funcionalidad respecto del sistema total, las ideas de sinergia y recursividad son prevalentes para nuestra definición de sistema integrado.

Lo anterior permite identificar -como ya se ha hecho en parte- las distintas funciones y la acción de las instituciones y organizaciones hacia el interior del sistema 9/.

a. Función de aprovisionamiento:

Insumos, recursos humanos, financiamiento, tecnología, etc.

8/ Conceptos actuales de los técnicos de ODEPA, en entrevistas recientes con especialistas del CEDEC

ODEPA: Oficina de Planificación Agrícola. Ministerio de Agricultura

CEDEC: Centro de Estudios para el Desarrollo Cooperativo

9/ Diseño Sistémico del Sector Rural, CEDEC-CHILE, 1977.

NOTA: En este análisis se excluyen los servicios del Estado y las organizaciones del tipo Naciones Unidas.

- ICADES Instituto de Capacitación y Desarrollo Rural
- IER Instituto de Educación Rural
- INPROA Instituto de Promoción Agraria
- ICECOOP Instituto Chileno de Educación Cooperativa
- CEDEC Centro de Estudios para el Desarrollo Cooperativo
- Fundación para el Desarrollo
- SFC Sistema Financiero Campesino
- IFICOOP Instituto de Financiamiento Cooperativo

b. Función de mantención:

Niveles de participación, dimensión de roles respecto del subsistema directivo, problemática de identificación y pertenencia.

- Federaciones
- Confederaciones
- Oficina Coordinadora de Asistencia Campesina

c. Función de dirección:

Determinación de políticas, resolución de conflictos, funcionalidad de la participación, identidad, difusión de metas y promoción de intereses.

- Federaciones
- Confederaciones

d. Función de Apoyo:

Relaciones del subsistema con el medio, obtención de insumos, comercialización, etc.

- Las empresas prediales
- SOCONAC Sociedad Comercializadora Nacional Campesina
- Las Multirrecoops
- Las instituciones de aprovisionamiento

e. Función de producción:

relaciones técnico-productivas al interior del sistema.

- las empresas prediales
- las multirrecoops
- las federaciones agro-productivas

f. Función de adaptación:

flujo de cambios destinados a mejorar las transacciones con el medio.

- ICADES
- INPROA
- ICECOOP
- CEDEC
- IER

D. Funcionalidad y Flujo Inter-organizacional

Independientemente de los diseños estructurales diversos que asumen las organizaciones cooperativas del sector rural, podemos asimilarlos al concepto del sistema social abierto con el cumplimiento de las funciones que implica 10/

1. La disfuncionalidad institucional del Sistema de Integración.

Si estas organizaciones de nivel predial, las cooperativas campesinas, son distintas en sus comportamientos básicos, es evidente que las demandas hacia sus organismos de integración van a estar cualitativamente diferenciadas. En términos cuantitativos, mientras unas acopian seguridad para el campesino, las segundas participan en el flujo sistémico de la economía. Esta diferenciación clave se presenta frente a sus organismos de integración, creando la disfuncionalidad propia que se observa en ella.

- a. Mientras un grupo pide representación y capacitación para demandar ayuda económica del Estado y recobrar subsidios o compensaciones perdidas por la aplicación de los modelos económicos vigentes, las otras demandan protección total.
- b. Mientras las unas presionan sobre la necesidad de crear nuevas fuentes de trabajo, las otras solicitan créditos para crear agroindustrias que aumenten su rentabilidad por Hectárea.

Las federaciones regionales se han dividido inconscientemente en dos categorías las que actúan a petición de las cooperativas campesinas sociocomunitarias (SC) porque así surge de la base como necesidad y las que actúan en la otra dirección porque así lo solicita su base: las cooperativas campesinas agro-productivas (AP).

Esta disfuncionalidad se repite en los mismos términos en los objetivos de la capacitación, en el juego de intereses divergentes o diferentes en sus rangos económicos.

Esta disfuncionalidad entre necesidades, objetivos y servicios llega a los organismos de apoyo y a la propia confederación. La conflictibilidad surge, en consecuencia, entre los sin tierra y aquellos que la poseen como resultado de cualquier vertiente de apropiación.

2. Discontinuidad de los flujos de mantención y aprovisionamiento

Se ha hecho somera descripción de las funciones del sistema. Es preciso hacer notar un efecto discontinuo en estas funciones

10/ O. Johansen B.: Introducción a la Teoría General de Sistemas. Pág. 70
D.A.U. de Chile, 1975, Santiago, Chile.

por parte de las agencias que han influido en su desorganización actual.

Esta discontinuidad que nace de la disminución del flujo proveniente del Estado, ha sorprendido a las organizaciones rurales, prácticamente sin elementos de supervivencia.

La interrupción del flujo de aprovisionamiento se puede apreciar en la insuficiencia del crédito, la dependencia creciente hacia los mecanismos no-cooperativos de comercialización, la disminución de la asistencia técnica y el cambio básico en las relaciones con el medio, desde una actitud de reivindicación hacia una actitud de desconcierto, de dispersión de iniciativas o de demandas sin negociación 11/

La interrupción del flujo de mantención ha significado la disminución de la afiliación, la disminución del sentido de identidad y pertenencia y la disminución de la variable capacitacional.

Es evidente la necesidad de recuperar desde el medio campesino hacia el resto del sistema agrario las funciones de aprovisionamiento y mantención 12/. Si bien es cierto que se hacen desde la perspectiva de las instituciones de apoyo, estas y sus recursos son insuficientes para defender las metas de desarrollo más importantes alcanzadas por el sector.

III. NECESIDADES RELATIVAS A LOS SERVICIOS

A. Antecedentes

Con anterioridad a 1975, las diversas instituciones del sector campesino no contaban con una instancia de coordinación formal que, operativamente, fuera una solución efectiva a los problemas de readecuación de sus organizaciones ante las variaciones de las políticas gubernamentales 13/

Por el contrario, la coordinación propiamente tal no existía, limitándose esta actividad al encuentro fortuito entre dirigentes y técnicos de confianza o a la relación debilitada de estos campesinos con los pocos organismos de apoyo privados vigentes a esa fecha.

En 1975, los campesinos, apoyados por algunas instituciones privadas, forman la Oficina Coordinadora de Asistencia Campesina que reúne

11/ Diseño sistémico del sector rural, Estudio Macroeconómico, CEDEC, CHILE, 1976.

12/ El Estado llegó a tener 10.000 funcionarios atendiendo al sector campesino compuesto por 500.000 trabajadores activos.
Ver: ICADES "Análisis Institucional de las Agencias de Desarrollo Privado que operan en el Sector Rural".

13/ Como ya se indicara, los problemas enfrentados por el sector ante los motivos señalados no sólo eran cuantitativos y funcionales sino, además, estructurales y sistémicos.

a una buena parte de las organizaciones representativas y de apoyo del país, con la finalidad de enfrentar conjuntamente los problemas del sector campesino y maximizar la eficiencia asistencial del sector y que no pretendió reemplazar al Estado en sus funciones, sino salvar los aspectos más significativos del proceso campesino chileno.

Desde sus comienzos, la Oficina Coordinadora de Asistencia Campesina centró sus esfuerzos, en forma simultánea, en el fortalecimiento de la Asistencia Técnica, la creación de mecanismos de comercialización, la funcionalidad de la capacitación y la formación de un sistema financiero campesino, el que actualmente se encuentra en etapa de puesta en marcha.

B. Los Servicios de Comercialización, Financiamiento, Asistencia Técnica y Capacitación de Recursos Humanos

1. Extensión insuficiente de los servicios de comercialización, financieros, asistencia técnica y capacitación de recursos humanos.

Los servicios enumerados son generalmente estimados como los principales para obtener el desarrollo del sector cooperativo campesino, sobre todo si no se los considera en sus términos tradicionales sino adaptados a la realidad campesina del país.

El problema se puede cuantificar a partir de las disminuciones de servicios ofrecidos por el Estado que, para cada uno de ellos se visualiza de la siguiente manera:

a. Comercialización:

Liquidación comercial de la Sociedad Comercializadora de Reforma Agraria (SOCORA) que llegó a exportar 2.000.000 de dólares de productos campesinos. Disminución de la capacidad de compra de la Empresa Nacional de Comercio Agrícola (ECA), manteniéndose para esta última, solo el tonelaje comercializado en trigo, cebollas y maíz en 1976, mientras en 1970 comercializó el tonelaje de 19 productos. Ambas instituciones constituían las principales agencias de comercialización de los campesinos y pertenecían al Estado.

b. Financiamiento:

Disminución del crédito agrícola total, en términos reales. En 1976 se produjo una reducción del 34% respecto de 1971. La disminución en su totalidad correspondió a una restricción del crédito estatal destinado a los campesinos.

c. Asistencia Técnica y Capacitación:

Se realizó una drástica reducción de personal y una reorientación política limitando la acción tan sólo hacia la

asignación de parcelas por parte de CORA e INDAP, principales agencias estatales para el sector campesino.

Estas situaciones se confrontan a una realidad de 500.000 campesinos activos, de los cuales sólo 50.000 son atendidos por los servicios de agencias privadas de desarrollo social. Sin embargo, cabe advertir que dichas agencias no abarcan más que algunos sectores de estos campesinos 14/ y únicamente un mínimo de sus especializaciones productivas agrícolas o agroindustriales 15/

El problema de la extensión de los servicios al campesino, por tanto, no sólo se refiere a la cantidad atendida, sino además a las distintas necesidades específicas de éstos que se encuentran satisfechas. Es indudable que éstos, para romper su relación de dependencia con el medio, a través de instituciones y recursos propios, demorarán algunos años en lograr sus metas, ya que, inevitablemente, el crecimiento de sus instituciones será paulatino, debiendo coordinar y promover sus procesos de ahorro-inversión internos y los apoyos en recursos externos.

Sobre la necesidad de la coordinación para la obtención de recursos institucionales del sector, no existe ningún estudio cuantitativo que dimensione el problema total sobre esta materia, con lo que las programaciones para el desarrollo campesino no pasan de ser intenciones paliativas del preocupante diagnóstico campesino actual, carentes de estrategias de desarrollo con bases empíricas completas.

Los antecedentes expuestos, indican la necesidad de intensificar programas de coordinación sistémica que, hasta la fecha, sólo se han llevado bajo características de gran insuficiencia.

2. Insuficiencia de las ofertas de participación de los campesinos en los programas específicos de servicios ofrecidos por sus instituciones de apoyo.

En el sector campesino no existen mecanismos de jerarquización de las múltiples necesidades espontáneas de los usuarios de servicios operativos ofrecidos por terceros, las que no pocas veces se traducen en voluminosas demandas. Al respecto, cabe señalar que, según estudios de la Universidad de Chile 16/ en 1976, el 50% de los problemas actuales de las cooperativas campesinas es atribuido por sus socios, a falta de servicios tradicionales; es decir, comercialización y financiamiento. Sólo este problema plantea la necesidad de promover y

14/ No todos estos campesinos son atendidos en forma integrada por las instituciones de apoyo del Sector.

15/ Existe multitud de variedad de producciones agrícolas de estos 50.000 campesinos que no son atendidos.

16/ A.Gross y A.Salinero:"Organizaciones socioeconómicas del Sector Rural" Estudio del comportamiento organizacional), Santiago, agosto 1976.

coordinar la jerarquización de las demandas de los campesinos y escoger áreas geográficas de desarrollo que, mediante la atención integral de todas las organizaciones de apoyo, aseguren mínimamente el éxito futuro.

Otro problema vinculado a la racionalización de las demandas de los campesinos, se refiere a la precariedad de los canales en que ésta se expresa en los organismos de apoyo. En este sentido, cabe destacar que la totalidad de la demanda es atendida en términos casuísticos con sus comprensibles efectos de competencia inorgánica de los campesinos por obtener satisfacción a sus necesidades.

La participación de los campesinos para coordinarse entre sí, respecto de las programaciones globales de servicios de las instituciones, es muy débil a niveles de base y ocasional a niveles estructurales. Igualmente, cabe destacar que la mayoría de las agencias privadas de desarrollo, tienen una estructura operativa nacional centralizada.

Las situaciones anteriormente planteadas, tienen como consecuencia el desaprovechamiento de recursos regionales disponibles, la presión inorgánica de los campesinos sobre sus organizaciones de apoyo y el desaprovechamiento de la energía campesina como fuente de desarrollo.

Los antecedentes expuestos indican la necesidad de fortalecer las actividades de coordinación, en materias de racionalización de las demandas campesinas hacia sus organismos de apoyo, mediante sistemas de participación sectorial más efectivos, descentralizados y sistemáticamente integrados.

3. Insuficiencias de modelos y estrategias de desarrollo en que se invierten los recursos.

El modelo cooperativo y, en general, cualquier modelo micro-organizacional que se base en el autoesfuerzo y participación efectiva de los usuarios, requiere de elaboraciones y sistemas operacionales especiales, ya sea por antecedentes productivos, culturales o geográficos.

En Chile, hemos asistido a deficiencias tradicionales en la implementación de modelos altamente participados que, por exceso de simplismo, han arriesgado su vigencia injustificadamente, por la vía de interpretaciones solamente economicistas, sobre todo si se consideran los fracasos ocurridos al abordar el problema campesino, principalmente, por la incorporación de gerentes relativamente bien calificados en términos tradicionales, despreocupándose de toda la especificidad que implica el comportamiento de los socios campesinos participantes.

La situación descrita llevó a invertir enormes recursos privados y estatales en el sector campesino, con dudosa utilidad en el desencadenamiento de procesos de desarrollo sostenido.

Sus efectos en los procesos de desarrollo se caracterizaron por el insuficiente fortalecimiento de las organizaciones campesinas. Esta situación hace imperioso reorientar los modelos microorganizacionales, intensificando la participación efectiva de los campesinos. Un camino diferente, implicaría perder múltiples factores de legitimidad y eficiencia socioeconómica disponibles para el desarrollo empresarial, social y productivo de las organizaciones cooperativas.

Asimismo, cuando los procesos participativos se dan aisladamente o en forma parcial dentro del universo campesino, se corre el riesgo de que la experiencia se vuelva sobre sí misma, o sea de difícil divulgación efectiva. Más aún, ante el enorme problema campesino insatisfecho, el error de desviación en la interpretación de las buenas experiencias por efectos de imitación ideológica de oportunidad, hecho que ha ocurrido con interesantes experiencias participativas en América Latina, sin suficiente asidero experiencial de los agentes divulgadores, pondrán en peligro todo el proceso participativo del futuro en el campo. Por ello, debe existir una instancia de promoción, control y unificación operativa de los procesos participativos en lo que se refiere al funcionamiento de las agencias privadas de desarrollo en sus funciones de apoyo, mantención y adaptación.

4. Desarrollo no programado del subsistema de apoyo, mantención y adaptación campesina:

Las características de "consenso mínimo" que han caracterizado los programas funcionales parciales y las características estacionales de la actividad agrícola, indican la necesidad de intensificar la coordinación de las instituciones de apoyo campesinas.

El excesivo funcionalismo e independencia de las instituciones de apoyo respecto del sistema total provocan el desaprovechamiento de los esfuerzos institucionales. Es así como, sin existir auditorías sobre la materia, no es extraño encontrar que operaciones de financiamiento disminuyen sustancialmente sus efectos multiplicadores por fallas en asistencia técnica, de comercialización de insumos y productos finales de las organizaciones campesinas. Asimismo, fallas en lo capacitacional cooperativo de la asistencia a los campesinos suelen arriesgar, mediante problemas de crisis institucional de la organización, esfuerzos calificados y notables en materias de financiamiento, comercialización o asistencia técnica.

Esta realidad del sector campesino plantea la necesidad de

coordinar la asignación de recursos internos y globales del sector, adaptándola a la demanda y realidad campesina y a los procesos gestionarios del agro, de carácter estacional.

Actualmente, no se ha analizado suficientemente la rentabilidad alternativa y el beneficio de oportunidad del desarrollo socioeconómico campesino, al invertir recursos en financiamiento de operaciones e inversión, asistencia técnica o comercialización de insumos y productos finales. Quedan grandes vacíos aún por cubrir.

LAS ASOCIACIONES CAMPESINAS AGROPECUARIAS EN EL ECUADOR

A. ANTECEDENTES GENERALES

1. Población del Ecuador:

- a. Población total y por regiones, La población del Ecuador, según datos del III Censo de Población y de la Vivienda, realizado en 1974 asciende a 6.521.710 habitantes. La extensión del país es de 272.258 Km². Ambos conjuntos de datos originan un promedio de 24 habitantes por kilómetro cuadrado.

La región de mayor densidad demográfica según el Censo de 1974, corresponde al litoral con 3.179.446 habitantes, que representa el 48.75% del total de la población del país. Esta región tiene un promedio de 46.96 personas por kilómetro cuadrado. En segundo orden está la región Andina, con una población de 3.146.565 habitantes, representa el 48.24% del total de la población con un promedio de 47.47 personas por kilómetro cuadrado.

Es importante tener idea del ritmo de crecimiento demográfico de las dos regiones principales del país. Es importante anotar que la costa, en 1950, contaba con 1.298.495 habitantes que representaba el 40.5% de la población total. En tanto que la región andina en el mismo año tenía una población de 1.956.454 habitantes representando el 58% del total de la población.

- b. Población urbana y rural, La población Ecuatoriana se ha concentrado tradicionalmente en el sector rural. En el año 1950, la población total del país era de 3.202.757 habitantes, de los cuales el 71.5% se encontraba en el sector rural. En cambio, el 28.5% pobló el sector urbano del país.

En esta última década si bien es cierto que la población rural ha crecido paralelamente con la población total, este ritmo de crecimiento se ha visto reducido en el agro ecuatoriano debido a varias causas entre las que se puede señalar la migración del campo a la ciudad, es estancamiento en la demanda de mano de obra activa, lo que determina que la parte proporcional del crecimiento se encuentre en desocupación. La consecuente atracción que ofrecen las ciudades al campesino ocasiona que abandone su finca y la tierra para trasladarse a ellas en busca de trabajo, fenómeno que se ve reflejado en los datos obtenidos en el último Censo de Población y Vivienda de 1974 en donde encontramos que la población del Ecuador asciende a 6.521.710 habitantes, habiéndose incrementado desde 1950 a 1974 en 3.318.953 personas. El 46.4% corresponde al sector rural, lo que demuestra que el sector urbano ha crecido en ritmo más elevado.

- c. Población económicamente activa, El Ecuador está considerado como un país sumamente joven, pues el crecimiento demográfico

del mismo cifra en 2.9% (de acuerdo a estudios realizados por el BID en 1975), que viene a ser uno de los más altos en el mundo. Este índice de crecimiento ha determinado que en pocos años el país disponga de una gran cantidad de mano de obra para cada uno de los sectores de su economía.

De acuerdo al Censo de 1974 la población económicamente activa del país ascendió a 1.940.628.

2. Antecedentes Generales sobre la Economía Ecuatoriana

El territorio que actualmente constituye la República del Ecuador fue hace 10.000 años habitado por hombres nómadas asentados en la región costanera en la Península de Santa Elena y en la Región Andina en las cercanías a la ciudad de Quito, estas tribus cifraron su economía en la utilización de los metales (cobre), la arcilla; se dedicaron a la caza, pesca y recolección de vegetales para su alimentación.

Estas culturas se volvieron sedentarias y formaron los llamados Ayllus y con la unión de varios de éstos se formaron las tribus.

Con la formación de las tribus tiene lugar un proceso de desarrollo tecnológico en la producción agrícola, con la implantación de las terrazas, riego y el uso de técnicas especiales de fertilización. Esto lo logran con la intervención de los sacerdotes o curacas y jefes de tribus sobre la base de técnicas recogidas de sus antecesores.

La comercialización se realizaba por el simple trueque entre los diferentes ayllus, sin la utilización de la moneda.

Otra etapa crucial en la vida de los habitantes de estas regiones lo constituye la conquista incásica que transformó la propiedad de la tierra en patrimonio del Imperio Inca. Esta cultura introduce nuevas técnicas, a la agricultura y se sabe que en la época incásica se cultivaron 40 especies vegetales utilizadas en la alimentación, medicina e industria. Los más importantes renglones de la agricultura son el cultivo del maíz y la patata.

Los incas desarrollan en esta época aunque en forma incipiente la industria textil, especialmente de algodón, cabuya y lana que utilizaban en su vestuario.

La conquista española por el año de 1.530, trae consigo un desequilibrio total en el Imperio Incásico, ya que al español le interesaba únicamente la explotación de los recursos minerales de los territorios conquistados especialmente del oro, que debía ser enviado a España. Por esta razón se desarrolla mucho la región costanera del país asomando el acaparamiento de la tierra para su provecho utilizando al indio como su esclavo.

Con la implantación de la República, se inicia una tercera etapa

en la vida de la nación con la independencia de las colonias españolas existentes en América. Ya para esta época la mayor parte de la tierra se encontraba en manos de terratenientes criollos que mantenían grandes deudas con la corona española, pero con la independencia se establecen los países con todos los problemas consecuentes de su formación. Por su parte el Ecuador mantiene un sistema de producción dependiente exclusivamente de la exportación con una economía pobre y anacrónica, la misma que aún se experimenta en nuestros días.

En Ecuador la Costa es un sector económicamente mucho más activo que el resto del país. Esto se debe a que sus habitantes son más dinámicos, caracterizados por las grandes inversiones de capital, el pago de salarios y la producción generalizada para los mercados externos. Así se crean a mediados del siglo XIX dos bancos, "el Particular de Luzárraga y el de Descuento de Circulación" en la ciudad de Guayaquil, y en el año 1844 aparece un nuevo banco: "El Banco Ecuatoriano". Estos bancos caracterizan a la economía del tipo mercantilista que se había implantado en esta época.

El sector exportador de la costa de reciente formación, y la burguesía comercial exportadora, son las que toman la dirección del gobierno nacional.

La explotación de productos agrícolas adquiere una gran importancia a fines del siglo pasado, con la exportación de productos como la quina, el caucho, el cacao y otros. Llega a tener tal importancia la exportación del cacao que termina por institucionalizar el carácter "Agroexportador" de la economía ecuatoriana.

Para los años 20 comienza una gran decadencia de la exportación del cacao debido a factores adversos como la incidencia de enfermedades en los cultivos y la baja considerable del precio en el mercado internacional.

La crisis económica mundial y en especial de los Estados Unidos en el año 1920, no pudo ser aprovechada por el país debido a su acentuada dependencia externa. En especial no se logra consolidar el sector industrial, para conseguir sustituir las crecientes importaciones de bienes de consumo directo y semidirecto, que se habían observado durante los años de auge cacaotero.

El desequilibrio económico nacional, se mantiene hasta los años de 1945-48 en que nuevamente el país se identifica con las explotaciones agropecuarias, comprometiéndose en esta ocasión con la producción bananera.

Esta identificación se debe principalmente a la destrucción de las bananeras de centroamérica y a la creciente demanda del mercado norteamericano, el cual no puede ser abastecido por los países de centroamérica y del Caribe, recurriendo en esta forma al Ecuador que hasta esta época había sido mantenido como zona de reserva.

El auge de la explotación bananera del país, se vió favorecida por la ayuda prestada por el Gobierno a los pequeños y medianos productores, especialmente en el aspecto crediticio; además de que importantes empresas norteamericanas se dedicaron a la explotación de este producto en varias zonas del país. Hasta la década del 60, el país prácticamente mantiene una economía de Agroexportación. A partir de entonces se inicia la búsqueda del petróleo existente en la zona oriental, y es así que, en 1967 se descubren grandes yacimientos del mismo, dando consigo un auge total a la economía del país que de agroexportador pasa a ser "Agro-minero-exportador".

La exportación petrolera ha determinado un enclave económico nacional, con el consiguiente y nuevo modelo económico para el país. Pero a pesar de ello los sectores tradicionales anteriores, han mantenido su participación en el PIB, especialmente en la generación de divisas.

Con este nuevo modelo económico se nota en el país con mayor intensidad la relación de dependencia en que se encuentra inserto.

El vuelco económico experimentado por la exportación petrolera en la década del 70, ha determinado la bonanza económica, lo que ha permitido se produzcan cambios en la organización política, social y cultural ecuatoriana. Entre los principales cambios se pueden mencionar:

- a. incremento de la importancia del Estado, determinado por un incremento de la inversión pública;
- b. mayor desigualdad económica y social y ahondamiento del proceso inflacionario interno, debido a la gran afluencia de dinero circulante en manos de los sectores directamente beneficiados con el mismo;
- c. penetración de los valores de la sociedad de consumo que dan al grupo beneficiado el carácter de consumidores de bienes sofisticados, fruto de las sociedades capitalistas desarrolladas. Esto da una apariencia de desarrollo, bienestar y confort.

3. Sector Agropecuario

Luego de este breve análisis se puede concluir que el sector agrícola, en la vida del país, ha sido el que más influencia ha tenido en el desarrollo económico, ya que ha proporcionado el mayor porcentaje de divisas con que se han financiado las inversiones y los planes de desarrollo existentes. En la actualidad el sector se encuentra en estancamiento, lo que ha repercutido en la mayoría de la población directamente dependiente de la agricultura, que en 1974 representó el 46.27% de la población total. Este estancamiento se refleja en la falta de abastecimiento de alimentos y materias primas necesarias, tanto para el consumo interno como para la exportación. Si se pudiera lograr este abastecimiento, se podría

generar mayores recursos de divisas y de moneda nacional que se destinarían al ahorro para financiar el desarrollo de la agricultura y de otros sectores económicos.

a. Población económicamente activa del sector agropecuario

En los últimos años, la agricultura ecuatoriana ha visto reducida su participación en la economía nacional, al bajar su contribución al PIB del 26.2% al 23.3%. Esto no significa únicamente que la estructura productiva del país ha variado en forma favorable, sino que esta variación se ha debido a que el sector minas y canteras ha experimentado un crecimiento sin precedentes. En efecto, con la explotación y exportación del petróleo se incrementó su aporte al PIB de 2.1% en 1954 a 4.62% en 1972, hasta alcanzar 9.35% en 1974.

Esto demuestra claramente el proceso de estancamiento de la agricultura.

Según informaciones del Ministerio de Agricultura y Ganadería, se sabe que para 1972 el crecimiento del sector agropecuario fue únicamente de un 0.5% mientras que para los otros sectores de la economía alcanzó el 13.3%. Esta tasa de crecimiento tan insignificante agrava la situación de la población, ya que la mayor parte de la misma depende directamente del sector, que no puede cubrir el crecimiento de la demanda tanto interna como externa.

Esto se corrobora al estudiar las memorias del Banco Central en que encontramos que en los últimos 19 años la agricultura no muestra ninguna recuperación. Esto puede ser agravado por el proceso inflacionario mundial.

Podemos tener una idea totalmente clara de este proceso al estudiar comparativamente el crecimiento de otros sectores de la economía nacional en las siguientes cifras: de 1954 a 1972 el PIB del país se incrementó en 168%; el sector industrial en un 194.6%; el sector minas y canteras en un 431.6%; mientras la agricultura lo hizo sólo en un 81%. La participación del sector en el PIB, bajó de 38.9% en 1954 a un 26.2% en 1972 y a 23.3% en 1974. En cambio el sector industrial del 15.2% en 1954 subió al 16.7% en 1972, y al 18.93% en 1974. Por su parte el sector minas y canteras varió en su participación de un 2.1% en 1954 al 4.2% en 1972 y a 9.36 en 1974.

b. Participación de la agricultura en el empleo.

El estancamiento del sector agrícola demostrado por su participación en el Producto Interno Bruto, frente al gran número de población activa ecuatoriana que depende de este sector se vuelve más crítico aún. En 1974 el 46.22% de la población activa trabaja en la agricultura, generando más de la cuarta parte

del ingreso nacional. Para 1954 el ingreso por persona ocupada en la agricultura alcanza a 8.379. Esto representa apenas el 50% del ingreso promedio ganado por persona ocupada en la industria. No obstante, pese a que en 1974 el ingreso por persona en la agricultura alcanzó a 21.341 es decir, que en este lapso se incrementó en 154.70%, apenas significó un 37% del ingreso promedio ganado por persona ocupada en el sector industrial donde alcanzó un crecimiento de más del 1.285,48% en el período analizado.

c. Participación de la agricultura en las exportaciones

Este es el mejor indicador para reflejar la importancia que tiene el sector agrícola dentro de nuestra economía. En el período de 1965 a 1973 las exportaciones de productos agropecuarios semielaborados, en base a materia prima del sector, constituyeron un 87% del gran total de exportaciones del país.

B. EL PROCESO DE FORMACION DE LAS ASOCIACIONES CAMPESINAS DE PRODUCCION AGROPECUARIA

1. Las Organizaciones Comunitarias, Antecedentes Históricos.

Debemos remontarnos a la historia preincaica para tratar de encontrar el origen de las comunas. Algunos tratadistas consideran que el Ayllu, que era una organización social existente antes de la llegada de los Incas, es el antecedente remoto de las comunas.

El Ayllu como organización original tenía, como características principales en lo referente a la tierra, la propiedad individual y colectiva sobre la misma. De igual forma, la agricultura la hacían en forma colectiva. Sus miembros practicaban la vida en común.

Con la llegada de los Incas, se varía un poco la conformación que antes de este suceso tenía el Ayllu, organización que a pesar de todo sobrevive. Es así como una parte de la producción se destina al Inca, otra parte al Sol que era el dios de los Incas; y el resto de la producción se la aprovecha en forma colectiva.

Esta forma de organización se mantiene durante la época precolonial. Con la llegada de los españoles, el Ayllu sufre cambios sustanciales, al establecerse el cobro de tributos, la catequización y la encomienda. Una de las características principales del Ayllu en cuanto a sus miembros había sido su dispersión, lo que varió en forma fundamental pues los españoles lo transformaron en una organización de pueblo, con asentamientos tradicionales. La conquista es historia conocida. Dió lugar a ambiciones desmedidas por parte de los españoles conquistadores, quienes quisieron y muchísimas veces lo consiguieron, abarcar todo para sí, en constante detrimento de los indígenas, quienes se vieron despojados de todo cuanto había sido de ellos. Sin embargo, los monarcas españoles en una

medida tendiente a salvaguardar los intereses de los indios, por medio de cédulas y órdenes reales garantizaron la propiedad de ciertas cantidades de terreno en favor de las comunidades indígenas.

El 15 de octubre de 1828, el libertador Simón Bolívar, mediante Decreto dispone que en donde existan tierras de propiedad de comunidades indígenas, se otorgue en propiedad individual una cierta porción de terreno a cada familia indígena, a fin de que allí tenga su casa de habitación, pastoree sus animales y realice los cultivos de orden particular.

En tiempo de la república, en el año 1843 la Convención Nacional, decreta la distribución gratuita de tierras baldías propiedad del Estado, en favor de las comunas indígenas, por cuanto las tierras comunales no abastecían para el mantenimiento de la familia indígena.

En el año de 1937 el Estado reconoce jurídicamente a las comunas. Es así como el Jefe Supremo, Federico Páez, el 30 de julio de 1937 dicta la Ley de Organización y Régimen de las Comunas.

El 7 de diciembre de 1937 el General Alberto Enríquez, dicta el denominado Estatuto de las Comunidades Campesinas.

El Artículo 1° de la Ley de Organizaciones y Régimen de Comunas de 1937 dice: "Todo centro poblado que no tenga categoría de parroquia, que exista en la actualidad o se estableciere en el futuro y que sea conocido con el nombre de caserío, anejo, barrio, partido, comunidad, parcialidad o cualquier otra designación, llevará el nombre de Comuna, a más del nombre propio con el que haya existido o se fundare".

Con la expedición de estas leyes, se trata de incorporar las comunas a la vida nacional, dotándolas de personería jurídica, para que de esta forma estén representadas legal y administrativamente.

2. Las Organizaciones Cooperativas. Antecedentes Históricos

En el Ecuador, se establece la primera Cooperativa denominada "Bienestar Social Protector del Obrero", en el año 1919 en la ciudad de Guayaquil.

En los siguientes años, con la influencia europea y estadounidense, en vista de los resultados halagadores que se habían obtenido, se fundan especialmente en la ciudad de Quito, algunas cooperativas esencialmente de Ahorro y Crédito. Estas experiencias cooperativistas tuvieron efímera existencia debido principalmente al poco conocimiento que sobre el nuevo sistema de asociación se tenía en el país, y porque además empezaron a funcionar sin el debido respaldo legal que era menester, se los proporcionara el Estado.

En 1937, se dicta la Primera Ley de Cooperativas y en 1938 se dicta el reglamento para su aplicación.

A pesar de esto, el cooperativismo no progresa debido a que la protección del Estado es nominal solamente, y porque los conocimientos sobre cooperativismo de los cooperados eran incipientes. La estructura de nuestra sociedad en esa época fue también un serio obstáculo para el desarrollo de las cooperativas. Hizo falta, entonces, una labor intensiva de promoción y asesoría en favor de los miembros de estas organizaciones.

A partir de 1960, se produce un avance notable en cuanto a organización y fundación de un sinnúmero de asociaciones cooperativas.

En 1961 se crea un organismo especializado que en el futuro debía encargarse de mantener y vigilar el desarrollo positivo de las cooperativas: La Dirección Nacional de Cooperativas dependiente del Ministerio de Previsión Social y Trabajo.

El trabajo de la Dirección Nacional de Cooperativas tiene su primer gran éxito cuando en 1966 logra que se expida una nueva ley de cooperativas con el correspondiente reglamento para su aplicación y los estatutos legales vigentes hasta la fecha.

La Dirección Nacional de Cooperativas busca asesoría técnica y asistencia financiera para tratar de que su programa de trabajo en beneficio de las organizaciones cooperativas logre el resultado buscado. Es así como firma convenios con las firmas privadas estadounidenses CUNA y CLUSA, por intermedio de AID.

En el decenio de los años 60, se fundan muchas cooperativas y aparece una nueva forma de organización en nuestro país con la fundación de cinco federaciones nacionales de cooperativas.

En este mismo período se funda el Banco de Cooperativas del Ecuador y en 1964 se dicta la primera Ley de Reforma Agraria.

En 1966 al expandirse la Ley de Cooperativas, se había creado el Consejo Cooperativo Nacional, organismo que recién es conformado en 1969—con los representantes de las siguientes instituciones: Ministerio de Educación, IERAC; Banco de Cooperativas del Movimiento Cooperativo, de la Junta Nacional de Planificación y del Instituto Cooperativo Ecuatoriano. El Consejo Cooperativo Nacional es presidido por el Director Nacional de Cooperativas y tiene a su cargo la investigación, coordinación, planificación y fomento de las actividades cooperativistas en el país.

El Instituto Cooperativo Ecuatoriano tiene a su cargo la tarea de capacitar a los miembros cooperados.

Con la expedición de la Ley de Reforma Agraria de 1973 se dispone que las cooperativas agrícolas, pecuarias, agropecuarias, de colonización y las de servicio relacionadas con ellas, pasan a depender

del Ministerio de Agricultura y Ganadería, puesto que anteriormente toda clase de cooperativas dependían del ahora denominado Ministerio de Trabajo y Bienestar Social.

3. El Desarrollo de las Asociaciones Campesinas

En el país por efecto de la ley se han institucionalizado ocho formas asociativas de producción agropecuaria, que son las siguientes:

Cooperativas, Comunas, Colonias, Sociedad en Predios Rústicos, Asociaciones de Agricultores, Compañías de Finalidad Agrícola, Aparcerías, Pre-Cooperativas.

Las cooperativas, las pre-cooperativas y las aparecerías han tenido un mayor desarrollo. La aparecería (trabajo por parte del campesino, semillas por parte del propietario, y cosecha a medias) jurídicamente puede ser reconocida como una forma de trabajo asociativo, pero es considerada más bien una forma de tenencia en precario de la tierra, situación prohibida por la Legislación Agraria vigente.

Desde 1964, año en que se dictó la Primera Ley de Reforma Agraria, y como consecuencia de su aplicación se han obtenido formas asociativas de producción, debido a que los campesinos se agruparon y lo siguen haciendo con el objeto de llegar a adquirir la propiedad de la tierra. Las organizaciones de campesinos por medio de la Reforma Agraria, obtuvieron entonces la propiedad de los grandes latifundios.

En la colonización, la forma cómo se ha llegado a conformar unidades asociativas de producción es diferente.

a. El movimiento cooperativo.

En base a los éxitos obtenidos en el extranjero, se han implementado en el país sistemas cooperativos de producción. Sin embargo, pese a que el movimiento cooperativo está normado por la Legislación Nacional correspondiente, no podemos hablar de un modelo ecuatoriano, sino de una imitación de los modelos extranjeros. El sistema cooperativo no se implantó en el Ecuador por la necesidad de hacerlo, que debió haber sido el principal motivo, sino respondiendo a necesidades de tipo pecuniario personal, sin existir bases de conocimiento y sentimiento de lo que significa cooperativismo.

En el decenio de los años 60, el cooperativismo ha recibido un notable impulso en cuanto se refiere a formación de organismos cooperativos, especialmente, a partir de 1964 en que por acción de centrales sindicales más que del Estado, se establecieron muchas cooperativas tendientes a conseguir la adjudicación de las tierras, ya sea por compra directa o por intermedio del IERAC: Meta fundamental a lograrse por parte del asociado, sin

pretender después de ello continuar una explotación comunitaria.

En el plano internacional desde la Reunión de Punta del Este, de 1961, se ha tratado de fortalecer e impulsar el movimiento cooperativista, siendo así que algunas organizaciones internacionales han establecido programas de trabajo en este sentido.

En el país, instituciones como el IERAC, Ministerio de Agricultura y Ganadería, Ministerio de Trabajo y Bienestar Social, Dirección Nacional de Cooperativas, tratan de llevar a cabo amplios programas de trabajo para enrumbar el cooperativismo como el camino del éxito. La labor oficial del Estado, es complementaria por el trabajo que realizamos diversas instituciones clasistas de obreros y campesinos.

De acuerdo con la Ley, las cooperativas se dividen en cuatro grupos: producción, consumo, crédito y servicios. Cada una de éstas se subdividen en otros grupos propios de su línea.

En las cooperativas de producción encontramos los siguientes grupos: las cooperativas agropecuarias, agrícolas, algodonerías, arroceras, bananeras, cafetaleras, forestales, de huertos familiares y de producción y mercadeo agrícola, tipificadas en dos subgrupos, de producción y de servicios.

Las cooperativas de producción en la Reforma Agraria, son las organizaciones campesinas que han recibido del IERAC la adjudicación de la tierra en forma comunitaria. El trabajo se lo realiza, tanto colectiva como individualmente, siendo la explotación una unidad territorial colectiva o mixta.

Estas cooperativas pueden además realizar otros servicios cooperativos como los de comercialización, abastecimiento, mecanización agrícola, etc.

Las cooperativas de servicios prestan servicios como: comercialización, consumo, abastecimiento de insumos, transporte de productos, procesamiento primario, etc. En lo referente a la tierra, mantienen la propiedad individual y el trabajo lo hacen en la misma forma.

Las cooperativas agropecuarias de producción y de servicios fueron incorporadas al proceso de Reforma Agraria, con el afán de permitir el ambiente necesario para que se operara el cambio de estructuras, que es el factor fundamental para el desarrollo del sector rural del país.

En la Ley de Reforma Agraria de 1973, se ha incorporado, si cabe el término, una nueva forma de organización campesina, que se la denomina Organización Campesina Provisional de Reforma Agraria. OCPRA.

La OCPRA debe ser organizada por el IERAC cuando lo estime conveniente, en los predios que han pasado a acrecentar su patrimonio y en los que no existe una entidad campesina jurídicamente establecida con capacidad para ser adjudicataria de las tierras. La OCPRA constituye en realidad un entrenamiento, una experiencia para quienes la conforman, pues mientras dure como tal, los asociados recibirán toda la asesoría por parte del IERAC. Pueden ser miembros de la OCPRA los ex-precaristas, los miembros de comunidades o comunas campesinas y los trabajadores agrícolas del sector.

La OCPRA no será adjudicataria de las tierras por parte del IERAC ya que este organismo se las entregará, inicialmente, sólo para hacer uso de ellas mediante un contrato de explotación. Entre sus principales finalidades están las siguientes:

- "Administrar las tierras entregadas por el IERAC para ser explotadas de conformidad con el Plan de Trabajo formulado por el Directorio. Adecuar la actividad de sus miembros a la estructura y funcionamiento de la entidad permanente, en la que, con posterioridad, se agruparán en forma definitiva, para la consecución de sus fines y para recibir las tierras a que tengan derecho.
- Participar en el desarrollo rural.
- Capacitar a sus miembros para la utilización de técnicas eficientes de producción.
- Promover entre los socios la explotación comunitaria de la tierra.
- Estimular el ahorro y la inversión entre los socios campesinos e impulsar la formación de la organización adjudicataria futura". (Art. 58 Ley de Reforma Agraria). Todas estas actividades podrán cumplirlas solamente si tienen la asistencia oportuna y efectiva por parte del IERAC. La provisionalidad de esta organización no podrá exceder de los tres años, entendiéndose que hasta ese tiempo habrán conformado una organización de producción definitiva, con lo cual estarán listos sus miembros para ser adjudicatarios de las tierras del IERAC. Esta nueva forma se deriva como consecuencia de los fracasos de las cooperativas formadas anteriormente.

b. Organización interna

El funcionamiento de las cooperativas está normado y reglamentado por la Ley de Cooperativas.

Tratándose de las cooperativas de producción agropecuaria, la administración está en manos de los socios. La Ley de Cooperativas permite que las organizaciones contraten personal técnico para que desempeñen las labores de Gerencia. Este personal no necesariamente tiene que ser socio de la cooperativa. Sin embargo, contratar personal técnico es muy difícil para las cooperativas que se inician debido a lo exiguo del capital social con el que se han establecido.

La organización cooperativa, funciona de la siguiente manera:

La Asamblea General, es la máxima autoridad y está conformada por todos los socios miembros de la cooperativa. El Consejo de Administración ejerce funciones directivas con el objeto de ejecutar las resoluciones que toma la Asamblea. El Consejo de Vigilancia tiene función asesora, de control y auditoría. La Gerencia es la unidad ejecutiva de la organización campesina.

Refiriéndose a las organizaciones cooperativas que practican la autogestión es necesario mencionar que su desarrollo es limitado, debido al escaso grado cultural de los socios y al conocimiento de la actividad administrativa que deben desempeñar los dirigentes. Es por eso que de los casos estudiados, se advierte en la mayoría de ellos anomalías en el desempeño de funciones de los Consejos de Administración y Vigilancia.

Antes de la aprobación de los estatutos se hace la calificación de los futuros socios por parte del IERAC y del Ministerio de Agricultura y Ganadería, de acuerdo a las normas legales. Luego de aprobados los estatutos, el ingreso de nuevos socios no está debidamente controlado, y en muy raras ocasiones se hace la calificación en forma legal. No será difícil encontrar entonces, muchas personas que forman parte de algunas cooperativas de la misma línea y tipo.

El establecimiento de un verdadero sistema contable, es el principal problema con que tropieza el movimiento cooperativo ecuatoriano, ya que no es raro encontrar casos de defraudación de fondos de la cooperativa, perpetrados por los dirigentes. Se ha tratado de solucionar esta situación en lo referente a las cooperativas agropecuarias por parte del IERAC, quien logró del Gobierno Nacional la expedición de las regulaciones legales tendientes a obtener mediante convenios con las diferentes asociaciones campesinas un asesoramiento en todos los aspectos. El IERAC imparte entonces asesoría en cuanto a la administración, asistencia técnica, organización adecuada de la empresa cooperativa y también presta atención especial a la instrucción contable por medio de personal capacitado a los dirigentes de las cooperativas.

c. Régimen de capitalización y distribución de excedentes

Al realizar un estudio detenido del Régimen General de Capitalización del movimiento cooperativo y en especial de las cooperativas agropecuarias, se puede afirmar que dicho Régimen prácticamente no existe. El capital social inicial se lo conforma por lo general suscribiendo dos acciones -o certificados de aportación que en la mayoría de los casos cuesta S/. 100.00 cada uno, exigiéndose solamente el pago del 50% del valor. No se puede fortalecer el Régimen de Capitalización al haberse establecido en la Ley de Cooperativas la utilización de un cierto

porcentaje de los excedentes, ya que en muchos casos no existen, o si existen son muy escasos. En la casi totalidad de las organizaciones el capital social se lo destinó a la adquisición de las tierras. Otro de los problemas es el que no se conoce la utilidad del ahorro indispensable para el progreso.

Los miembros de las organizaciones campesinas deben trabajar en beneficio de su asociación. Sin embargo, en la mayoría de las cooperativas, no se contempla la remuneración justa por el trabajo que realizan los socios. Esto implica su endeudamiento para poder mantener a su familia lo que hacen con personas extrañas a la cooperativa, aceptando, en la mayoría de las oportunidades, las desventajosas condiciones que les imponen los prestamistas que se aprovechan de la situación. El trabajador hace entonces una comparación con el tiempo en el que trabaja a las órdenes del propietario privado, del cual recibía un salario que aunque no justo, era permanente. Ensombrece la mente del campesino, la duda de que si al final de la gestión productiva de la cooperativa, podrá o no cancelar las deudas que ha contraído, ya que no sabe si existirán los suficientes excedentes como para que se realice un reparto satisfactorio. Esto ocasiona que poco a poco el trabajador abandone la cooperativa para buscar trabajo con remuneración permanente en haciendas cercanas al sector. Este fenómeno tiene lugar por las siguientes causas:

- el insuficiente capital social inicial que ni siquiera permite un financiamiento parcial de las actividades programadas;
- a pesar de que los planes de explotación son elaborados, prácticamente, por los Promotores Agrarios, no contemplan la debida remuneración por el trabajo que realizan los asociados en favor de su organización;
- tropiezan las cooperativas con serios obstáculos para obtener un crédito para financiar sus actividades, ya sea en el sector privado o en el oficial. Los trámites crediticios son muy engorrosos, y si la cooperativa no posee bienes o no tiene cómo respaldar su crédito, realmente le será imposible obtener un préstamo. Es necesario que los trámites crediticios sean ágiles y oportunos. Que los préstamos sean concedidos en condiciones favorables con plazos adecuados y a intereses razonablemente bajos. Se debe establecer también una política de atención preferencial a organizaciones campesinas.

d. El costo de la tierra

Tratándose de las adjudicaciones que realiza el IERAC de tierras de su propiedad, el campesino tiene la incertidumbre de conocer el precio que se le cobrará, motivo por el cual no emprende pequeñas obras de infraestructura que serán en su beneficio, en

previsión de la posibilidad de no aceptar la adjudicación, si el precio de la tierra es muy alto. Se debe mencionar en esta parte que el IERAC fija precios netamente de tipo social, en base a lo establecido por la Ley de Reforma Agraria, vigente, la cual prescribe que la adjudicación de los predios que han ingresado a su patrimonio por expropiación se hará a un precio no mayor al que dicha institución pagó al expropietario (el pago de la expropiación no será mayor al del avalúo catastral comercial que rigió 10 años atrás contabilizados al momento de la respectiva resolución). Los predios que han ingresado a título gratuito al patrimonio del IERAC serán asimismo adjudicados por un precio no mayor al avalúo catastral comercial que regía 10 años atrás. Se contempla, además, para los campesinos que han tenido en posesión una parcela de terreno en forma precaria por un período igual o mayor a la prescripción ordinaria o de tipo civil, por la que se obtiene el dominio de un inmueble, que es de 15 años, el pago simbólico por la adjudicación.

4. Evaluación del proceso de las Organizaciones Conformadas y Dirigidas por el IERAC.

Del estudio de los procesos de Reforma Agraria y Colonización, se observa y se obtiene como conclusión que las cooperativas y colonias han tenido un significativo progreso. Estas organizaciones han sido estimuladas por el Estado a través del IERAC, la Dirección Nacional de Cooperativas, así como por organismos extranjeros, entre ellos: USAID, CLUSA, CUNA, FAC, UNESCO, etc.

Las cooperativas conformadas en áreas de Reforma Agraria y Colonización, no han surgido espontáneamente, sino que integradas por campesinos pobres (ex-precaristas o por trabajadores agrícolas sin tierras) que inicialmente sólo pretendían la propiedad de la tierra, debieron recibir la promoción por parte del IERAC y muchas veces, ayuda estatal para luego organizarse.

Es inútil esperar la autogestión espontánea inicial por parte de los campesinos, constituyendo ésto uno de los factores para que el movimiento cooperativo no se desarrolle positivamente. La causa para esta situación ha radicado principalmente, en la labor de los promotores, quienes no han podido hacer conciencia en el campesino de las ventajas del trabajo asociativo. Por otra parte, el promotor considera concluída su labor cuando consigue la aprobación jurídica de los Estatutos, dejando luego a la organización, en situación de autogestión, que como ya se dijo es muy difícil que opere.

De la evaluación realizada por el IERAC en el año 1973, se desprende que en un número determinado de cooperativas, formadas en tierras del Estado, principalmente en las ex-haciendas de la Ex-Junta de Asistencia Social se produjo la movilización hacia sus propietarios anteriores de la maquinaria agrícola, semovientes, etc., de que disponían y que debían pasar junto con el factor tierra a poder del IERAC. Esto ocurrió en los primeros períodos. Lo mismo aconteció en las haciendas que antes habían tenido propietario particular, debido a la escasez de recursos productivos por la descapitalización.

Fue innegable la baja de la producción, lo que sirvió de pretexto a los críticos de la Reforma Agraria para desprestigiar el proceso y desprestigiar al IERAC, organismo ejecutor. Las organizaciones campesinas sufrieron también el ataque de quienes habían sido afectados por la Reforma Agraria.

La promoción cooperativista tropieza con las siguientes dificultades:

- a. la desconfianza del campesino para aceptar el nuevo sistema, ya que tiene el temor de que sólo servirá para el enriquecimiento de los dirigentes;
- b. el campesino se revela contra lo que dice el Promotor Agrario y no lo acepta de buena forma, debido, principalmente, a que no se lo hace participar en la toma de decisiones;
- c. al campesino le es difícil interpretar lo que es el cooperativismo.

Del estudio de casos realizado por el IERAC, se han obtenido las siguientes conclusiones:

Las organizaciones conformadas por el IERAC en tierras de su propiedad en cumplimiento del proceso de Reforma Agraria, son las que han recibido mayor asistencia del Estado. En estas tierras el IERAC ha realizado así mismo las mayores inversiones.

C. CONCLUSIONES

La acción del IERAC ha sido preponderantemente paternalista, impositiva, debido a la escasa capacitación cooperativa que tienen los socios. Ha sido lenta, por la escasez de profesionales medios capacitados en cooperativismo.

Las medidas que el IERAC ha adoptado han frustrado la autogestión campesina, precisamente por el bajo nivel de educación cooperativista que tienen los asociados.

Las decisiones de acciones cooperativas no han sido nunca consultadas con los campesinos quienes no conocen a ciencia cierta el contenido de la obra total y de las acciones que debe tomar el IERAC en su favor. El campesino por este motivo no recibe con buen agrado las acciones del IERAC, por más que sean en su beneficio y aconsejadas por la técnica.

Los campesinos hacen comparaciones entre el patrón privado y lo que ellos denomina patrón IERAC, sin encontrar diferencias, constituyendo esto un motivo de frecuentes quejas.

Los empleados del IERAC manifiestan la necesidad de la presencia de la institución en la gestión productiva directa de la asociación, pues manifiestan que es la única forma en que podrán ir haciendo la entrega paulatina de las responsabilidades a los campesinos, ya que consideran

que éstos todavía no están en capacidad de hacer autogestión. La principal objeción a esto es que no se hace participar a los campesinos en la dirección, administración y resultados de la gestión productiva, lo que significaría cimentar las bases de la capacitación campesina.

Las iniciativas campesinas no son estimuladas por lo que en algunas oportunidades se produce un sentimiento antagónico para con el IERAC, ambiente que naturalmente no es propicio para la cooperación.

En el cooperativismo de servicio se observa una notoria debilidad de las organizaciones campesinas, pudiendo aseverarse que la mayoría de ellas no practican el abastecimiento cooperativo de insumos, provisión de herramientas y aperos de labranza y la comercialización de la producción.

En lo que se refiere a zonas de colonización, el IERAC no puede presentar un solo ejemplo de modelo de cooperativa de servicio.

Las cooperativas que han recibido adjudicaciones en tierras del Estado, han mantenido la unidad territorial de las ex-haciendas y por lo tanto la unidad productiva.

Las organizaciones campesinas que han recibido una asistencia responsable por parte del Estado han logrado el éxito en las actividades de servicios y apoyo sin distracción de esfuerzos. Asimismo, cuando reciben asistencia en nuevos aspectos, ya sean, económicos, educativos, sociales, etc. constituyen la base para el cambio de estructura que persigue la Reforma Agraria en el sector rural.

Se ha logrado establecer una relación pueblo-Estado, lo que es significativo, ya que con ello se logra inducir una orientación de tipo técnico y la motivación social y económica que es lo que más le interesa al Estado.

La intercomunicación campesina mientras más alta es, ha logrado la concientización en la masa campesina que en forma certera sabe lo que tiene que hacer para progresar. El esfuerzo propio en realidad ha demostrado ser la más grande motivación para conseguir su propio progreso, en forma sostenida.

El apego del campesino a su organización crea conciencia de clase y estado de solidaridad en el esfuerzo que deben realizar todos los días para lograr salir de la pobreza y romper el marginamiento social y cultural, tratando de incorporarse en forma efectiva a la vida del país en todos los aspectos.

Cuando la asistencia del IERAC es oportuna, se observa que los predios adjudicados están siempre cultivados, existiendo un mejoramiento innegable del nivel de producción. Esto también ha significado que el campesino realice gestión propia para elevar su nivel social y la capitalización del predio.

Las organizaciones campesinas que debidamente capacitadas han tenido

oportunidad de autogestión, demuestran en forma inmediata responsabilidad y decisión en el trabajo, de tal manera, que los éxitos no se han dejado esperar.

D. RECOMENDACIONES DE POLITICA AGRARIA SOBRE UNIDADES ASOCIATIVAS EN AREAS DE REFORMA AGRARIA

Hacer efectivos los postulados que en materia agraria han formulado, tanto el Gobierno Nacional, como el Ministerio de Agricultura y Ganadería y el IERAC.

Emprender la formación de profesionales medios capacitados en la administración rural, quienes deben prestar asesoría técnica en forma permanente a las organizaciones campesinas. En todo caso, la asistencia del Estado debe ser compartida con los campesinos organizados.

Dejar de lado la acción paternalista y adjudicar comunitariamente las tierras.

Establecer igualdad de derechos de los campesinos, evitando acciones discriminatorias que crean descontento en el agro.

Realizar trabajos permanentes que tengan por objeto investigar la posibilidad de establecer nuevos modelos de organización campesina, en base a su idiosincracia y propios valores culturales tradicionales.

Tratar de establecer en cada zona de Reforma Agraria y Colonización, centros de capacitación campesina.

Tratar de lograr el reasentamiento concentrado de los campesinos.

El estado debe financiar en forma efectiva los programas de organización campesina y prestar toda clase de ayuda en su beneficio.

COMUNIDAD DE QUESERA PROYECTO BOLIVAR:
UNA EXPERIENCIA DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION EN UNA COMUNIDAD
INDIGENA DE LOS ANDES ECUATORIANOS

Diana J. de Landívar *
Hernán Hoyos *

A. ANTECEDENTES

La Fundación Ecuatoriana de Desarrollo, FED, Zona Norte, es una institución privada, sin ánimo de lucro, que trabaja en la Sierra ecuatoriana con el objetivo de promover el desarrollo socioeconómico de los grupos indígenas más pobres.

La Provincia de Bolívar se encuentra en el centro de la Sierra ecuatoriana, en las estribaciones occidentales de la cordillera. Es una zona de esta Provincia, de 40.000 hectáreas de extensión, con alturas que promedian y varían entre los 2.000 a 4.000 metros s.n.m., FED planificó un proyecto integral de desarrollo socioeconómico denominado "Proyecto Bolívar", con una duración de siete años.

En la zona del proyecto se localiza la Comunidad de Quesera, que junto con otras comunidades se encuentran en la zona de influencia del Proyecto Bolívar, Quesera fue beneficiada en la primera etapa del proyecto.

1. Quesera

Quesera es una comunidad indígena, localizada en un declive de la cordillera, que va desde 2.800 a 3.000 metros s.n.m.

La comunidad está constituida por 75 familias, divididas en dos grupos, separadas entre sí, por la ubicación de la tierra. Uno de estos grupos forma la "Asociación de Agricultores de Quesera", con 28 familias titulares y unas 30 familias descendientes de las anteriores que colaboran en las actividades de la Asociación.

FED ha financiado estudios interdisciplinarios en la zona, los que clasifican a esta asociación como componente de un "sistema de feria" 1/.

2. Sistema feria

Llamamos así al sistema en el cual lo que se produce y cuanto se produce está ligado, directamente, con el factor de autoabastecimiento de la unidad productiva. Se produce lo que necesita la unidad para ser capaz de sobrevivir, básicamente, por sí sola.

La unidad productiva que lleva excedentes al mercado no ha tenido como objetivo el producir una oferta para satisfacer una demanda

* Funcionarios de la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo
1/ Francisco Gangotena. Investigación del Proyecto Bolívar.

externa. La salida del excedente al mercado se produce, no como un evento principal, sino como uno secundario.

Los productos alternativos no se escogen de acuerdo a las fluctuaciones de precios en el mercado sino debido a factores tales como: la aceptación cultural, el habitat y la productividad física del mismo cultivo.

Los productos al no ser afectados por la variable precio, tienen una elasticidad oferta de cero. La ley básica reguladora del sistema de mercado, no afecta la organización para la producción, ni la decisión sobre que producir. La variación de la cantidad producida, depende de otros factores: número de miembros de la unidad productiva, comunicación directa y/o intercambio con otras unidades de producción, la presencia de agentes externos y el uso de nuevas técnicas.

La unidad productiva se identifica con la unidad familiar. La unidad productiva en la Asociación Quesera, poseía, en promedio, una hectárea de tierra, debido al problema del minifundio, heredado de la época colonial.

3. Trabajo de la FED

La FED promovió la organización campesina, orientada a consolidar la Asociación. Esta última presionó la aplicación de la ley de Reforma Agraria, consiguiendo la adjudicación de parcelas individuales y tierras comunitarias, en una hacienda en la cual realizaron trabajo precario muchas generaciones de comuneros.

Conseguida la tierra para uso comunitario, se enfrentó el problema que consiste en que, históricamente, estas tierras se usufructuaban en forma individual.

La FED intensificó la promoción. Después de casi un año de realizar este trabajo y de haber cuestionado varios proyectos presentados por la Asociación se decidió financiar un proyecto de fomento del cultivo de papa.

B. EL PROYECTO

En tres hectáreas de uso comunitario se decidió con la Asociación un cultivo de papas con el objeto de:

- a) Capitalizar a la comunidad mediante la adquisición de tierras
- b) Alcanzar un mejor nivel de producción
- c) Crear un fondo económico con las utilidades del proyecto
- d) Iniciar un proyecto con el cual se haría un intercambio de experiencias con otros recintos
- e) Utilizar estos recursos para mejorar el nivel de organización

Durante el año de cultivo se continuó con reuniones semanales para discutir aspectos relacionados con la producción y para profundizar en la

promoción y la maduración de la organización. Participaban en este trabajo, voluntarios del Servicio Austríaco para la Cooperación Internacional (SACI), asociados a la FED.

La FED recomendó la siembra en la época del año en que ninguna de las comunidades vecinas realizaba esta tarea agrícola. Esta circunstancia más la introducción de una nueva variedad de papa resistente al frío y las plagas, no conocida por los campesinos, estuvieron a punto de echar a perder el proyecto, debido a que contradecía en muchos aspectos su tradición cultural. En algunas ocasiones se negaron a realizar los trabajos comunitarios a los que se comprometieron.

La producción se hizo mediante el aporte de trabajo de hombres, mujeres y niños, el que se hacía de acuerdo al ciclo del cultivo. Básicamente se pudieron distinguir cinco pasos para el cultivo de la papa: 1) preparación del terreno, 2) selección de la semilla, 3) siembra, 4) mantenimiento y 5) cosecha.

En los pasos de siembra y cosecha la comunidad se vió obligada a buscar mano de obra afuera. Este "pedir la mano", muy común entre los campesinos de la sierra, se hace primeramente a los parientes más cercanos y luego a parientes más lejanos o compadres. El pago por estos servicios se hace mediante la provisión de alimentos que en épocas de gran producción puede ser significativo.

Mediante este sistema de "prestación de mano" la comunidad de Quesera aseguró su propia alimentación y la de los grupos circundantes, redistribuyendo el producto cosechado.

En la época de cosecha los campesinos encontraron una motivación mayor para el trabajo al constatar que los rendimientos habían sido de 13 quintales de cosecha por un quintal de siembra que a una altura de 2.800 metros s.n.m. se le considera excelente.

Llegó el momento en que los campesinos debían enfrentar la comercialización de la producción. Esta actividad era más difícil por cuanto se estaba ofreciendo una variedad del producto, no conocida en la zona.

Los campesinos dividieron la producción en dos destinando una parte al autoabastecimiento y la otra al mercado. Para lograr este último propósito la FED se propuso dos objetivos básicos: primero, prestar facilidades para el almacenamiento del producto, tanto en la ciudad de Guaranda, cabecera provincial, como en la misma comunidad; segundo, brindar información sobre el funcionamiento del mercado, la oferta y los posibles lugares de venta.

1. Efectos de la comercialización colectiva

En el caso de campesinos que por razones culturales, sociales y económicas, deben producir en unidades pequeñas, en su mayoría, individualmente, si se desea que el aumento en la productividad rinda frutos sociales para toda la colectividad, evitándose la

generación de elites internas, la comercialización colectiva ofrece un canal adecuado.

2. Para el almacenamiento en Guaranda se aprovechó el local de FED. En la comunidad se construyó una bodega de 4m. x 8m. ocupando materiales del lugar como son la paja y la madera y la mano de obra de la comunidad en forma de mingas.

La comercialización colectiva, por un lado, aumenta el poder de negociación de los campesinos, mejora los precios, reduce los costos y permite retener productos para mejores fechas; y por otro, hace factible que los incrementos de los ingresos puedan ser aprovechados colectivamente para capitalizarlos en bodegas, silos, unidades de transporte, donde cuenta las economías de escala o para darles un uso social en la construcción de infraestructura o escuelas, o para introducir mejoras y técnicas en los cultivos o bien para redistribuir más equitativamente los resultados de la actividad productiva.

En el caso de Quesera la comercialización se hizo en forma colectiva, al igual que la producción. Una parte del producto fue colocado a unas dos horas y media de Guaranda, en Chillanes, una zona no apta para el cultivo de papas logrando un buen precio de venta. La Prefectura Provincial prestó una volqueta, disminuyendo considerablemente los costos de transporte. En Chillanes se arrendó una bodega para colocar el producto que sería vendido entre sábados y domingos, los mejores días del mercado, evitando el tener que arrendar un camión semanalmente.

Durante esta época hubo una sobre producción de papas a nivel nacional que bajó el precio. La FED al considerar la factibilidad del proyecto, había estimado S/. 150 por quintal y se obtuvo un promedio de S/. 96.50 por quintal comparado con un promedio de S/. 55 en las comunidades a las cuales la FED no había podido asistir. Este aumento del precio se debió principalmente al sistema de mercado. En Chillanes se hicieron pruebas de aceptación del público para consumo, y a pesar de no ser muy conocida la variedad, fue bien recibida. En segundo lugar, la FED se había encargado de ubicar diversos mercados tanto en la Sierra como en la Costa en búsqueda de los mejores precios.

Aunque la diferencia entre lo proyectado y lo real era significativa, lo que redundó en menores ingresos para los participantes del programa, la comercialización conjunta permitió obtener precios de casi 100% más que los obtenidos por otras comunidades no participantes, lo que permitió sortear la situación de sobreproducción y precios bajos.

En esta primera experiencia tan sólo pretendía introducir un mecanismo de comercialización colectiva en la región. Para futuros años, y a pedido de nuevas comunidades que quieran participar, se incrementará el proyecto con la incorporación de los adecuados servicios gubernamentales de programación agrícola, a la gestión de

la Fundación, para abarcar áreas ecológicas más completas.

C. ALGUNAS CONCLUSIONES

La FED considera que los campesinos, sin perder sus valores más importantes, han aprendido a enfrentarse al sistema económico con una racionalidad distinta.

La comunidad ha conocido la estacionalidad del mercado y las fuerzas que intervienen desequilibrando relaciones de intercambio justas, dado que el sistema de producción contradice la característica de atonicidad, que impide influir en el precio individualmente.

El embodegamiento temporal les permite entrar y salir más libremente del mercado, consiguiendo mejores precios. Es preciso generar excedentes para dirigir la producción hacia el mercado, condición necesaria para descubrir sus mecanismos de funcionamiento y las posibles causas de acaparamiento de excedentes. La FED considera que el capital puesto en manos de los campesinos, crea una nueva racionalidad económica en un modo de producción diferente. Al mismo tiempo se contrarestan los poderes oligopólicos zonales si se financia la comercialización conjunta.

El reforzamiento de la organización campesina y la provisión de mecanismos de desarrollo, pueden lograr que exista una participación en la propiedad de la tierra y en las utilidades generadas por las ventas.

La racionalidad económica alcanzada, permite concientizar a los grupos en los cuales el sistema de producción actual no es el objetivo sino una transición.

La racionalidad de nuestro sistema de mercado y la ley de oferta y demanda es incapaz de explicar el funcionamiento interno de los sistemas de producción campesinos. Estos elementos funcionan en detrimento de los campesinos, cuando éstos sacan sus productos aisladamente a los mercados.

La institución de desarrollo tiene capacidad de inducir nuevas formas de producción y comercialización sin imponer esquemas ni sistemas económico-sociales, estimulando nuevas formas de comportamiento que impidan la explotación de los sectores más pobres.

Como en el caso de la comunidad aquí estudiada, el éxito de un proyecto tiene consecuencias en otras áreas necesarias para el desarrollo como la introducción de nuevos tipos de semilla mejorada y de arados metálicos de mejor rendimiento.

COMUNIDAD DE QUESERA PROYECTO BOLIVAR

Proyecto de Introducción de papas

	S/.	EGRESOS	S/.
INGRESOS			
Ventas al mercado	442.50 qq.	Producción:	42.701.25
Retención para semilla	100 qq.	Abono	9.650.00
Distribución de exce-		Semilla	
dentes por servic.	450 qq.	Insectic., Fungicidas,	
Distribución en cos.	30 qq.	abono foliar	3.229.00
Ingresos Brutos Totales		Transporte:	555.00
Costo de producción,		Implementos:	1.650.00
comercialización y		Comercialización:	
financiamiento		Transporte	2.405.40
Ingreso Neto total		Movilización	670.00
		Almacenaje	75.00
		Costos Financieros:	
		Interés al 9%	3.600.00
Producción Total : 1.022.50 qq.			
Precio Promedio : S/. 96.50 por qq.		Egreso Total	41.184.40
Crédito por S/. 40.000.00 a dos años plazo			

LA GENERACION Y DISTRIBUCION DE RECURSOS FINANCIEROS
PARA ACTIVIDADES CREDITICIAS DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION
A LAS EMPRESAS CAMPESINA

José Roberto Villacorta(*)

A. Introducción

En El Salvador existen varias instituciones (públicas y privadas) dedicadas al área rural y que promueven la formación de, y la asistencia a Cooperativas. La Ley General de Asociaciones Cooperativas con el objeto de centralizar en una sola Institución la dirección y coordinación de la actividad cooperativista en el país, ha creado el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo.

La mayoría de las cooperativas están organizadas en forma tradicional, es decir en agrupaciones de pequeños productores que se organizan para recibir crédito, para el abastecimiento de insumos y, en muy pocos casos, para comercializar colectivamente la producción. La gran mayoría de éstas, no han llegado a formar empresas campesinas avanzadas, donde la producción se planifique y se ejecute en común, y las decisiones se tomen organizadamente y con una alta participación de las bases.

Aún cuando ya ha transcurrido abundante tiempo y esfuerzo, en la actualidad, solo 15 cooperativas están trabajando en forma cumunitaria, es decir que trabajan colectivamente la tierra.

B. Recursos de Financiamiento para Cooperativas

La concesión de crédito agrícola para las asociaciones campesinas es responsabilidad de instituciones públicas y privadas, reconocidas a nivel nacional, como:

- Banco de Fomento Agropecuario (B.F.A.)
- Instituto Salvadoreño de Transformación Agraria (ISTA)
- Fundación Promotora de Cooperativas (FUNDROCOOP)
- Unión Comunal Salvadoreña (U.C.S.)
- Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador (FEDECACES)
- Federación de Cajas de Crédito (FEDECREDITO)

Todas estas Instituciones han establecido sus propias normas de crédito para las asociaciones cooperativas. Por ejemplo: la institución que represento, el Banco de Fomento Agropecuario, establece que los pequeños agricultores deben organizarse en asociaciones cooperativas, reconociendo en éstas la forma adecuada para que la Institución pueda canalizar recursos de crédito y asistencia técnica. De este modo los sectores más débiles del medio rural, podrán aumentar su producción y sus ingresos. El Banco reconoce en ello, uno de sus objetivos

(*) Banco de Fomento Agropecuario. Sección Cooperativas, San Salvador, El Salvador, C.A.

principales. Asimismo, persigue facilitarles una racional comercialización de sus cosechas, una oportuna distribución de insumos y equipo de producción a los agricultores.

C. LA CANALIZACION DE CREDITOS A LAS ASOCIACIONES CAMPESINAS

La coordinación de servicios dirigidos a la comercialización para las asociaciones cooperativas por parte de organismos estatales, opera de la siguiente manera:

Toda asociación cooperativa de primer o segundo grado, registrada como persona jurídica en el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP); así como también las asociaciones cooperativas en formación son sujetos de crédito para el Banco de Fomento Agropecuario. To dos ellos reciben orientación mediante la asistencia técnica, en los siguientes aspectos:

1. Capacitación técnica agropecuaria

El B.F.A. proporciona a las cooperativas, asistencia técnica agropecuaria, por medio de agrónomos, con el propósito de asesorar el desarrollo de los proyectos agropecuarios financiados con los créditos concedidos.

2. Supervisión administrativa

Para lograr que las cooperativas funcionen como empresas, el B.F.A. proporciona asesoramiento contable y administrativo.

3. Educación cooperativista

En coordinación con otros organismos se desarrollan programas de capacitación cooperativista, con participación de las asociaciones que tienen relaciones crediticias con el B.F.A.

Para los efectos de la comercialización, específicamente de granos básicos (maíz, frijol, maicillo y arroz), las asociaciones cooperativas cuentan con el servicio del Instituto Regulador de Abastecimiento (IRA).

Una de las normas de crédito para las asociaciones campesinas, que el B.F.A. ha considerado establece que toda cooperativa debe tener un Plan de Capitalización, a fin de que los asociados participen de los cargos y riesgos de sus operaciones. El plan de capitalización podría consistir en aportar el valor de cierta cantidad de producto obtenido de cada manzana (7.000 mts²) financiada a través de la cooperativa. Dicha cantidad, podría ser entregada, ya sea en especie o en efectivo.

Otra modalidad podría ser que cada asociado se obligue a capitalizar un porcentaje no mayor del 10% del monto del crédito recibido, pudiendo aumentarle al monto del préstamo, el porcentaje estipulado para ser cubierto por el socio con la venta de la cosecha. En proyectos

colectivos, cada socio se obliga a capitalizar un tanto por ciento de los dividendos que le corresponden, con relación al volumen de ahorro y de crédito, a las asociaciones cooperativas. El B.F.A. podrá financiar hasta el 100% de la necesidad de crédito de la cooperativa, según la factibilidad técnico-económica del proyecto presentado. En los créditos a la producción (Avío), el monto estará sujeto a las normas que a al respecto, dicten las autoridades monetarias y el B.F.A.

Las garantías de los créditos otorgados, podrían ser:

- Prendaria - sobre los certificados de aportación suscritos por los asociados, sobre las cosechas, ganado, maquinaria y equipo.
- Hipotecaria - sobre terrenos, edificaciones y otros bienes.
- Fianza - de los asociados y otras personas.
- Cesión de documentos acreditativos de créditos entre cooperativas y asociados.

D. MODALIDADES DE ORGANIZACION DE LA PRODUCCION

Para efectos de clasificación de las asociaciones cooperativas, el B.F.A. reconoce las siguientes modalidades de organización:

- Cooperativas de producción individual: En este tipo de empresas la cooperativa es la intermediaria del crédito entre el agricultor y el Banco.
- Cooperativas Colectivizadas: En estas empresas, la cooperativa administra el desarrollo de los proyectos y los socios trabajan como asalariados. Al final del ejercicio, se reparten las utilidades proporcionalmente al trabajo aportado por cada socio.
- Cooperativas Mixtas: Bajo esta modalidad, la asociación opera proyectos individuales y colectivos, simultáneamente o sea que además de los proyectos en forma colectiva, los socios reciben asistencia crediticia, para trabajar parcelas individuales.

En su mayoría, las asociaciones campesinas están dedicadas a la producción de granos básicos (maíz, frijol, maicillo y arroz) destinados al consumo interno. No se dedican a la producción de rubros para la exportación.

En general, uno de los problemas afrontados por las asociaciones campesinas para realizar los trabajos de producción es el factor tierra. En cuanto a la comercialización de la producción, los productores se enfrentan con una red de intermediarios que enajenan la venta de productos, encontrándose al mismo tiempo con un inadecuado sistema de pesas y medida para la realización de sus ventas.

LA SITUACION DE LA PRODUCCION, DE LA COMERCIALIZACION Y DEL FINANCIAMIENTO EN EL ISLOTE DE DESARROLLO DE BONGNOTTE

Durante esta exposición, consideraremos de manera retrospectiva los campos de la producción, comercialización y financiamiento, lo que permitirá hacer un estudio comparado de la situación de Bongnotte antes del año 1974 y de la que prevalece en la actualidad. Pero, antes de desarrollar lo que nos proponemos, trataremos de definir Bongnotte: "Es una Comunidad rural situada en el llano de Leogâne aproximadamente a unos 40 kms. de la Capital. Está poblada por alrededor de 300 familias ocupando una superficie de 400 ha., 150 de ellas bajo riego". El proyecto de Islote de Desarrollo ha sido inaugurado el 12 de marzo de 1974. Con esta nueva estrategia de desarrollo, todo parece tener nuevas dimensiones. En efecto, ¿Qué es un Islote de Desarrollo?

"Es una Unidad Territorial bien definida en donde el Departamento de Agricultura, de Recursos Naturales y Desarrollo Rural (DARNDR) y los demás Servicios del País efectúan intervenciones de orden social, económico e institucional para poder alcanzar la puesta en marcha económica auto-sostenida de poblaciones motivadas".

Bongnotte tuvo la suerte de haber sido elegida la primera para la implantación de este nuevo concepto. Después de tres años de existencia, comparando la situación actual a la de antes, podremos darnos cuenta de los cambios que se han efectuado en cada uno de los campos siguientes:

A. PRODUCCION

Antes de 1974, la comunidad vivía en lo que se podría llamar un tradicionalismo extremo. La producción agrícola, a pesar de todo, existía, pero no podía satisfacer el consumo local. La utilización de los tres elementos indispensables a toda empresa agrícola: el hombre, la tierra y el agua, era inadecuada.

El hombre o mejor dicho las familias, vivían aisladamente. Entre ellas existían relaciones de todo orden: sociales, familiares, etc., sin embargo no atinaban a organizarse en grupos de plantadores, en asociaciones campesinas, no importa la denominación que se podría dar a esta organización, para trabajar válidamente con el fin de obtener un cambio de su estado de vida. Como en todo medio rural haitiano, siempre han existido ciertas formas de organización de ayuda mutua, conocidas bajo los nombres de "Convite", "Corvêe", etc. Son organizaciones que no duran más de un día. Por ejemplo, un campesino, tiene que efectuar un trabajo agrícola: siembra, deshierba u otro, invita a sus vecinos de antemano a ayudarlo el día escogido. Esta asociación campesina, formada en una semana o en un espacio de

tiempo relativamente corto, como de dos o tres días para un trabajo bien realizado. El número de participantes es, generalmente, función de la cantidad de trabajo y también de la popularidad del organizador en la comunidad.

Existe tierra de buena calidad. Su valor no ha sido nunca subestimado, por lo que constituye la principal ocupación del campesino. Sin embargo, su utilización nunca ha sido racional. El campesino con sus medios limitados, no alcanzaba a producir lo suficiente. La calidad de semillas era de importancia secundaria. La buena preparación del suelo, la técnica, la utilización de fertilizantes orgánicos o químicos, de insecticidas y la existencia de B.C.A., eran desconocidos.

El agua existía en cantidad suficiente, pero eso no impedía que numerosas plantaciones se secaran. El riego de la tierra era algo difícil, dado el estado de los canales de irrigación, y que al nivel campesino, no había sido concebida ninguna forma de organización, capaz de administrar los bienes comunes.

A este nivel, se puede imaginar a que tipo de Agricultura se dedicaban los campesinos de Bongnotte. A pesar de la debilidad de la producción, existía un mercado para la venta de los productos, en donde la comercialización de estos productos tenía como base: el tradicionalismo, tanto del productor como del intermediario y el capricho de los precios en el mercado.

Con la implantación del proyecto, la puesta en marcha fue posible gracias a la formación de una organización campesina que ayuda a los sembradores a tomar conciencia de los problemas que les afectan y de las posibilidades de un futuro mejor. En este grupo, se encuentra en su mayoría a jefes de familias, jóvenes y mujeres que, rodeados por técnicos, imprimen a su agricultura nuevas orientaciones. Las comunidades que rodean Bongnotte parecen también beneficiarse de esta nueva orientación.

La presencia del grupo permite la difusión de nuevas filosofías de desarrollo basadas en los principios de ayuda mutua. Numerosas son las dificultades:

1. El campesino, al principio no da confianza a los nuevos llegados. Es muy desconfiado.
2. El sembrador no se divorcia fácilmente de las prácticas de cultivo que han utilizado por varias generaciones.
3. El campesino típicamente no considera a la agricultura como una empresa, sino como un medio de subsistencia.

Al mismo tiempo, ciertos puntos favorables han sido encontrados:

1. El más importante es que Bongnotte fue una comunidad virgen donde ningún organismo había trabajado anteriormente.
2. Las posibilidades de efectuar un trabajo realmente serio se ofrecen porque existen los factores más importantes para una buena puesta en marcha.

Así, en el campo de la producción, el movimiento ha alcanzado sus metas. Antes, el sembrador de Bongnotte no alcanzaba hacer producir el maíz. Para él ahora, esta cultura tiene importancia porque su cosecha ha pasado de cero a cinco toneladas por hectárea. Ordinariamente cultivaba el sorgo pero se trataba de una variedad de 6 meses. Actualmente, con las nuevas variedades de semillas mejoradas cuyo ciclo es de 3 meses y cuyo rendimiento de 2,5 a 3 toneladas por ha., el sembrador ve las cosas con otro ojo. El frijol se cultivaba según prácticas desusadas. Ahora pasa a ser uno de los cultivos más importantes de la comunidad. Otros cultivos tales como maní, tabaco, algodón, legumbres, etc., se integran también a la rotación de cultivos. Antes, el productor en Bongnotte sembraba e iba a descansar esperando el tiempo de la cosecha. Esto ha cambiado mucho. Ahora, se da cuenta que al igual que un recién nacido, su plantación necesita de atenciones específicas para desarrollarse. Al contrario, tiene más actividades ahora. Conociendo el principio de que sus ingresos deben crecer más y más, se ve obligado a trabajar sin cesar y pedir ayuda a sus amigos, vecinos o contratar mano de obra en la comunidad o en los alrededores. El cuadro de la página siguiente, con estos tres cultivos da una idea de los cambios que han sido efectuados en la producción.

Finalmente, esta asociación permite la vulgarización de técnicas nuevas, cada miembro, después de un curso de entrenamiento, de reuniones de planificación, de visitas a otras asociaciones, etc., se constituye en un mensajero, un portavoz, un técnico de la comunidad.

B. COMERCIALIZACION

Dado que Haití se caracteriza por ser una economía de subsistencia, el volumen de productos agrícolas liberados en el mercado es generalmente pequeño y llega difícilmente a satisfacer las necesidades de la población.

En los párrafos que siguen, vamos a estudiar tres tipos de agentes económicos: los Productores, los Intermediarios y los Consumidores que participan en el proceso de comercialización, y las relaciones que existen entre ellos.

1. Diferentes relaciones entre el Productor y el Intermediario.
 - a. A causa de la atomización de las parcelas, la producción es relativamente débil y la cantidad comercializable por explotación es mínima.

	1974-1975				1975-1976				1976-1977			
	Variedad Local has.	Rendimiento ton/ha.	Variedad Mejorada has.	Rendimiento ton/ha.	Variedad Local has.	Rendimiento ton/ha.	Variedad Mejorada has.	Rendimiento ton/ha.	Variedad Local has.	Rendimiento ton/ha.	Variedad Local has.	Rendimiento ton/ha.
Maíz	10	0,5	15	2,5	7	1	30	4	2	50	5	
Sorgo	60	0,5	0,5	2,5	60	1	2	3	20	-	-	
Frijol	-	-	-	-	20	0,5	-	-	15	17	2	

El productor de Bongnotte no puede mantener un stock de sus productos agrícolas en espera de mejores precios por varias razones:

- i. No dispone de ahorros que le permitan resolver sus necesidades básicas.
- ii. No tiene infraestructura física para conservar sus productos agrícolas.
- iii. Debe respetar sus compromisos económicos.

En efecto, al momento de la siembra, los usureros que son generalmente los Intermediarios, llegan a la comunidad para ofrecer sus préstamos a los productores a tasas de interés frecuentemente de 240%. Entonces, al momento de la cosecha, el productor está obligado a vender su producción a la persona que le ha prestado el dinero. En estos casos, se puede decir que el productor es esclavo del intermediario y acepta su ley.

- b. El Productor no está informado sobre los precios, sobre todo porque la demanda del consumidor no le llega directamente. Esto le hace difícil tratar con el Intermediario sobre una base de igualdad. El precio que recibe el productor por su producto, está muy por debajo de lo que paga el Consumidor final. Parece evidente que el único beneficiario es el Intermediario.
- c. El pequeño productor está obligado a tratar con el Intermediario. No produce en cantidades comerciales los pocos productos agrícolas de que dispone, requieren de altos gastos de comercialización. En el caso de Bongnotte, gasta una gran cantidad de energía para transportar su producto de la finca a la Ruta Nacional (aproximadamente 4 kilómetros), después, por la Ruta Nacional al mercado urbano. En este último tramo, el transporte ha de ser pagado. Entonces, le es mucho más fácil entregar sus productos a los Intermediarios que llegan a sus fincas.

2. Relaciones entre Productores y Prestamistas

Productores y prestamistas se atraen. El segundo, quiere, cueste lo que cueste, comprometer al primero a resolver necesidades que sus escasas economías no le permiten resolver. Al momento de la siembra, el Prestamista/Usurero es contactado por el Productor a quién le concede un préstamo a una tasa exorbitante de interés. Para poder asegurar este crédito, el prestamista pide un objeto de valor del cual toma posesión, en caso que el productor no pague a tiempo. El Prestamista/Intermediario acepta

como garantía, la explotación agrícola del productor. Al momento de la cosecha, el producto se entrega al Intermediario a precios irrisorios. Si el productor acepta el precio sin quejarse es solamente con el fin de garantizar que sus próximos cultivos tengan un cierto financiamiento.

3. Relaciones entre el Productor y el Consumidor Final

Muchos Consumidores de bajos ingresos, que no pueden hacer sentir su demanda directamente a los Productores, sufren las consecuencias de precios demasiado altos de los productos agrícolas que no concuerdan con su poder de adquisición. Como los pequeños productores no reciben los precios pagados por los consumidores al mismo tiempo que ellos tienen que enfrentar costos de producción cada vez más altos, el aumento de la producción se encuentra influenciado negativamente.

En este juego de precios, los Intermediarios, los únicos beneficiarios pueden ser considerados como parásitos. Ellos se benefician del trabajo de los demás.

Así, se practicaba la comercialización en Bongnotte, antes de la campaña del frijol llevada a cabo hace 6 meses (diciembre 1976 a marzo 1977).

La Secretaría Técnica de Islotes de Desarrollo (STID), la unidad técnica central encargada de la promoción de los Islotes ha tomado la acción siguiente:

En febrero de 1977, frente a un pedido de la población de Bongnotte, la STID ha acordado un préstamo de US\$800,00 a la organización local, para la comercialización del frijol. Para poder manejar esta primera experiencia, cuatro (4) comités han sido formados por el grupo campesino del Islote. Estos son los siguientes:

Comité de Compra
Comité de Secado
Comité de Control
Comité de Venta

Los productores han vendido casi la mitad de su cosecha al grupo. Gracias a la existencia de una pista de secado y un depósito, el frijol comprado ha podido ser guardado bajo condiciones de seguridad.

A la hora de la venta de los frijoles, la población ha podido cancelar los US\$800,00 prestados, realizando un beneficio de US\$195,00

Se pueden mencionar algunos problemas que se presentaron en este primer ensayo de comercialización:

- a. Algunos de los Productores que han participado en el programa, mostraron una cierta resistencia a vender su producto al grupo campesino, habiendo preferido negociar con los intermediarios o vender directamente al mercado.
- b. Los sub-comités antes mencionados han sido ocasionales y han desaparecido al final de la experiencia.
- c. No ha sido posible que estos comités centralicen la compra de frijol. De manera como trabajan los Intermediarios, los miembros del comité de Compra se han desplazado lejos del centro de compras para negociar con el pequeño productor, perdido en su finca.

Durante el curso de una reunión, después de la venta del "stock" de frijol, los productores han afirmado que antes de este ensayo de comercialización colectiva, ellos han vendido sus productos agrícolas, individualmente, sin tener la fuerza de resistir a los Intermediarios. También, ellos se han convencido de la necesidad de una buena organización.

C. FINANCIAMIENTO

En 1974, la situación en Bongnotte desde el punto de vista del financiamiento de actividades de producción y de comercialización agrícola no fue diferente de la mayoría de las zonas rurales de Haití. En lo que se refiere a la producción, casi no había crédito institucional ofrecido al Islote. Por lo menos el 95% de los productores producían prácticamente sin hacer inversiones y con un mínimo de gastos. No se consideraba la Agricultura como una actividad productiva, un "business". Cuando se poseía una pequeña suma de dinero, se invertía en el comercio o se compraba un cerdo, una vaca y no se pensaba en la agricultura. Es verdad que muy a menudo los sembradores tomaron ciertos compromisos sobre los productos de su finca antes de la cosecha. Se les daban de antemano sumas modestas, generalmente, para enfrentar necesidades familiares, en función de la cosecha esperada y estaban obligados a aceptar condiciones realmente desventajosas. Toda transacción de este tipo fue de orden individual.

Qué hacer frente a tal situación?

Ante todo, hay que considerar el problema del punto de vista de la mentalidad del campesino. Mientras el productor siga considerando su actividad como un modo de vida, un hábito y no una profesión, no hará ningún pedido significativo de financiamiento para sus actividades agrícolas. Y mientras el productor no realice una producción sustancial, no se presentará un problema serio de financiamiento de la comercialización.

mejorar la selección y la educación de la clientela.

Estos pequeños grupos, que nacieron en 1968, recibieron la denominación de sociedades agrícolas de crédito. Los criterios de agrupamiento de éstas son: la amistad entre los miembros; la proximidad de los hogares o campos, la similitud de las condiciones socio-económicas y, sobre todo, la confianza recíproca. Esos criterios procuran una mejor base de reclutamiento de los clientes y, esencialmente, la garantía colectiva en forma de "alistamiento mutuo obligatorio". El sentido de este término es: los miembros se responsabilizan no solo de la deuda contratada por la sociedad, sino de la de todo miembro en morosidad, en caso de muerte o actuación de mala fé.

B. Otras ventajas de esta formula

- Estructuración del ambiente rural y medio eficaz de integrar los pequeños agricultores, dentro de los programas de crédito apuntando al desarrollo rural.
- Mejor estructura para la divulgación de tecnologías avanzadas:
- Mejor localización del servicio de crédito de modo de suministrar los insumos y servicios complementarios, con la mayor eficacia.
- Reducción del costo de financiamiento y posibilidad de desarrollar un liderazgo local y regional.

C. Recursos Financieros

Desde 1968, el BCA financia las sociedades agrícolas de crédito (en total 363 hasta diciembre de 1976). También financia algunas cooperativas (5 de transformación cafetalera, 3 de producción agrícola, 1 de ganadería).

En cuanto a las otras cooperativas, funcionan más o menos bien gracias a donaciones (Embajada de Canadá, OXFAM, Cáritas, Inter American Foundation) y préstamos de LACRID.

Los fondos de préstamo del BCA provienen de varias fuentes: Primero su capital propio, que se eleva a \$ 80.000. Un subsidio de \$ 132.934.60 del Ministerio de Agricultura. Un crédito de \$ 1.500.000 del Banco Mundial, con arreglo a la Organización de Desarrollo del Norte (ODN). Un préstamo de \$ 1.500.000 de la AID, para un proyecto de desarrollo rural integrado. Y otro préstamo de \$ 6.000.000 de este mismo organismo. Este último aporte está dedicado al financiamiento de un proyecto llamado de mejoramiento de Pequeñas Plantaciones Cafetaleras (PPC), cuya duración es de cinco años. Implica un programa de regeneración cafetalera y de establecimiento de nuevas plantaciones. Los préstamos se hacen en dos partes: efectivo y en especie.

En el marco de este proyecto que inició en 1975 y ha alcanzado su tercer ciclo, 208 sociedades agrícolas de crédito recibieron hasta el

EL CASO DE LAS ASOCIACIONES CAMPESINAS HAITIANAS (*)

A. Resumen Histórico.

En Haití, el crédito institucional abarca dos tipos de asociaciones campesinas: las cooperativas y las sociedades agrícolas de crédito (SAC). El movimiento cooperativo comenzó hacia los años 50 y ahora el inventario de los grupos cooperativos y pre-cooperativos se establece de la manera siguiente según su meta social;

Preparación y venta de café	: 18
Almacenamiento y venta de granos	: 16
Producción agrícola	: 21
Producción artesanal	: 4
Ganadería	: 7
Ahorro y crédito	:

Infelizmente, solo una ínfima parte de esos grupos se dedica en verdad al proceso de producción y de comercialización de los productos agropecuarios. La mayor parte, inclusive las de ahorro y crédito, no alcanza todavía, un grado de organización suficiente, que les permita acceder al crédito institucional.

Con respecto a las sociedades agrícolas de crédito, éstas constituyen una fórmula nueva concebida y experimentada por el Banco de Crédito Agrícola (BCA) hace unos diez años. Esta institución de crédito, fundada en 1959, tiene como uno de sus objetivos: financiar las empresas agrícolas bien organizadas. Su propósito es el de impedir a los campesinos dirigirse para financiar sus gastos de explotación a las fuentes no institucionales que practican una tasa usurera de interés. El BCA presta mayor atención a aquella categoría de agricultores que no pueden alcanzar el crédito bancario, por falta de garantías y cuya situación de endeudamiento, en favor de las fuentes locales de crédito, está muy comprometida.

Desde 1959 hasta 1967, el BCA se interesó sobre todo por los individuos y, en menor grado por algunas cooperativas de transformación cafetalera. Dado que estos nueve primeros años de existencia acusaron un agotamiento del capital de préstamo, la supervivencia misma del BCA requería una corrección de su estrategia de acción. Se probó que los débiles recursos no soportaban los fuertes préstamos individuales que, de facto, son difícilmente reembolsables. Además, la base individual de los pequeños préstamos, en conexión con el costo elevado de la gestión del crédito, condujo oportunamente, a recurrir al crédito colectivo que permitiría dar servicio al mayor número posible de pequeños agricultores, en forma de pequeñas asociaciones cuyo efectivo, variaría entre 7 y 15 miembros dentro de cada una, pues sería posible exigir la garantía colectiva de los préstamos, estimular el ahorro campesino y

(*) DEPARTEMENT DE L'AGRICULTURE, DES RESSOURCES NATURELLES ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

41 asociaciones han recibido ₡ 237.522 para ganadería; y
12 asociaciones han recibido ₡ 20.200 para el cultivo del
cacahuate.

A Además de la ayuda material, el BCA proporciona cierta asistencia técnica a estas asociaciones campesinas, con el propósito de promover el aumento de la producción. Infelizmente, varios factores perturban este proceso:

- Debilidad de la infraestructura existente (sistemas de irrigación casi inexistentes, herramientas inadecuadas);
- Parcelación acentuada de la propiedad campesina;
- Carencia de conocimientos en métodos modernos de producción;
- Bajos ingresos del campesino que ocasionan la dosificación forzosa del crédito otorgado;
- Crecimiento rápido de la población, de tal modo que la producción de estas asociaciones queda a nivel de subsistencia.

Sin embargo, el Plan Quinquenal actual preve disposiciones que transformarán progresivamente, esta agricultura de subsistencia en agricultura de mercado. Las asociaciones campesinas, por lo general, no producen para la exportación, fuera de algunas cooperativas que preparan y exportan el café. Durante el año 1976, cinco de éstas, recibieron ₡ 131.653 para la compra y preparación de éste producto.

Las estructuras de comercialización están todavía débiles y siguen su camino tradicional:

- Acaparamiento de la producción por los intermediarios.
- Venta deficitaria de los productos alimenticios por los campesinos en los mercados rurales.

Este sistema es defectuoso en el sentido de que provoca una desproporción entre los precios de los productos en los centros de consumo y los concedidos a los agricultores. Sin embargo, en el ámbito de las medidas de apoyo previstas en el Plan Quinquenal, se espera que una política de los precios, corregirá algunos abusos. Hace poco, se estableció el Servicio Nacional de Mercado Agrícola (SENACA). Ahora, este Servicio dirige investigaciones que proporcionarán los datos básicos en vista de una correcta planificación al nivel de la comercialización

EL CASO DE LA COOPERATIVA AGROPECUARIA GUANCHIAS LTDA.

Carlos Humberto Rodríguez (*)

A. INTRODUCCION

Es para mí motivo de satisfacción poder estar con ustedes en este Seminario que trata sobre "Las Interrelaciones entre Producción, Comercialización y Financiación en Asociaciones campesinas". Es motivo de orgullo para mí por la calidad de participantes a este evento, elementos activos de las distintas instituciones aquí representadas, placer infinito por el tema que merece ser motivo de estudio por personas que como ustedes darán respuesta a las distintas inquietudes que se presentarán durante el Seminario.

El Instituto de Formación e Investigación Cooperativa de Honduras agradece profundamente la invitación que se nos hiciera para participar en este evento, pudiendo así compartir con todos ustedes experiencias personales e institucionales.

No pretendo con este trabajo ahondar en todos los aspectos que se requieren en la redacción de los informes solicitados por los patrocinadores de este evento, aludiré brevemente en el tema "A" haciendo la presentación sobre un caso de estudio en el Complejo "Guanchías" analizando específicamente las características de la cooperativa agropecuaria "GUANCHIAS LTDA."

B. DESARROLLO HISTORICO

El Complejo Guanchías está formado por las cooperativas "Buenos Amigos" "Agua Blanca" "Lourdes" "Nacional" "Alianza" "La Auxiliadora" y "Guanchías" ésta última es la que ha servido de modelo generador de las anteriores.

Los orígenes de "Guanchías" se remontan hacia el año 1962, cuando un grupo de 80 campesinos ex-obreros de la "Tela Railroad Co." subsidiaria de la United Fruit Co., encontrándose en precaria situación, sin trabajo y sin tierra, decidieron ocupar varios lotes de tierra que habían sido abandonados por la compañía bananera.

El I.N.A. (Instituto Nacional Agrario) en el año 1964, recupera los derechos de estas tierras con el propósito de efectuar en ellas la lotificación y parcelación correspondiente. (En 1968 existían diversas formas de tenencia de la tierra).

Una de ellas, agricultores que trabajaban la tierra colectivamente, asociados a la cooperativa Guanchías Limitada. La Cooperativa Guanchías posee título de propiedad privada colectiva.

(*) Instituto de Formación e Investigación Cooperativista (I.F.C.) Tegucigalpa, Honduras.

1. Argumentos entre la forma de actividad asociativa de producción y la producción individual

La más importante unidad económica del área nace en el año 1965 cuando se le adjudicaron 700 manzanas de tierra (corresponde una manzana a 0.8 hectáreas) con 58 asociados, cuenta en la actualidad con 134 asociados con una superficie total adquirida por compra al Instituto Nacional Agrario (INA) de 1.077 manzanas.

El Complejo Guanchías ha sido objeto de estudio de instituciones Estatales e internacionales. De tales estudios se ha derivado una serie de argumentos, que refieren, de modo especial y sobre todo a la cooperativa Guanchías. Si los resumiéramos, veríamos que hay entre ellos, preponderancia de criterios técnico-económicos, como el que señala, por ejemplo, que la forma de organización comunitaria, permite asentar en un predio más individuos que la de parcelas familiares (individuales). Que este tipo de organización permite la mejor implementación de programas a nivel regional, lográndose así una mejor integración de ellos, además de un mejor aprovechamiento de los predios asignados por la concentración de la fuerza de trabajo, y de una mayor utilización de maquinarias e implementos agrícolas.

Se agregan otros argumentos de carácter social, en el sentido de que en éste tipo de organización se combate y se elimina el egoísmo y el individualismo característico del pequeño campesino parcelario. Se logra una mayor distribución de los excedentes que sirvan para ampliar y mejorar los servicios sociales, en escuelas que reúnan condiciones higiénicas, pedagógicas, que se les preste eficientes servicios de atención médica etc. Se tiende a eliminar la explotación del "hombre por el hombre", en donde la contratación del trabajo asalariado se hace de manera ocasional.

El éxito económico y social alcanzado por dicho modelo ha sido planteado al Estado como una alternativa para el movimiento campesino hondureño, para solventar así el problema agrario. Este modelo ha tenido repercusiones en el área centroamericana, especialmente en Costa Rica y Panamá en donde se intenta implementarlo.

Una de las limitaciones que se señala en este modelo, expresada por la mayoría de los técnicos (caso del Dr. Noel García A. y otros) es su dependencia cada vez mayor del trabajo asalariado. La Cooperativa "Guanchías", para el caso, en 1974 basaba su producción en un 70% de trabajo asalariado y en un 30% de trabajo de sus asociados. Como una medida correctiva se señala una mayor apertura a la participación de los asalariados en el sistema o sea que se permita la incorporación de más asociados.

2. Evolución de la producción

La producción en los primeros años descansaba, fundamentalmente, en el maíz, llegando a cultivar un promedio de 350 manzanas, en el año 66-67. Sin embargo, el crecimiento económico de la cooperativa cambia cualitativamente, cuando transforma sus producciones hacia cultivos más rentables. El desarrollo económico de la cooperativa parte cuando se ve íntimamente ligada con la producción bananera pudiéndose considerar como fecha inicial de este período, agosto de 1969, en que la cooperativa celebra su contrato de producción y comercialización por 10 años con la compañía frutera. De acuerdo a lo anterior, los períodos de desarrollo de la cooperativa se pueden definir, atendiéndose a las producciones, en las siguientes etapas:

a. Primer período (1964-68)

Se producen cultivos tradicionales. La producción es de subsistencia. Se caracteriza por rendimientos bajos, y por estar orientada hacia el consumo interno. El mercado se encontraba controlado por los intermediarios locales, que acaparaban las producciones del sector.

b. Segundo período (1968-72)

En este período predomina el cultivo del banano. Se cae, pues, en el monocultivo, con dependencia tecnológica de la Standard. Tiene lugar la acumulación de fuertes sumas de dinero que lleva conjuntamente, el enclaustramiento de la cooperativa hacia adentro, generando una serie de servicios sociales para determinados miembros.

c. Tercer período

Se inicia en el año 73 y se continua hasta la fecha. Se caracteriza por la diversificación de las actividades productivas: Ganadería, Avicultura, Talleres de Materiales de Construcción, porquerisas para cerdos, proyectos apícolas, producción de concentrados, y otros. Con esta etapa se inicia el camino de la autonomía económica de la cooperativa manteniendo, paralelamente, la producción del banano.

La ganadería ha alcanzado alta calidad con razas como Santa Gertrudis, Brahmans y Holstein. Se calcula que en la actualidad existe una población de 1.200 cabezas. La Avicultura cuenta con un total aproximado de 6.500 aves y la población de cerdos con 1.132 ejemplares.

La empresa mantiene como política no asignar parcelas (no hay parcelas individuales). El grado de mecanización es bastante alto. La cooperativa tiene actualmente 82 tractores, una planta procesadora de semilla de banano para 4 mil unidades

semanales, y una empacadora de plátano para 35 mil racimos anuales.

Existen comités de producción para las actividades ganaderas, avícolas y porcinas. En ellos participa un número determinado de asociados que constituye un equipo de trabajo, directamente dependiente de la gerencia de la cooperativa.

Cuadro No. 1

COMPOSICION DE LA FUERZA DE TRABAJO *

FUERZA DE TRABAJO	CANTIDAD	POR CIENTO
Socios	130	11
Familiares asalariados	325	27
Asalariados	744	62
Total	1.199	100%

Si estimamos que los familiares son asalariados el número total de éstos asciende a 1.069, lo que representa el 89% de la fuerza de trabajo. Así planteadas las cosas, aunque no se desea negar el problema que existe en la cooperativa, provocado por el desequilibrio entre asociados y asalariados, vale la pena aclarar un hecho de relevancia. Dadas las características del cultivo del banano, el 65% de los asalariados, trabajan menos de 50 días por año como se puede observar en el cuadro elaborado por ENRIQUE ASTORGA (OP CIT pag. 31).

Cuadro No. 2

CONTRATACION DE MANO DE OBRA ASALARIADA *

Intervalos Días/hombre	No. de Casos	Por Ciento	Universo total de Asalariados
1 - 50	409	65	690
51 - 100	75	12	138
101 - 150	49	8	94
151 - 200	31	5	52
201 - 250	19	3	34
251 - 300	46	7	16
Totales	629	100%	1.024

* Fuente de Enrique Astorga

Cuadro No. 3

**CONDICION DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS
Y PROPORCION DE LOS INGRESOS POR SALARIO**

Clasificación	Por ciento de Trabajadores	Por ciento ingre- sos por salario
Trabajadores Ocasionales (No socios)	77	30
Trabajadores semi Permanentes (No socios)	8	16
Trabajadores Permanentes (No socios)	4	54
Trabajadores Permanentes (Socios)	11	
Total	100%	100%

Se deduce que la cooperativa bien podría aumentar la cantidad de asociados, según la composición de su fuerza laboral a un máximo de un 12% (4% permanentes y 8% semi permanentes). Si se lograra por la vía de la diversificación de la producción, generar más puestos de trabajo durante los períodos cesantes, estos se llenarían con el contingente de semipermanentes.

3. La estructura de servicios

El alto grado de acumulación logrado por la cooperativa ha permitido no solo diversificar las producciones y aumentar las áreas iniciales de producción bananera, sino también generar una serie de servicios.

a. Servicio de vivienda

La Cooperativa cuenta con un programa de vivienda que asciende a la considerable suma de L. 1.468.000 (US\$734.000) para construir 134 casas. Las viviendas son de estructura de concreto con todos los artefactos que la vida moderna requiere. La cooperativa mantiene el derecho de propiedad sobre las casas.

b. Servicio de crédito

La Cooperativo creó este servicio con un capital inicial de L. 30.000 (US\$15.000) para otorgar créditos a los asociados, que son empleados por regla general para satisfacer las necesidades del grupo familiar. Los créditos otorgados no tienen

tiempo tope. Se pueden solicitar varios en un mismo año determinándose en cada oportunidad las bases de descuento por cobro semanal en planilla o se cobran intereses.

c. Servicio de consumo

La Cooperativa cuenta con una tienda de consumo con gran variedad de artículos (ropa, artículos de cocina, productos farmacéuticos, etc.). Todos estos artículos son adquiridos en los grandes almacenes de San Pedro Sula y del Progreso, lo que les permite dar precios más bajos que los del mercado local.

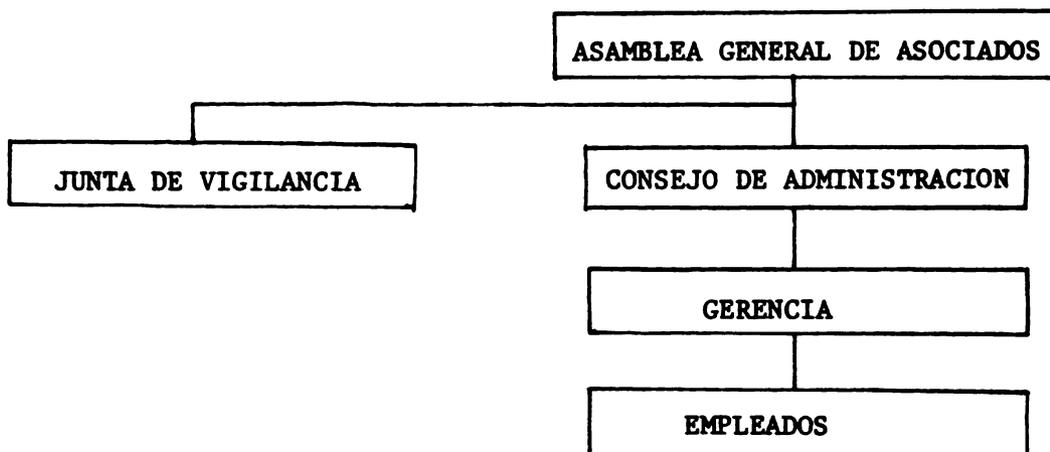
d. Servicios educativos

En el aspecto educativo cuentan con un plan que les permite la capacitación a todos los niveles. Poseen una moderna escuela con todos los requerimientos que exige la pedagogía moderna, donde reciben la educación los hijos de los asociados. Además, cuentan con un centro de recreación y con canchas deportivas.

C. LA ESTRUCTURA INTERNA DE GESTION

Está compuesta por cuatro órganos internos que rigen los diversos aspectos de la vida productiva y social de la cooperativa. Ellos son: la Asamblea General de Asociados, el órgano formal de mayor poder en la estructura. El Consejo de Administración, con máximos poderes durante los períodos de receso de la Asamblea. Es ejecutor de los mandatos generados por ésta. La Junta de Vigilancia, con funciones de supervisión para la buena marcha de la cooperativa. La gerencia que hace cumplir todos los mandatos del Consejo, ante quien es responsable. En esta persona recae la función administrativa de organización, ejecución y control de la cooperativa. Sobre dicha persona pesan las relaciones internas y externas de la cooperativa.

LA ESTRUCTURA DE GESTION



D. EL FINANCIAMIENTO DE LA COOPERATIVA

La mayor fuente de financiamiento de la cooperativa, indudablemente ha sido la acumulación proveniente de la no distribución de excedentes. Sin embargo, ha recurrido a diferentes entidades financieras. Entre las más importantes cabe mencionar:

1. Instituto Nacional Agrario.

En el año de 1966, la Cooperativa obtuvo un crédito por la suma de L. 70.000 (US\$35.000) a tres años plazo con un interés del 6% anual. Su destino era la adquisición de implementos agrícolas y pagos de planillas. Posteriormente obtuvo otro por L. 108.000 (US\$54.000) para adquirir fertilizantes. Este no contemplaba plazos y su interés era del 6% anual. Todos estos créditos han sido cancelados en su totalidad.

2. Banco Nacional de Fomento.

Inicialmente, la cooperativa recibió del B.N.F. un crédito por L. 305.000 (US\$152.500) a un 9% anual de interés y a dos años de plazo. Se utilizó para incrementar la superficie plantada de banano. Se han obtenido más créditos de las mismas modalidades.

3. Casas comerciales.

Las casas comerciales han concedido pequeños créditos para implementos agrícolas y materiales de construcción con plazos que no van más allá de un mes.

4. La Standar Fruit Co.

La Standar ha sido sin duda alguna la principal fuente de financiamiento de la cooperativa, operándose entre ellas una especie de presupuesto de caja en base a los requerimientos financieros y a las entregas de producto. Bajo esta modalidad, funcionan dos tipos de financiamiento: los anticipos en efectivo a cuenta de futuras cosechas y las entregas con pago a la cosecha, de los diferentes insumos requeridos por la cooperativa.

E. CONCLUSION

Sin duda alguna manifiesta el Doctor Gonzalo Puga que el modelo implantado por la cooperativa "Guanchías Limitada" adolece de muchos defectos, principalmente los relacionados con su estructura de empleo de la fuerza de trabajo y la distribución de los ingresos provenientes de la producción, entre las diferentes categorías de trabajadores (socios y no socios). Sin embargo, otros aspectos dignos de destacarse, permiten advertir que la cooperativa Guanchías Limitada ha sido y es sin duda una empresa asociativa que ha abierto una nueva perspectiva a las posibilidades de desarrollo del agro hondureño, siendo su característica

fundamental una propiedad social de los medios de producción, explotación colectiva y el fuerte grado de acumulación social que ha sido posible gracias al no reparto de excedentes y ha permitido altos niveles de inversión.

El Estado expresa por su parte el interés de consolidar este tipo de empresas comunitarias que reúnan los requisitos siguientes: propiedad social, trabajo colectivo y apropiación social. Recomienda como paso decisivo para lograr el desarrollo gradual, la acumulación social de los excedentes.

En cuanto a las nuevas formas de conciencia campesina generadas por este tipo de empresas a pesar de ser ex-miembros de otras organizaciones campesinas que luchan por la recuperación de tierras de Honduras, aparentemente no les interesa los problemas de estos últimos, llegando incluso, a mantener relaciones frías con ellos. Aquí, las condiciones materiales de existencia determinan el grado de conciencia: la distinción entre propietarios y no propietarios de los medios de producción, y la de trabajo personal y no personal. El grado de conciencia crítica debe señalar la inserción de los individuos al proceso productivo y hacerles sentir la necesidad de formar parte de su clase social.

En el diseño de investigación de las empresas comunitarias campesinas en Honduras y en el Complejo Guanchías, Ramón Salgado P , en el establecimiento de las hipótesis específicas, concluye en lo siguiente:

1. Con la nueva situación política que se crea en Honduras, la organización comunitaria campesina y su ejemplo tipo en el Complejo Guanchías, pasa a constituirse en un elemento de toda una estructura de mediación, que el Estado impulsa en el campo, tratando de lograr su dominación.
2. Que el Complejo Guanchías es también el ejemplo más importante de la creación de todo un campesinado medio en el agro hondureño, que sea una alternativa y aminore las contradicciones de la estructura agraria anterior caracterizada por la polaridad latifundio-minifundio y la gran masa de campesinos desocupados sin tierra.
3. Que la ampliación de este campesinado medio, ha generado intereses más específicos en el seno del campesinado y por consiguiente tienden a manifestarse contradicciones secundarias con el resto del campesinado en general.
4. Que el Complejo Guanchías, expresa, de alguna manera, el proceso de luchas campesinas que a nivel histórico se han manifestado en el agro hondureño. En este sentido se observarán diferencias entre cooperativas y aún entre grupos de asociados a nivel interno de cada una, frente al proyecto de dominación y generación de intereses específicos. Todo esto tiene como base la situación de clase, la experiencia sindical y la participación de los asociados en las luchas campesinas, desde que estos se iniciaron.

Lamentablemente por la ausencia o desconocimiento de algunos datos no pude presentarles un trabajo más complejo y ordenado.

BIBLIOGRAFIA

- A. Honduras, formas de auto gestión en el agro (por el Dr. Gonzalo Puga).
- B. Diseño de investigación empresas comunitarias campesinas en Honduras (Ramón Salgado)
- C. Enfoques agrarios, Divulgación INA, PROCARA, serie #2.
- D. Las empresas asociativas campesinas PROCARA, INA, (Suárez, Melo, Mario, Gonzalo Puga y otros)

PROGRAMA CREDITO DE PRODUCCION

Francisco Antonio Cuellar (*)

I. Reseña Histórica

A. Antecedentes

Antes de 1974 el movimiento cooperativista de Ahorro y Crédito hondureño, atendía a sus asociados en el otorgamiento de préstamos que resultaban poco productivos. Lo anterior estaba condicionado fundamentalmente por la falta de experiencia en el manejo de las inversiones sobre todo en el sector campesino, donde se encuentra distribuido un 71% de nuestras cooperativas afiliadas. Existía una manifiesta incapacidad para lograr una máxima productividad de las inversiones provocada por la falta de Asistencia Técnica, por lo que, en forma general, el crédito no estaba cumpliendo su propósito, ya que en gran parte se estaba fomentado la producción de subsistencia.

La Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras, Ltda. (FACACH), a partir del año 1969 ha estado sumamente interesada en que sus cooperativas afiliadas, orienten sus recursos hacia actividades productivas, puesto que al elevar el nivel de ingresos del asociado participa directamente en el crecimiento económico de las cooperativas. Resulta muy comprensible que el mayor aporte del cooperativismo a la solución de la problemática nacional es el incremento de la producción especialmente en el área rural.

A nivel de Cooperativa existía, entre dirigentes, funcionarios y asociados, clara comprensión de la necesidad de orientar inversiones hacia rubros más rentables. Que de ser posible, a nivel de cooperativa, era conveniente contar con el personal capacitado para dirigir técnica y administrativamente dichas inversiones, o que al menos se establecieran mecanismos de coordinación con instituciones públicas y/o privadas, que pudieran proporcionar el servicio requerido. De hecho, los anteriores constituían indicadores importantes sobre la necesidad de crear el Programa Crédito de Producción.

B. Organización del Cooperativismo para responder a los problemas nacionales.

El movimiento cooperativo hondureño nació con la emisión de la Ley de Asociaciones Cooperativas, que en fecha 13 de marzo de 1954 fue aprobada por el Congreso Nacional.

Trece años después, en 1967, funcionaban en el país 161 cooperativas en las que se agrupaban 20,286 asociados. Actualmente, funcionan en el país 478 cooperativas con su personería jurídica en regla y alrededor de 85 pre-cooperativas, que tienen en trámite su respectiva personería. De las 478 cooperativas, el 37% son agropecuarias y de

(*) Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras Ltda. (FACACH).

ellas 120 son producto del proceso de Reforma Agraria que impulsa el Gobierno de la República. 25% son de Ahorro y Crédito, 10% de servicios múltiples, 8% de transporte, 6% industriales, 5% cafetaleras, 3% forestales, 2% de vivienda, 2% de consumo, 1% pesqueras y 1% escolares y de electrificación. Avanzando hacia la integración, fundamento doctrinario del cooperativismo se crearon y funcionan en la actualidad las siguientes Federaciones:

	<u>COOPERATIVAS</u>	<u>ASOCIADOS</u>
a. Sector Agropecuario		
FECORAH	120	10,120
FECOAGROH	15	8,250
b. Sector Consumo:		
PRE-FEDERACION DE CONSUMO Y S.M.	8	8,850
c. Sector Ahorro y Crédito:		
FACACH	110	28,564
d. Sector Vivienda:		
FEHCOVIL	5	852
e. Sector Transporte:		
FENACOTRAL	14	547
f. Sector Cafetalero:		
FEHCOCAL	24	5,000
g. Sector Cañero:		
FENACOCAL	4	350
h. Sector Agro-Forestal:		
FEHCAFOR	7	224
i. No forman parte de ninguna Federación hasta la fecha	171	7,233
	<hr/> 478	<hr/> 62,990

En 1971 en un Congreso Cooperativo se acordó la creación del Comité Nacional de Integración Cooperativista, constituido por Presidentes y Gerentes de cada una de las Federaciones organizadas y por un representante propietario y suplente del sector cooperativo no federado. El comité en mención, funcionó hasta el 26 de noviembre de 1974 fecha en que dió paso a la Confederación Hondureña de Cooperativas, la que funciona de acuerdo a los objetivos siguientes:

1. Representar al movimiento cooperativo hondureño, defendiendo el cumplimiento de sus principios, intereses y derechos de los mis mos.

2. Obtener y mantener una creciente participación del movimiento cooperativo en todos aquellos organismos que tengan que ver con la marcha de la política nacional.
3. Procurar para el movimiento cooperativo la prestación de los servicios que este necesita para su normal desarrollo.
4. Promover y defender la educación cooperativista por medio del Instituto de Formación e Investigación Cooperativista.
5. Hacer esfuerzos para el establecimiento de normas uniformes en todo el movimiento cooperativo hondureño, con el fin de garantizar su unidad y coherencia fundacional.

C. Cooperativismo y el Crédito de Producción

En la actualidad podemos considerar que nuestro cooperativismo nacional a través de FACACH, FECORAH, FEHCOCAL y FECOAGROH, asiste crediticia y técnicamente, a sus cooperativas afiliadas para el fomento de la producción y productividad del agricultor asociado. Se cuenta además, con el apoyo del Gobierno, que a través del Banco Nacional de Fomento, creó la Sección de Cooperativas y Organizaciones Afines, con el fin de canalizar los recursos económicos al movimiento cooperativo, como parte de los esfuerzos generales para el fomento de la producción.

Debe mencionarse que también se recibe apoyo del gobierno, en especial, las Cooperativas de la Reforma Agraria, a través del Ministerio de Recursos Naturales y del Instituto Nacional Agrario.

D. Historia sobre el Desarrollo del Programa Crédito de Producción

El desarrollo histórico del Programa Crédito de Producción en FACACH data desde 1972, cuando a través de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pinalejo, Ltda. se realizó la primera promoción para orientar las inversiones hacia fines productivos, concretándose de esta forma la organización de pequeños talleres de producción pecuaria (aves), que sobre la marcha proporcionaron experiencias valiosas en todos los aspectos y de manera especial en relación a la necesidad de acompañar el crédito con la dirección técnica y administrativa de los proyectos.

En 1973, después de la realización de seminarios sobre el Programa Crédito de Producción, promovidos por COLAC y por gestiones avanzadas sobre el financiamiento del proyecto con Instituciones Internacionales (FIA) se decidió montar un proyecto piloto en la cooperativa de ahorro y crédito Talanga Ltda., el cual fue orientado a la producción de alimentos de primera necesidad (frijol). Como fallas detectadas en esta primera etapa se pueden citar las siguientes:

1. Incorrecto estudio de factibilidad (deficiente análisis, especialmente del ambiente)

2. Deficiente asistencia técnica
3. Equivocada concepción del Programa (a nivel de dirigentes, funcionarios y asociados)
4. Selección inadecuada de asociados.
5. Falta de una organización definida del Programa
6. Falta de experiencia en la comercialización de productos agropecuarios.
7. Falta de capacidad administrativa.

En 1975, el programa fue extendido a 12 cooperativas de ahorro y crédito, en las cuales se ejecutaron los siguientes proyectos.

Después de concluidos los ciclos de producción y comercialización de los proyectos antes señalados se procedió a una evaluación general en la que se logró detectar lo siguiente:

1. Falta de un estudio a nivel nacional, que permitiera analizar las condiciones existentes para montaje del proyecto.
2. El Programa carece de una política definida, lo que daba oportunidad a que en numerosos casos, especialmente, el efecto social fuera muy variado y no se encausara en una sola línea.
3. Selección inadecuada de cooperativas
4. Selección inadecuada de asociados.
5. Falta de criterios sólidos con respecto a condiciones mínimas para el funcionamiento del Programa (ubicación, potencial económico, social e institucional, etc.)
6. Falta de capacidad administrativa de los proyectos a nivel de cooperativas.
7. Falta de procedimientos adecuados para el montaje de proyectos.
8. Falta de medios para comercializar la producción.
9. Siembras de secano y como consecuencia riegos permanentes por el clima.

E. EXPERIENCIAS ADQUIRIDAS

1. NIVEL FEDERACION
 - a. Establecer una política definida del programa.
 - Condiciones mínimas para participantes (coop-asociados)
 - Condiciones mínimas para ejecutar proyectos.

- b. Mecanismos y modelos para administrar eficientemente los proyectos agrícolas.
- c. Diversificar la producción.
- d. Tecnificar la producción
- e. Comercialización de productos agropecuarios
- f. Metodología de asistencia técnica.
- g. Capacitación de Instructores Agrícolas para asistir los proyectos.

2. NIVEL COOPERATIVA

- a. Procedimiento para la selección de participantes.
- b. Condiciones para la ejecución de determinados proyectos.
- c. Administración de proyectos agrícolas.
- d. Comercialización de productos agropecuarios.

3. NIVEL ASOCIADO

- a. Tecnificación agrícola
- b. Integración productiva.
- c. Experiencias en la comercialización de su producción.
- d. Capacitación técnica.
- e. Formación cooperativista.

F. INNOVACIONES INTRODUCIDAS

La Federación sufrió algunos cambios internos como ser:

- 1. Cambio en la estructura (del departamento de Operaciones Financieras a la División de Asistencia Técnica)
- 2. Establecimiento de una política definida.
- 3. Reglamento de proyectos.
- 4. Introducción a corto plazo de un plan de apoyo por 4 años, mediante acuerdo especial entre los Gobiernos de Honduras y Alemania para asistir crediticia y técnicamente a nuestra Federación. En ellos se contempla creación de infraestructura primaria para la comercialización agro-industrial, capacitación de personal y provisión de insumos agrícolas, para proyectos futuros.

II ORGANIZACION DEL PROGRAMA

A. NIVEL DE FEDERACION

El Programa en la Federación funciona dentro de la División de Asistencia Técnica.

1. DIRECCION Y ADMINISTRACION

Para la coordinación del Programa a nivel nacional se cuenta con un encargado del mismo, quien tiene atribuciones de promoción, planeación, dirección, organización y control.

2. PERSONAL DE CREDITO DE PRODUCCION

- a. Cinco Agrónomos
- b. 15 Instructores Agrícolas (asociados con capacitación especial en técnicas Agropecuarias, administración rural y forma ción social)
- c. Elemento de Apoyo (contadores, educadores, sociólogos)
- d. Técnicos (Ings. Agrónomos, asesores del FACACH)

Es de hacer notar que para los fines de operacionalización el programa está estructurado en cinco zonas geográficas contando con un agrónomo responsable directo de la ejecución del Programa en sus zonas respectivas.

CUADRO N° 1

COORDINACION DEL P.C.P. CON OTROS DEPARTAMENTOS Y SECCIONES

DIRECTA

DEPARTAMENTO O SECCION	MOTIVO DE COORDINACION
Operaciones Financieras	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis y Estudios Económicos elaborados por el personal del P.C.P. - Aprobación de Créditos. - Desembolsos de acuerdo a necesidades - Flujo de información sobre <u>controles</u> de crédito.
Asistencia Técnica	<ul style="list-style-type: none"> - Coordinación para asistencia <u>adminis</u> <u>trativa</u> a los proyectos. - Coordinación para proporcionar educación cooperativista al asociado.
Asesoría Legal	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de Reglamentos, Contratos y en general para <u>mantener lega</u> <u>lizados</u> los diferentes documentos que requiere el P.C.P.
Imprenta y suministros	<ul style="list-style-type: none"> - Impresión de Material didáctico para reforzar las actividades educativas.

II EJECUCION DEL PROGRAMA

A. DEFINICION DEL PROGRAMA

Es un Programa Especializado del FACACH, mediante el cual se canalizan los recursos humanos, económicos e institucionales hacia fines productivos. Se provee la asistencia técnica, formativa, administrativa, provisión de insumos, ayuda en la comercialización de la producción y sobre todo un sistema de entrenamiento a los asociados participantes del mismo, sobre el uso del presupuesto familiar para elevar de esa manera el nivel de vida socioeconómico de los sujetos del programa.

B. OBJETIVOS DEL PROGRAMA

1. Crear una base socio-económica para hacer posible la participación activa de los sujetos del programa, principalmente del sector rural de escasos recursos, en la vida social, económica y en la política general del desarrollo del país.
2. Orientar a las cooperativas para que sirvan como un medio para resolver en forma integral las actividades de producción y comercialización.
3. Orientar la mayor parte de los recursos (humanos, económicos e institucionales) hacia fines productivos, para incrementar los ingresos reales de los sujetos del programa.
4. Capacitar técnica, administrativa y socialmente a los sujetos del programa a fin de alcanzar una participación activa en los planes nacionales de desarrollo.
5. Ampliar la concepción educativa, administrativa y económica que los asociados tienen respecto a los servicios que ofrecen las cooperativas.
6. Buscar la diversificación de la producción a fin de aprovechar al máximo los recursos disponibles.

C. DISPONIBILIDAD DE RECURSOS

1. Económicos: FACACH considerando al P.C.P. como un servicio vital para la vida de la Federación, ha realizado las previsiones necesarias a fin de contar con los recursos necesarios (2 millones de dólares), contando además con el aporte del Banco Centroamericano de Integración Económica (B.C.I.E.) (medio millón de dólares), institución interesada, especialmente en el fomento de la pequeña industria. Por otro lado el Gobierno Alemán a través de un convenio especial ha concedido una cantidad de un millón de dólares para impulsar el programa, esencialmente en los aspectos de mecanización agrícola, infraestructura de comercialización e insumos agrícolas.

La Confederación Latinoamericana de Cooperativas (COLAC), ha financiado gran parte de los créditos de producción.

2. Técnicos: a) Agrónomos
 b) Sociólogo (Asesor de FACACH)
 c) Peritos Mercantiles.
 d) Educadores
 e) Ing. Agrónomo (Asesor Gobierno Alemán)
 f) Economistas.

D. COMPATIBILIDAD DEL PROGRAMA CREDITO DE PRODUCCION CON EL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO.

En el Plan Nacional de Desarrollo la actividad agropecuaria continuará desempeñando el rol más importante dentro de la economía nacional. Desde este punto de vista se han trazado los siguientes objetivos básicos.

1. Aumentar en forma acelerada y sostenida la producción del sector con el propósito de contribuir al mejoramiento de la dieta alimenticia; abastecer adecuadamente la industria nacional y crear condiciones favorables a su expansión. Incrementar los saldos exportables y disminuir las presiones negativas en la Balanza Comercial.
2. Diversificar las exportaciones, paralelo a su aumento con el fin de tornar menos dependiente y vulnerable su situación en el mercado internacional.
3. Generar un proceso que a ritmo creciente, asegure a la población rural, el nivel de ingresos que le permita satisfacer sus necesidades vitales.
4. Fomentar la creación de empleos en el sector rural y reducir las tasas de subocupación.
5. Preservar los recursos naturales y canalizar su explotación en forma racional para obtener el máximo beneficio en favor del país.
6. Promover e integrar a la población campesina, al proceso de desarrollo en sus aspectos culturales, sociales y económicos.

Dentro de las políticas establecidas para el cumplimiento de los objetivos antes mencionados, en primer plano está:

1. La Reforma Agraria que se ha constituido en el quehacer fundamental del gobierno.
2. Organización institucional, donde se contemplan mecanismos de coordinación entre el estado y el sector privado, especialmente el cooperativismo.

3. Fomento tecnológico, que esencialmente va encaminado para aumentar la producción y productividad mediante la transferencia de tecnología al campesinado nacional.
4. Política Económica: Aquí se hace consideración del Programa de Crédito de Producción a través del Banco Nacional de Fomento, dándole prioridad a las cooperativas y asociaciones de productores, beneficiarios de la reforma agraria. Para tal fin se ha creado la Sección de Cooperativas y Organizaciones afines en el Banco Nacional de Fomento.

E. CONDICIONES Y CRITERIOS DE SELECCION

1. A NIVEL DE COMUNIDAD

- a. Que la comunidad cuente con una cooperativa y/o con persona-
ría jurídica.
- b. Contar con potencial natural adecuado para la ejecución de
proyectos con viabilidad económica.
- c. Que su ubicación geográfica permita impartir una asistencia
técnica sistemática y la implementación de servicios comple-
mentarios, (comercialización) de acuerdo a los recursos dis-
ponibles.
- d. Contar con vías de comunicación accesibles en cualquier épo-
ca del año.
- e. Que la comunidad demuestre al menos encontrarse en la etapa
e. transición para el cambio
- f. Que la comunidad esté preferentemente en zona rural.

2. A NIVEL DE COOPERATIVA

- a. Potencial de asociados
- b. Personal a tiempo completo (Gerente)
- c. Cuerpos Directivos integrados y funcionales.
- d. Buena administración
- e. Estar al día con sus obligaciones
- f. Posibilidad de incorporar instructor agrícola
- g. Morosidad 10% máximo
- h. Fianza de Fidelidad
- i. Reunir por lo menos el 80% de los requisitos anteriores.
- j. Que los proyectos potenciales sean rentables.
- k. Estar dispuesto a comercializar el producto
- l. Estar dispuesto a cubrir por lo menos el 20% del financia-
miento en el proyecto
- m. Aceptar y ejecutar las recomendaciones
- n. Estar dispuesto a cumplir con los requisitos establecidos pa
ra su incorporación.

3. A NIVEL DE ASOCIADO

- a. Ser asociado de la Cooperativa
- b. Que tengan solvencia moral en su cooperativa y en la comuni-
dad.

- c. No ser moroso con la cooperativa ni con otras instituciones.
- d. Estar dispuesto a capitalizar el 10% sobre el monto de su préstamo inicial
- e. Aceptar comercializar su producción a través de la cooperativa.
- f. Ejecutar las recomendaciones de asistencia técnica.
- g. Estar dispuesto a participar directamente con su fuerza de trabajo en los proyectos.
- h. Aceptar su participación en eventos educativos, cívicos y sociales que la cooperativa patrocine.
- i. Comprometerse a utilizar el 100% del crédito para el fin que fue otorgado.
- j. Que su participación en los proyectos no sea para fomentar una agricultura tradicional y de subsistencia.
- k. Estar dispuesto a aportar en sus costos de producción especialmente su fuerza de trabajo.
- l. Tener por lo menos seis meses como asociado de la cooperativa.

F. PLANES DE TRABAJO

1. NIVEL FEDERACIÓN

- a. Diversificar con mayor intensidad la producción del programa
- b. Reforzar el programa a nivel regional (oriente) con recursos técnicos y económicos, creando infraestructura básica de comercialización, agro-industrias, mecanización agrícola.
- c. Canalización a mayor cantidad de recursos económicos a proyectos de inversión rentable.

G. EJECUCION DE PROYECTOS

Proyecto, es la planificación integral de determinada actividad productiva, para ser ejecutada por un grupo de asociados en estrecha coordinación con directivos de su cooperativa y la asistencia técnica y/o financiera de FACACH, para alcanzar los objetivos del Programa Crédito de Producción.

H. ASISTENCIA TECNICA DE LA FEDERACION

FACACH proporciona la asistencia técnica necesaria para el desarrollo de los proyectos en los aspectos educativos, órgano-administrativos, económicos y agro-industriales.

A fin de procurar los recursos potenciales del país, se establecen convenios formales e informales con diferentes instituciones como ser:

- 1. Ministerio de Recursos Naturales
- 2. Casas distribuidoras de productos agropecuarios
- 3. Centro Cooperativo Técnico Industrial (C.C.T.I.)
- 4. Instituto Hondureño de Formación Profesional (INHFOP)

Los recursos captados se destinarán, especialmente, para proporcionar capacitación agropecuaria al asociado involucrado en los proyectos. Las actividades de capacitación, consisten en:

1. Una primera etapa teórica (exposiciones, películas, material de apoyo, etc.)
2. Una segunda etapa práctica (demostraciones prácticas)
3. Una tercera etapa de aplicación de conocimientos por parte del asociado. Se realiza una evaluación y, de ser necesario, se repite el proceso.

I. Asistencia Técnica de la Cooperativa

La Cooperativa para proporcionar asistencia directa al asociado, cuenta con un Instructor Agrícola, quien coordina su trabajo con técnicos de la Federación y de otras instituciones como las que se mencionan anteriormente, utilizando esencialmente los mismos métodos y técnicas.

J. Tipos de Proyectos

A través del Programa Crédito de Producción se pueden ejecutar proyectos agrícolas, pecuarios, industriales. Los diferentes tipos de proyectos por su forma de propiedad y trabajo se pueden agrupar en 3 tipos:

1. Proyectos Colectivos

Consisten en la realización de un proyecto por un grupo de asociados, en el cual se persigue el esfuerzo mancomunado con una distribución equitativa de responsabilidades y derechos de acuerdo a la fuerza de trabajo aportada.

2. Proyectos Cooperativos

Son las actividades planificadas y ejecutadas por la Cooperativa que tendrá la responsabilidad legal por los compromisos contraídos para la ejecución de los mismos.

3. Proyectos Individuales

Son actividades planificadas y ejecutadas con propiedad y riesgo individual con asistencia y supervisión de la cooperativa y FACACH. Las utilidades serán individuales.

CUADRO N° 2. TIPOS DE PROYECTOS EN EJECUCION Y YA EJECUTADOS.

TIPOS DE PROYECTOS	EN EJECUCION	TOTAL EJECUTADOS
a) Proyectos Cooperativos	47%	32%
b) Proyectos Colectivos	30%	14%
c) Proyectos Individuales	23%	54%

K. Rubros de Producción Ejecutados

1. Tienda de Insumos	2	8%
2. Porcino	1	4%
3. Cultivos de Granos Básicos	16	58%
4. Hortalizas	3	12%
5. Pequeña Industria	4	14%
6. Apicultura	1	4%

L. Programas Educativos Realizados

En los años 1975 y 1976 se suscribieron convenios especiales con el Instituto de Formación de Investigación Cooperativista (I.F.C.), a fin de proporcionar educación cooperativa, prioritariamente, a los asociados participantes en proyectos ejecutados. Como resultado se cita la realización de 16 cursos, afectando un total de 594 asociados. Para tal efecto se establecieron mecanismos de coordinación a nivel de federación, cooperativa y la institución contratada, procurando con ello una adecuada promoción, organización, ejecución y evaluación de las actividades realizadas.

M. Formularios en uso

En la actualidad en la administración del programa a nivel de cooperativa se utilizan los siguientes formularios.

1. Control Inventario de Insumos
2. Control de Insumos
3. Plan de Mano de Obra
4. Control de Desembolsos
5. Control de Entrega de Productos
6. Control de Almacén en productos recibidos y vendidos
7. Inspección de Tierra
8. Asistencia Técnica

N. Movilización de Recursos Financieros

Recursos Financieros del Programa Crédito Producción:	L.1.499.895.45
Fundación Interamericana	69.333.64
Banco Nacional de Fomento	636.203.00
Recursos propios de la Federación	337.426.53
Recursos propios de la Cooperativa	84.356.63
Fondos de COLAC	372.575.65

Ñ. Normas y Procedimientos de los Préstamos

(Federación y Cooperativas)

Monto:	80% de la inversión
Garantías:	Materias primas y materiales adquiridos, producción o artefactos que se obtengan con el crédito
Plazo:	12 meses y hasta siete años, cuando el destino sea adquisición de maquinaria, terrenos o edificio.

O. Estados Financieros

1. Estudio de Factibilidad

2. Estudio Financiero

- a. Historial crediticio
- b. Aspecto administrativo
 - Organización y dirección
 - Coordinación
 - Control de Recursos
- c. Situación Financiera
 - Capacidad de pago a corto y largo plazo
 - Grado de independencia financiera
 - Índice de cobertura
 - Relación de ingresos y gastos de la cooperativa
 - Rentabilidad de la inversión en el proyecto
 - Situación social
 - Contribución del crédito en el mejoramiento del nivel de vida de los asociados y de la comunidad.
- d. Proceso de Aprobación
 - Aprobación por la Gerencia cuando el crédito es hasta por Lps. 50,000.00 y por el Comité de Crédito cuando el crédito es mayor
 - Para formalizar el crédito deben firmarse: el Contrato y el pagaré por el monto de dicho crédito.
- e. Forma de desembolso: Se hacen de acuerdo con la necesidad de inversión en el proyecto, generalmente contempladas en el estudio de factibilidad.
- f. Tasa de interés para el P.C.P. 11% Federación-Cooperativa.
- g. Capitalización obligatoria es el 10% cuando el crédito es de avío y entre el 10% y el 15%, si el crédito se utiliza para la compra de maquinaria, edificio o terreno (o sea si es re-faccionario con un plazo mayor de 24 meses).
- h. Documentos que se utilizan
 - Solicitud de crédito
 - Certificación del Punto de Acta donde el Consejo de Administración de la cooperativa acuerda solicitar el crédito.
 - Punto de Acta donde se eligió el Presidente y el Tesorero de la Cooperativa.
 - Análisis de la morosidad de la Cooperativa
 - Estados financieros de 3 años atrás y el actual
 - Personería jurídica de la cooperativa.

P. Forma de los préstamos

En efectivo o en especie, en maquinaria u otras formas

Q. Objetivos del préstamo

- 1. Contribuir al mejoramiento del nivel de ingresos y de vida de los asociados de las cooperativas y de la comunidad
- 2. Contribuir al aumento del producto nacional bruto.

IV. Asistencia Técnica Especializada

La Asistencia técnica del Programa Crédito de Producción, en un 95% ha estado orientada al campo agropecuario, lo cual se realiza en forma directa de Federación a Cooperativa y de la Cooperativa al asociado. Para ello se cuenta con los servicios de 5 agrónomos contratados por FACACH, comple mentando el trabajo los instructores agrícolas, que son asociados selec- cionados por cada cooperativa, los cuales reciben capacitación en técni- cas agropecuarias, administración rural y formación social, a fin de asis- tir adecuadamente a los asociados participantes en los proyectos.

A. Costos de Asistencia

Actualmente los costos de asistencia a nivel de la Federación serán cubiertos hasta 1978 por la Fundación Interamericana (FIA) en un 50% mediante acuerdo especial, suscrito en 1974.

A nivel de cooperativa se cuenta con un instructor agrícola, cuyos cos- tos son cubiertos directamente por la Cooperativa, con excepción de la capacitación que es parte del convenio suscrito con la FIA.

B. Abastecimiento de Insumos

En un 85% los insumos necesarios en los proyectos agrícolas son sumi- nistrados de Federación a Cooperativa, utilizando como mecanismo las suscripciones de convenios con casas distribuidoras de productos agro- pecuarios, a fin de que a nivel local, puedan suministrar las cantida- des y calidades de insumos que cada cooperativa en particular necesi- ta.

C. Tipos de Insumos Distribuidos

1. Semillas
2. Fertilizantes
3. Herbicidas
4. Insecticidas
5. Fungicidas
6. Equipo agrícola

D. Distribución de Utilidades

Las compras globales realizadas para las cooperativas generan un descuento del 25% sobre el precio normal de la plaza, con lo cual un 15% le pertenece al asociado, un 5% a la Cooperativa y un 5% a la Federación; cubriendo con ello esencialmente costos de operación.

E. Comercialización

Para comercializar la producción de las cooperativas, FACACH realiza, primeramente, un estudio de mercado a nivel nacional. Se establecen contactos, convenios especiales, los cuales sirven de base para orien- tar a las cooperativas a fin de que, en forma particular, siempre que sea factible comercialicen la producción de sus asociados.

Según las condiciones del mercado (precios, condiciones de calidad, cantidad, otros) se decide la comercialización a corto plazo o por el contrario el producto se prepara, se conserva y se almacena por períodos determinados, de acuerdo a las tendencias del mercado local, regional y nacional, todo con el fin de obtener un mejor precio.

En todo caso la cooperativa procura que el asociado deposite su producto en la misma, lo cual favorece, en gran parte, la recuperación de los créditos, así como un mayor poder de participación y decisión en el mercado.

F. Seguimiento

El seguimiento a nivel cooperativa-asociado dentro del Programa Crédito de Producción, dado que hasta el momento los créditos otorgados han sido destinados a cultivos anuales, permite un alto grado de fluctuación provocado por muchos factores, como ser: sequías, irresponsabilidades, aspiraciones y necesidades particulares de cada asociado, modificaciones para resolver nuevos créditos, etc. Por todo esto resulta bastante complicado establecer un plan de seguimiento completo a nivel de asociados. Sin embargo, la mayor parte de asociados hasta hoy en el P.C.P. han estado beneficiados en dos o más ciclos de producción, procurándose a su vez, que anualmente el efecto del Programa sea más abarcador en el sentido de romper con algunas barreras culturales como son, la agricultura tradicional y de subsistencia. Año con año se aprecia un avance progresivo. Ejem. El caso de muchos asociados que se inician más que todo en una escala de experimentación, para luego decidirse a laborar en escala comercial.

G. Evaluación del Programa

1. Aspectos fuertes del Programa Crédito de Producción.

- a. Organización a nivel de Federación
- b. Abastecimientos de insumos
- c. Asistencia técnica agropecuaria
- d. Financiamiento.

2. Aspectos débiles del Programa Crédito de Producción

- a. Administración de proyectos agrícolas a nivel de cooperativas
- b. Comercialización de productos agropecuarios
- c. Altos riesgos en las inversiones realizadas (cultivos de seca no).
- d. Seguimiento programado de cooperativa-asociado

H. Política de Desarrollo Nacional con respecto al Crédito Productivo

El Plan Nacional de Desarrollo dentro de su política contempla la utilización de los recursos naturales en beneficio de la sociedad hondureña.

Además de la ejecución de una Reforma Agraria que proporcione todos

los factores de la producción (tierra, capital, tecnología, etc.) a la población marginada del proceso de desarrollo, se hace consideración especial a la diversificación agrícola para la exportación relacionándola con la demanda de los mercados mundiales.

Dentro de las metas trazadas se espera un crecimiento real de un 6% del producto interno bruto, después de la aplicación del Plan Nacional de Desarrollo (1974-1978).

El énfasis en el esfuerzo de crecimiento recaerá en los sectores productivos, sobre todo en el agrícola e industrial.

I. Programa de Fomento de la Producción de Cultivo.

Tiende a impulsar el desarrollo tecnológico, concediendo especial importancia a los estudios y proyectos que contemplan el crédito ligado a la asistencia técnica. Comprende 25 proyectos y 7 estudios de granos básicos, café, oleaginosas, amiláceas, frutas, especies, flores, legumbres, tabaco, cacao.

El fomento de los productos en mención de hecho constituye la diversificación productiva, tanto para fines de consumo interno, como externo.

J. Actitudes del sector Cooperativo hacia Créditos Productivos.

De acuerdo a la organización y la naturaleza de nuestro movimiento cooperativo nacional, el 59% de las cooperativas existentes orientan sus recursos hacia fines productivos. El crédito para este tipo de actividades va ligado estrechamente con la asistencia técnica proporcionada con recursos técnicos del propio movimiento cooperativo o por instituciones públicas o privadas con quienes se establecen acuerdos especiales.

A nivel nacional la actividad agropecuaria del movimiento cooperativo está orientada hacia:

1. Café
2. Granos Básicos
3. Caña de Azúcar
4. Palma Africana
5. Banano
6. Extracción de resina.

LAS EXPERIENCIAS DE FUNDE EN NICARAGUA

Lic. William Báez S. (*)

A. INTRODUCCION

Necesitamos en nuestra América Latina nuevos modelos de desarrollo, donde el hombre sea por primera vez el centro de este esfuerzo.

Nosotros creemos que todo esfuerzo de desarrollo empieza y termina con el hombre.

El hombre debe ser siempre el objeto y el sujeto del desarrollo. Uno de los grandes problemas del pasado ha sido pensar siempre en términos macro-económicos, en vez de términos humanos.

Cuando definimos el problema de salud en base a la tasa de mortalidad, cuando consideramos problemas económicos en función del producto interno bruto, cuando enfrentamos el problema de educación desde el punto de vista de la tasa de alfabetización, nos olvidamos que estamos hablando de las capacidades humanas, del mejoramiento de la calidad de vida del hombre y de las esperanzas de los pueblos.

No podemos medir el bienestar de un pueblo por medio de su crecimiento económico.

Desarrollo es más que crecimiento económico.

Es por esto que necesitamos modelos por medio de los cuales la mayoría tenga la oportunidad de tener acceso no sólo a los bienes, sino que también a participar más efectivamente en el proceso de la toma de decisiones.

B. LA PARTICIPACION COMO MODELO

La base de cualquier modelo debe ser la participación.

Muchas decisiones se hacen a alto nivel.

(*) Director Ejecutivo del FUNDE (Fundación Nicaraguense de Desarrollo)

Los programas de desarrollo son planeados y llevados a cabo exclusivamente por los Gobiernos y por las instituciones financieras internacionales, dejando afuera una efectiva participación de las grandes masas de personas. Personas cuyas vidas son ligeramente afectadas por estos programas.

Las necesidades de los Gobiernos no son necesariamente las necesidades de los pueblos.

Muchos programas en América Latina y el Caribe han enfatizado esquemas grandiosos de desarrollo, olvidándose generalmente de las necesidades básicas de las personas de escasos recursos.

Personalmente creo que la gran mayoría de los recursos financieros internacionales se han volcado en la promoción del desarrollo de América Latina y gran parte han sido destinados, generalmente, a la realización de programas masivos para el aumento de la producción agrícola y para obras de infraestructura.

A pesar de ser estos objetivos encomiables, no han tenido estos programas mayor impacto, ni significativo efecto en un gran sector de la población de latinoamérica constituido por personas de escasos recursos.

Aunque existe preocupación del sector gubernamental latinoamericano de llegar a este grupo humano, ha faltado sin embargo una política destinada a buscar el desarrollo integral y la participación de los grupos menos favorecidos.

C. IMPORTANCIA DEL HOMBRE EN EL DESARROLLO

El hombre no sólo debe tener más, sino ser más.

No sólo deberíamos proporcionarle cosas materiales, sino prepararlo para que participe más activamente en el proceso de desarrollo.

Nuestros esfuerzos deben ser orientados al desarrollo integral del hombre, para que éste sea capaz de realizar los cambios que considere necesarios.

Instituciones como la nuestra deben preparar al hombre para que él pueda elegir su propio destino.

En resumen necesitamos un modelo donde el hombre sea el centro de éste y la participación de todos los hombres sea la base del mismo.

Este concepto de participación y desarrollo humano es el que ha inspirado en los últimos tres años el trabajo de nuestra institución: La Fundación Nicaraguense de Desarrollo.

D. QUE ES FUNDE

FUNDE es una institución del sector privado nicaraguense, sin fines de lucro, cuyo objetivo primordial no es resolver los problemas de los nicaraguenses de escasos recursos, sino que tiene como propósito el de servir como un laboratorio social en el campo del desarrollo.

Laboratorio en donde se experimenten diversas ideas, se inicien programas variados y más que todo se aprenda del contacto directo con las personas que buscan su propia liberación.

No es mi propósito en esta mañana hacer una explicación detallada de todos los programas de FUNDE, ni mucho menos pretendo exaltar los éxitos que talvez hemos tenido. No pienso aburrirlos con estadísticas de cuántos préstamos hemos dado, ni de cuántas personas hemos beneficiado, ni del número de grupos que hemos organizado.

Mi intención es compartir con Uds. las experiencias que hemos vivido y más que todo lo que hemos aprendido al trabajar con grupos de base en Nicaragua.

1. Proceso de Aprendizaje:

En el inicio de nuestras operaciones, en el año 1971, nosotros como institución no teníamos ideas pre-concebidas. Nuestro objetivo era aprender de las personas con quienes trabajábamos.

Consideramos que la mejor universidad que hemos tenido ha sido el universo de grupos con quienes hemos trabajado.

Siempre hemos creído que somos nosotros quienes tenemos la verdad y los que sabemos más y nos olvidamos que ellos han vivido más que nosotros, y que nuestros conocimientos son adquiridos a través de los libros y los de ellos a través de los golpes que les da la vida.

La responsabilidad de una institución como la nuestra es recoger las experiencias, sistematizarlas y operacionalizarlas en beneficio de los grupos que nos las han brindado. Ejemplo de esto es el caso de las cooperativas de los mercados en Nicaragua.

2. Compartir Experiencias:

No pretendemos que copien nuestras experiencias, ya que cada país es diferente, sino que tomen referencia de lo que nosotros hemos aprendido.

FUNDE es una institución joven que desde hace seis años trabaja en el campo del desarrollo. Sus recursos son limitados pero su anhelo de servir es muy grande.

3. Historia de FUNDE:

Inicialmente FUNDE era una institución dedicada, exclusivamente, a prestar servicios de crédito y asistencia técnica. Creíamos que con dar crédito a individuos íbamos a contribuir con el desarrollo de este país. Lo que aprendimos de esa experiencia fue lo siguiente:

- a. Estábamos contribuyendo a crear islas de personas con mayores ingresos en un mar de pobreza.
- b. La relación institución-individuo tiende a generar un gran paternalismo.
- c. Estábamos contribuyendo a que el hombre tuviera más, pero no a que fuera más.
- d. Nuestro efecto era más económico que social.
- e. No estábamos contribuyendo a una mayor participación de la gente en determinar su propio destino. Es por esto que optamos por promover grupos.

4. Ventaja de los Grupos de Base:

FUNDE comenzó en el año 1973 a promover grupos de base, en base a las experiencias que habíamos tenido.

Las ventajas que encontramos fueron las siguientes:

- a. En los grupos existe una mayor participación, son ellos los que deciden sobre su propio destino.
- b. Los grupos pueden aprender a negociar y la relación entre grupo e institución tiende a ser menos paternalista.
- c. La participación hace que los grupos decidan qué es lo que quieren y no que nosotros decidamos por ellos.
- d. Al organizar grupos de base, se está promoviendo una integración horizontal.
- e. El grupo contribuye a una mayor capitalización, lo que les permite romper cualquier dependencia.
- f. El grupo es el instrumento idóneo de la participación. Es este mismo grupo el que hace que el hombre adquiera conciencia de su problemática y trate de resolver conjuntamente con otros su propio destino.
- g. Los grupos pueden ser autosuficientes.

5. Apoyo al Cooperativismo:

Al considerar estas ventajas, decidimos apoyar grupos de base.

Escogimos las cooperativas porque éstas son las únicas instituciones que pueden ser aprobadas por el Gobierno.

Es importante mencionar que Nicaragua, en comparación con otros países de América Latina, es la que menos grupos de base organizados tiene.

a. FUNDE Organiza Cooperativas.

Nuestra institución actualmente ha organizado 4 tipos de cooperativas:

Cooperativas de mujeres en los mercados.
 Cooperativas de pueblos.
 Cooperativas agrícolas.
 Cooperativas de servicios múltiples, como son:
 Vivienda y transporte.

b. Relación de FUNDE con las Cooperativas.

Hemos querido tener una relación muy especial entre los grupos promovidos y FUNDE.

Consideramos que nuestro mayor aporte es hacer que estos grupos después de haber sido organizados se liberen y sean autosuficientes e independientes.

Es por esto, que desde el inicio de las relaciones entre FUNDE y un grupo se han establecido mecanismos que tiendan a crear en el grupo las condiciones subjetivas y objetivas que favorezcan una relación de igual a igual, con la institución promotora.

Nosotros creemos que estos mecanismos disminuyen el paternalismo y la dependencia.

Los mecanismos que han sido elaborados conjuntamente con las cooperativas son los siguientes:

1) FUNDE hace un contrato de trabajo con los grupos.

En dicho contrato se especifica claramente los insumos que FUNDE brindará al grupo y las atribuciones que tendrá el mismo FUNDE.

2) Se promueven reuniones bimensuales con los Presidentes de los grupos y los Gerentes de las cooperativas.

La intención de estas reuniones es tener una retroalimentación acerca de la calidad del trabajo que estamos brindando.

- 3) Se ha establecido un sistema de hoja de servicio por medio de la cual los grupos son los que determinan las horas de servicio que les hemos brindado y la calidad de este servicio. Este sistema de hojas ha sido muy beneficioso, ya que significa una revolución en el sistema de asistencia técnica en Nicaragua.

Creemos que estos mecanismos contribuyen a que los grupos aprendiendo a negociar con FUNDE, en el futuro, podrán negociar con cualquier otra institución.

Generalmente cuando se inicia un grupo, la relación del grupo con la institución promotora, tiende a ser de una gran dependencia, pero a medida que el grupo crece esta dependencia tiende a ser menor.

c. Transitoriedad de una Institución.

Una organización como la nuestra tiene que comprender que existe un comienzo y un final en su relación con los grupos. Nosotros creemos que así como hemos iniciado la promoción de grupos, tendrá que llegar el momento en que nuestro trabajo debe finalizar.

Uno de los grandes problemas de la relación grupo-institución ha sido que la institución vive de los grupos. Sin embargo, es nuestra intención que estos grupos se organicen horizontalmente y que nuestro aporte sea cada vez menor.

d. Generación de Ahorros.

Es importante que los grupos sean autosuficientes. Una de las condiciones que contribuyen a lograr la autosuficiencia se dá cuando ellos mismos generan sus propios ahorros. La experiencia de las cooperativas promovidas por FUNDE señala que ellas han aumentado considerablemente sus ahorros, lo que les permitirá en un futuro ser autosuficientes. En los pueblos el ahorro ha desempeñado una función muy importante, ya que ha permitido impulsar su desarrollo. Lo mismo ha sucedido en los mercados y en las otras cooperativas.

e. Cooperativas: Escuela de Democracia.

La experiencia ha sido que los grupos se han convertido en una escuela de democracia, donde el voto tiene valor. Ellos mismos son los que eligen a sus directivos.

La experiencia nos ha demostrado que los grupos de escasos recursos son capaces de manejar los fondos con honestidad y eficiencia.

f. Legitimación del Liderazgo.

Al promover los grupos hemos encontrado que en las comunidades y en los mercados se produce un fenómeno de legitimación del liderazgo, ya que quienes poseen las cualidades de líderes, en el proceso de organización de una cooperativa se les brinda la oportunidad de que su liderazgo sea legitimado. Esto es muy importante porque se permite canalizar en hechos concretos, esfuerzos de líderes dispersos.

g. Función Social del Grupo.

Nuestra experiencia nos ha indicado que los logros de base y las cooperativas una vez constituidas y después de haber adquirido experiencias en organización se vuelven grupos de presión social. Estos grupos no sólo buscan el mejoramiento económico sino que también social.

El concepto del desarrollo comunal en los años 60 que no dio resultado a través de las organizaciones económicas, se vuelve efectivo.

Las cooperativas inician sus propios programas sociales y las instituciones deben estar preparadas para responder a estas necesidades sociales. Existen muchos ejemplos en Nicaragua de esto.

Es importante mencionar que el éxito económico no es condición indispensable para los programas sociales. Es la organización del grupo la que inicia estos programas.

f. Formación de Elites y Estratificación.

Ha sido nuestra constante preocupación el tratar de que los grupos no degeneren en élites.

Esto no ha sucedido en vista de que el grupo no sólo desempeña una función económica, sino también social, lo que implica una responsabilidad del grupo con su comunidad.

i. Las Cooperativas como Base para nuevos Programas.

Actualmente FUNDE ha organizado alrededor de 68 cooperativas en todo el país.

Hemos aprendido de ellas que estas estructuras ya existentes pueden servir como base para el inicio de otros programas. Actualmente se piensa canalizar a través de las cooperativas, especialmente de los pueblos y áreas rurales, programas de vivienda, programas de educación, financiamiento de estudios, etc.

j. Mercado de Productos.

No es necesario enfatizar aquí, lo que se dijo en Honduras, que la producción no lo es todo para el desarrollo. Nosotros hemos creído siempre esto y por eso hemos tratado de darle énfasis al aspecto de comercialización. Nuestra filosofía ha considerado que no es necesario crear una estructura de comercialización, sino que nos ha aconsejado usar la estructura ya existente, haciéndola más eficiente y efectiva.

Del productor al mercado existen seis intermediarios. Es necesario eliminar la mayoría de ellos para usar la estructura que ha venido actuando desde el tiempo de la colonia, como son los mercados públicos.

e. Conclusión.

Creemos que son los grupos los que deben decidir su propio destino. Es por esto que nuestro énfasis ha sido en el grupo más que en los individuos.

Nuestra mayor contribución ha sido y será promover su organización, teniendo plena conciencia de que la participación de nuestra institución en los programas cooperativos tiene un inicio y un final.

Nuestro objetivo es la participación y el desarrollo integral del hombre a través de estos grupos.

COLAC SISTEMA REGIONAL DE FINANCIAMIENTO COOPERATIVO

Ramiro Valderrama C.*

A. INTRODUCCION

La presente información sobre COLAC la hemos elaborado para ser utilizada en el Seminario Internacional "Las Interrelaciones entre Producción, Comercialización y Financiación en Asociaciones Campesinas" a celebrarse en agosto 4-12 de 1977 en Honduras y Nicaragua, auspiciado por la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional (DSE), en cooperación con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

La información de los delegados a este evento, según instrucciones de los organizadores del mismo, debe basarse sobre uno o todos de los siguientes temas:

1. El proceso de formación de asociaciones campesinas de ahorro, producción y comercialización y su metodología de operación.
2. La generación y distribución de recursos financieros para actividades crediticias de producción y comercialización.
3. La integración de las fases de producción y comercialización.

Con nuestra información, podremos aportar, la experiencia y metodologías de COLAC que versa sobre el segundo punto.

B. QUE ES COLAC?

Para dar una idea clara sobre COLAC es necesario analizar los tres niveles que componen el sistema:

- a. Las cooperativas de ahorro y crédito
- b. Las federaciones de cooperativas de ahorro y crédito a nivel de cada país
- c. La Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito.

La labor más importante del Movimiento Cooperativo de Ahorro y Crédito es haber logrado que la gente de escasos recursos ahorre y administre sus propios ingresos. Las estadísticas que adjuntamos al final de este informe, así lo demuestran en todos los países donde funcionan federaciones miembros de COLAC.

El movimiento Cooperativo de Ahorro y Crédito en América Latina ha conservado durante todo el proceso de su desarrollo tres características fundamentales para su éxito:

- la educación permanente
- la autocalpitalización
- la integración.

El sentido práctico de la integración ha llevado al Movimiento a constituir sus Federaciones Nacionales y a la Confederación a nivel regional,

(*) Gerente Asistencia Técnica COLAC.

implementando así un sistema de financiamiento que ha podido llegar a agricultores, artesanos, pescadores, pequeños industriales, comerciantes, ganaderos, etc.

El sistema COLAC concede, aproximadamente, US\$ 250.000.000 en crédito anual a sus asociados.

La Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito COLAC es una organización regional de Financiamiento, Asistencia Técnica y Representación que se constituyó en la ciudad de Panamá, República de Panamá, en agosto de 1970 por la decisión de las federaciones de 15 países de América Latina.

COLAC obtuvo su personería jurídica para funcionar como un organismo cooperativo regional de servicios, mediante Resolución No. 268 del 23 de abril de 1971, expedida por el Consejo Nacional de Cooperativas de la República de Panamá.

Pueden ser miembros activos de COLAC las confederaciones, federaciones, uniones o centrales cooperativas de cualquier país de América Latina, siempre que tales organizaciones representen a las Cooperativas de Ahorro y Crédito del respectivo país y cumplan con los requisitos y obligaciones estatutarias y reglamentarias.

Podrían ser miembros asociados, las organizaciones cooperativas de líneas distintas a las de ahorro y crédito o las entidades económicas y sociales, nacionales e internacionales, interesadas en el desarrollo cooperativo y que deseen recibir o prestar asistencia técnica, económica y financiera a COLAC. Los miembros asociados tienen los mismos derechos que los miembros activos, excepto el de participar en la administración de COLAC. En las asambleas tienen derecho a acreditar un representante con voz pero sin voto.

En su etapa inicial de desarrollo, COLAC ha concentrado su atención en el fomento de aquellos servicios que representan una necesidad urgente de sus federaciones miembros. Estos servicios son:

1. Financiamiento

Con el propósito de suplir las necesidades de capital adicional del movimiento latinoamericano de cooperativas de ahorro y crédito, y para que éste alcance sus objetivos de desarrollo, COLAC ha establecido un servicio financiero regional. Las federaciones han contribuido a formar una estructura de capital que ha permitido movilizar fondos adicionales de diferentes fuentes.

Con el servicio de financiamiento COLAC realiza préstamos para el desarrollo y expansión de aquellos movimientos de ahorro y crédito que estén afiliados a la Confederación, buscando siempre incrementar los ingresos de los socios de las cooperativas de ahorro y crédito, con especial énfasis en las de los sectores rurales.

Para poder brindar este servicio, COLAC promueve con los diferentes organismos internacionales de financiamiento para el desarrollo, bancos y otras fuentes de crédito privadas, la contratación de recursos económicos y ayuda financiera para los programas de crédito y asistencia técnica de la Confederación. Esta actividad incluye la preparación de proyectos de inversión y propuestas para la obtención de estos recursos.

A través de la Sección de Proyecciones financieras y Estudios Económicos, COLAC efectúa la planificación financiera de la institución y realiza investigaciones específicas sobre aspectos monetarios y financieros previos a la concesión de préstamos y posteriores a los mismos y en general sobre otros aspectos de relevancia para las operaciones financieras de la Confederación.

2. Asistencia técnica

El programa de asistencia técnica de COLAC tiene los siguientes objetivos generales:

- a. respaldar técnicamente las operaciones financiadas por COLAC en sus etapas de diseño, factibilidad, ejecución y recuperación;
- b. extender la organización cooperativa de ahorro y crédito a los países o zonas donde no exista y promover su integración y desarrollo, así como incrementar el nivel de ahorros internos generados por las cooperativas de ahorro y crédito;
- c. incrementar el porcentaje de los recursos económicos del sistema cooperativo de ahorro y crédito utilizados para fines de producción;
- d. elevar la capacidad técnica de los recursos humanos de las federaciones para que conduzcan y administren mejor las actividades y servicios de la organización y puedan desempeñar una función crediticia a un nivel aceptable.

El programa actual de asistencia técnica de COLAC atiende las siguientes áreas:

- a. Planificación y evaluación de actividades. Diseño de sistemas y metodologías para la planificación general de actividades a corto y mediano plazo.
- b. Planificación financiera
- c. Evaluaciones sobre el funcionamiento general de las federaciones.
- d. Administración de crédito:
 - diseño de programas especiales de crédito
 - revisión y readaptación de políticas de crédito
 - métodos y procedimientos para la tramitación de solicitudes de crédito.

- perfeccionamiento del crédito
 - supervisión del crédito
 - cobros
 - archivos de crédito.
- e. Diseño y ejecución de programas de crédito orientado a la producción a través de cooperativas de ahorro y crédito:
- producción agropecuaria
 - producción artesanal
 - pequeñas industrias
- f. Campañas nacionales de promoción de ahorros, socios y programas específicos
- g. Administración en general:
- evaluación y mejoramiento de los sistemas y procedimientos contables
 - evaluación y rediseño de sistemas de estadísticas
 - sistemas y procedimientos relacionados con comunicación interna
 - evaluación y reorganización administrativa
- h. Diseño y planificación de reuniones y seminarios:
- diseño y planificación de asambleas, conferencias, seminarios y otras actividades de importancia para la federaciones.
- i. Métodos de análisis y solución de problemas:
- metodología para el análisis y solución de problemas y conflictos que afectan el bienestar de la federación
- j. Programas de Capacitación técnica:
- diseño de programas de entremamiento para gerentes de cooperativas de ahorro y crédito
 - diseño de programas de entrenamiento para dirigentes de cooperativas de ahorro y crédito
 - programas de capacitación para funcionarios de federaciones y de otros organismos asociados.
- k. Estudios de factibilidad
- establecimiento del programa nacional o regional de crédito orientado a la producción
 - establecimiento de mecanismos de financiamiento para cooperativas de ahorro y crédito
 - financiamiento externo de COLAC y de otros organismos de financiamiento
 - proyectos de ayuda presupuestaria.

1. Publicaciones

- diseño, edición y producción de materiales informativos, educativos y de promoción que requieren los programas de asistencia técnica para su difusión y desarrollo

m. Seguros

- Mediante acuerdo suscrito con CUNA Mutual y CUMIS COLAC ha establecido un programa de seguros a través de las federaciones para brindar seguridad a socios y cooperativas de ahorro y crédito. Este plan consiste en planes de seguros de vida sobre ahorros y de protección sobre préstamos, y un plan regional de fianzas para proteger los ahorros de los socios en casos de mala administración por parte de cooperativas y federaciones.

3. Representación

COLAC representa los intereses del Movimiento de Cooperativas de Ahorro y crédito de América Latina ante el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito, y ante las organizaciones internacionales de desarrollo que de alguna manera se relaciona con los objetivos del movimiento latinoamericano.

La solidez de COLAC como organismo regional de financiamiento, asistencia técnica y representación se sustenta en un liderazgo capaz, homogéneo y disciplinado y en la aplicación de la filosofía cooperativa en todas sus actuaciones, respetando los principios y procedimientos de su doctrina a todos los niveles.

C. COLAC-SISTEMA FINANCIERO

COLAC ha logrado establecer los mecanismos para desempeñar la función de organismo regional de financiamiento cooperativo, ha definido sus políticas operacionales, métodos de trabajo, organización administrativa, selección de personal técnico idóneo y la movilización de recursos financieros. En el área de movilización de recursos COLAC ha podido movilizar más de US\$ 16.000.000.00 de organismos de desarrollo para apoyar las federaciones miembros en su labor de generación de ahorro interno.

D. FINANCIAMIENTO PARA PROGRAMAS PRODUCTIVOS

COLAC está orientando sus esfuerzos a mejorar el nivel de ingresos del pequeño productor especialmente en el área rural para lo cual ha diseñado el programa de crédito de producción cuyo resumen deseamos exponer a continuación:

El Programa de crédito de producción a través de cooperativas de ahorro y crédito es un sistema de movilización y canalización de recursos económicos hacia préstamos productivos, así como de coordinación

u organización de asistencia técnica, de abastecimiento de insumos y de comercialización de productos, con el objeto de elevar el nivel de vida de las masas marginadas, especialmente de los campesinos.

1. Objetivos

Son objetivos de este programa los siguientes:

- a. Colaborar con las federaciones miembros de COLAC en la ampliación del sistema de crédito de producción, adaptándolo a las condiciones del país respectivo y orientado a las cooperativas de ahorro y crédito para que sean un medio para resolver en forma integral los problemas relacionados con la actividad productiva, coordinando la ejecución de proyectos con planes gubernamentales y con entidades privadas.
- b. Asesorar a las federaciones en la preparación de planes específicos de acción por zonas, cooperativas, productos y servicios, concentrando la acción inicialmente en determinadas áreas hasta formar en las cooperativas modelos de proyectos capaces de causar un impacto profundo en las comunidades.
- c. Promover la orientación de los recursos humanos y financieros del movimiento hacia fines productivos, especialmente en el sector rural de bajos y medianos ingresos.
- d. Asesorar a las federaciones para coordinar o establecer los servicios complementarios al crédito de producción que sean necesarios en las áreas rurales, particularmente asistencia técnica agropecuaria, abastecimiento de insumos y mercadeo.
- e. Colaborar en la planificación de proyectos con técnicos e instituciones nacionales con el fin de lograr apoyo y seguimiento para mantener y expandir el programa.
- f. Capacitar al personal de las federaciones en las técnicas de crédito de producción y asesorarlas en la preparación de programas de adiestramiento del personal de las cooperativas.
- g. Procurar una mayor participación del campesino en la vida social, política y económica de su país, y reducir su resistencia al cambio tecnológico y su desconfianza y aprensiones, así como aumentar sus ingresos netos y su participación activa en este tipo de organizaciones democráticas.
- h. Asesorar a las federaciones en la evaluación de los resultados del programa para su constante mejoramiento y aplicación en nuevas áreas de la producción.

2. Estrategia

El programa se ejecuta siguiendo las siguientes fases:

a. Condiciones previas

- i. las federaciones deben disponer de recursos financieros suficientes o tener acceso a fuentes externas de crédito.
- ii. las federaciones y las cooperativas seleccionadas deben cumplir con niveles mínimos predeterminados de organización, dirección, administración y control. Además las federaciones deben contar con personal técnico para actuar como contraparte en los proyectos asesorados por COLAC
- iii. las federaciones deben expresar por escrito su interés en participar en el programa y su disposición a comprometer recursos humanos y materiales para su ejecución, así como estar dispuestas a procurar, directa o indirectamente, los servicios complementarios necesarios.
- iv. el programa debe ser compatible con los planes nacionales y sectoriales de desarrollo del país respectivo, procurando complementarlos.

b. Estudios preliminares

El programa deberá determinar concretamente el área geográfica de acción y los componentes específicos a aplicarse según la situación y necesidades actuales del país.

i. Determinación del área geográfica

el programa se iniciará en las cooperativas y zona o zonas que seleccionen las federaciones, con el asesoramiento de COLAC, en base a la conveniencia de concentrarlo inicialmente en áreas específicas para una mejor utilización de los recursos humanos y materiales disponibles y considerando además:

- el potencial de los recursos humanos, económicos y materiales existentes en la zona o zonas;
- la etapa de desarrollo en que se encuentran las cooperativas; y
- las posibilidades concretas de aumentar la producción y de mejorar la comercialización de los productos.

ii. Determinación de los componentes específicos

Una vez definidas las zonas o áreas de acción del programa, las federaciones, asesoradas por COLAC, deberán efectuar una investigación para detectar los principales problemas involucrados en la actividad productiva, considerados degde el punto de vista del socio.

Dicha investigación incluirá antecedentes sobre:

- Planes nacionales y sectoriales que tengan relación con la zona o con sus productos;
- fuentes privadas y oficiales de asistencia técnica disponibles;
- fuentes de abastecimiento de insumos;
- situación y facilidades de mercadeo e industrias elaboradoras de productos locales; y
- ventajas de orientar la producción hacia ciertos artículos, en base a las facilidades existentes y a los riesgos y limitaciones de la actividad productiva.

iii. Aprobación del estudio por las cooperativas

Los estudios serán enviados a las cooperativas seleccionadas con el propósito de que éstas lo analicen y aprueben su participación en el programa.

c. Elaboración de planes de trabajo

De acuerdo con los antecedentes recopilados, las federaciones, con la asesoría de COLAC, elaborarán planes de trabajo con las cooperativas que decidan adoptar el sistema y que estén en condiciones de llevarlo a cabo, y en base a éstos formularán su plan general de trabajo.

Dichos planes estarán basados en la conveniencia práctica de orientar la actividad, especialmente agropecuaria, hacia determinadas líneas de producción, poniendo énfasis en los problemas críticos expresados por los socios campesinos.

d. Ejecución de proyectos

Para la ejecución de los proyectos será necesario llevar a cabo las siguientes actividades:

i. Capacitación y difusión

COLAC asesorará a las federaciones en la elaboración de programas de adiestramiento para el personal y directivos de las cooperativas participantes. Asesorará también la difusión completa de los planes de trabajo a nivel zonal y nacional entre las distintas entidades involucradas.

Para el cumplimiento de estos fines COLAC complementará los esfuerzos de las federaciones de la siguiente manera:

- produciendo manuales técnicos, guías, formularios y otros materiales;
- participando en el diseño de programas educativos y promocionales y en casos calificados participando también en su realización; y
- promoviendo y coordinando programas internacionales de intercambio para el adiestramiento práctico del personal de las federaciones y cooperativas.

ii. Movilización de recursos económicos

COLAC asesorará a las federaciones en la planificación de los recursos financieros necesarios, en la identificación de las fuentes de crédito, en la preparación de solicitudes de crédito y en la elaboración de políticas y reglamentos para la concesión de préstamos de producción.

Con este propósito COLAC colaborará en el diseño de programas y campañas de promoción de aportaciones, depósitos y otros sistemas de capitalización.

iii. Asesoramiento técnico

COLAC colaborará con las federaciones a diseñar programas de orientación financiera para los socios de cooperativas con el fin de capacitarles en el mejor uso de sus recursos económicos y en un entendimiento más amplio de sus obligaciones y responsabilidades con el programa de crédito en producción.

iv. Asistencia técnica

COLAC orientará a las federaciones sobre las fuentes y formas posibles de asistencia técnica que requieran los proyectos.

Para el cumplimiento de este fin, COLAC recomendará las siguientes alternativas, según las situaciones específicas y los recursos disponibles:

- contratación de técnicos por las federaciones o por las cooperativas;
- suscripción de convenios con agencias gubernamentales;
- acuerdos con entidades privadas.

COLAC dará la orientación necesaria para que la asistencia técnica se brinde en dos etapas:

- 1) Preparatoria, donde se impartirán charlas educativas con técnicos audiovisuales, demostraciones prácticas y visitas de observación a proyectos o parcelas modelo; y
- 2) De seguimiento, en las que se asesorará a los socios productores en las distintas fases de sus proyectos específicos.

v. Abastecimiento de insumos

COLAC colaborará con las federaciones para que adopten mecanismos para la provisión de insumos, en especial agrícolas, en forma adecuada, oportuna y a precios razonables.

Con tal fin considerarán las siguientes alternativas individualmente o en forma combinada:

- operar con entidades cooperativas especializadas;
- promover la organización de nuevas entidades cooperativas;
- establecer convenios con agencias gubernamentales;
- suscribir acuerdos con casas comerciales;
- promover el establecimiento de departamentos especializados en las propias federaciones;
- organizar la prestación de estos servicios directamente por las cooperativas; y
- utilizar el mecanismo y estructura de los centros de servicios que existan en las zonas o localidades.

vi. Comercialización de productos

COLAC asesorará a las federaciones para que orienten a las cooperativas participantes sobre los productos que ofrezcan las posibilidades mejores y más seguras de mercadeo, especialmente las del sector agropecuario.

Además, asesorará en la búsqueda de las formas más apropiadas para mejorar la comercialización, (clasificación y preparación de productos, almacenamiento, transporte, etc.) considerando, entre otras, las técnicas siguientes:

- difusión permanente y sistemática sobre precios de los productos en diferentes mercados accesibles en cada zona;
- celebración de convenios de compra de la producción con entidades, con industrias elaboradoras privadas o con agencias del gobierno;
- otorgación de créditos complementarios con plazos que consideren un período de almacenamiento posterior a la cosecha (post-agrícola) que permita la venta de los productos bajo las condiciones más favorables; y
- establecimiento de contactos comerciales con exportadores acreditados o agencias gubernamentales que conduzcan a la celebración de contratos de exportación.

e. Seguimiento y evaluación

El personal técnico de COLAC deberá programar, conjuntamente con los técnicos nacionales, actividades de seguimiento y evaluaciones continuas de los distintos proyectos. Estas evaluaciones serán discutidas y analizadas con los personeros de las federaciones y sus recomendaciones deberán ejecutarse por los técnicos de las federaciones respectivas.

COLAC hará una evaluación anual del programa global de crédito de producción en América Latina con el fin de valorar los resultados obtenidos, procurar nuevas técnicas y hacer los ajustes que las circunstancias requieran.

f. Expansión del programa a otras zonas o cooperativas

Será función de COLAC colaborar con las federaciones en la realización de estudios para expandir el programa a otras zonas o cooperativas para incorporar al mayor número posible de personas.

Además están claramente establecidas las áreas de responsabilidad a nivel de COLAC, Federación, Cooperativa y Socio en cuanto a:

- 1) Condiciones previas
- 2) Estudios preliminares
- 3) Elaboración de planes de trabajo
- 4) Ejecución de proyectos
 - a) capacitación y difusión
 - b) movilización de recursos financieros
 - c) asesoramiento financiero
 - d) asistencia técnica
 - e) abastecimiento de insumos
 - f) comercialización de productos
- 5) Seguimiento y evaluación
- 6) Expansión del programa.

**DESARROLLO SOBRE LOS ASENTAMIENTOS COLECTIVOS EN LA
REPUBLICA DOMINICANA ***

A. INTRODUCCION

En el año 1962, fue creado el Instituto Agrario Dominicano, adscrito a la Secretaría de Estado de Agricultura, el cual tiene entre otras las siguientes atribuciones:

1. Dirigir y llevar a la práctica el proceso de Reforma Agraria, en el territorio de la República Dominicana.
2. Solicitar al Poder Ejecutivo las propiedades del Estado que sean necesarias para el desarrollo de los programas proyectados.
3. Adquirir por donación de personas, de entidades jurídicas y organizaciones locales o internacionales, los derechos de propiedades o inmuebles.
4. Tendrá facultad para adquirir propiedades en arrendamiento.
5. Desarrollar los proyectos específicos que crea necesarios para llevar a efecto los programas a ejecutar.

A la fecha de redactar este documento se han realizado un total de 157 asentamientos, para ser explotados de manera individual por parceleros, previamente escogidos conforme a los reglamentos estipulados en la Ley 5879 de Reforma Agraria.

Ahora bien, a partir del año 1972, y como resultado de la promulgación de las Leyes Arroceras (Leyes 290, 391 y 675), el IAD introdujo una modificación en la forma de entrega y explotación de la tierra. En base a las Leyes anteriores se crearon los asentamientos en explotación colectiva. Hasta la fecha de este trabajo se han organizado 98 asentamientos colectivos.

B. BREVE RESEÑA ESTADISTICA

Se ofrece la siguiente información estadística para situarnos dentro de un marco de referencia. Actualmente, nuestra institución tiene bajo control el siguiente material, tanto humano como físico:

Area bajo Reforma Agraria, 325.662.18 Ha. (5.210.595 Tas.)
No. de Parceleros asentados 52.199
Carga familiar aproximada, 338.717 personas

Existen 49.106 parceleros que, en forma individual, ocupan un área de

* Preparado por la Subdirección Técnica de Producción del Instituto Agrario Dominicano.

3.164.53 Ha. (50.632.48 Tas.) en asentamientos tradicionales. Esta población de parceleros genera una carga familiar de 318.613 personas.

Bajo formas de explotación colectiva, tenemos 9.208.81 Ha. (147.341 Tas.) con 3.093 parceleros, que representa una carga familiar de 20.120+104, determina el inicio de una nueva organización para la explotación agrícola en la República Dominicana.

C. LA EXPERIENCIA DE LA EXPLOTACION COLECTIVA

En 1973 se inician los Asentamientos Colectivos con la introducción de 40 fincas arroceras que reciben 1.939 parceleros. En su primer año de actividades generaron un ingreso de RD\$ 913.566.50. Sin embargo, más que lo generado debe apreciarse el cambio de estatus social de un grupo, que de obreros agrícolas han pasado a ser propietarios de fincas.

Partiendo de este inicio, en forma progresiva se incrementan tanto el número de parceleros como el de áreas de producción colectiva. En la actualidad contamos con 98 fincas colectivas que han producido beneficios por RD\$ 10.157.892.93. Estas fincas albergan a 3.093 parceleros en un área de 9.208 Ha.

En el primer año (1973) se produjeron ventas por un valor de RD\$ -- 2.103.050+91. En el segundo año (1974), una producción de 233.927.58 fanegas de 100 kilos, representó un total de RD\$ 6.324.337.01 en un área de 10.717 Ha. En el tercer año (1975), una producción de - - 269.312.66 fanegas de 100 kilos alcanzó un valor de RD\$ 7.547.074.95 en un área de 10.538 Ha. En el cuarto año (1976) la producción fue de 336.096.85 fanegas de 100 Kilos y su valor de RD\$ 9.090.010.61 en un área de 12.268 Ha. La producción total de los cuatro años fue de 839.334.09 fanegas de 100 kilos, produciendo su venta RD\$ 25.064.473.48.

Los datos arriba señalados constituyen una clara indicación de que la implementación de la colectivización ha sido favorable, desde los puntos de vista económico y social. Dan respaldo a esta afirmación, los siguientes logros: Un incremento de la producción y por ende de la productividad de la Zona, una mejor distribución de los ingresos y del recurso tierra, y el inicio de un proceso de concientización social y de adaptación al nuevo sistema de tenencia en nuestro país.

D. LOS SERVICIOS

Para conseguir esto, ha sido necesario estimular al campesino tradicional a base de financiamiento oportuno, asistencia técnica dirigida y efectiva, e incentivos sociales. Ha sido menester realizar lo antes expuesto para poder romper con el patrón tradicional establecido y crear las Asociaciones correspondientes, de manera tal que nos permitan guiarlos a las metas de producción que son necesarias, para disminuir gradualmente el déficit en este cultivo.

E. LA ORGANIZACION

Todo lo que representa cambio trae consigo una reacción que tiene sus raíces en los patrones establecidos a los que perjudica y que actualmente inciden en la producción. A manera de ejemplo se puede señalar el caso de los intermediarios que ante la presente organización se sienten amenazados, ya que los controles que ejercían pierden fuerza ante el parcelero organizado que tiene más fuerza y mayor conciencia.

Si pasamos a observar la nueva organización donde el parcelero deja de ser un individuo para moverse a través de un Comité, que representa a un conjunto, se siente como parte de una maquinaria de producción, y no se ve como un ser indefenso. Esta nueva actitud que ha sustentado todo un cambio, permite que esa unidad productora genere mayores ingresos.

Para medir esos progresos, tenemos que conjugar un conjunto de factores que al medirlos aisladamente presentan respuestas diferentes. Al analizar el conjunto de fincas se destaca lo más importante de este proceso: la organización. Donde ella es fuerte, se notan los resultados con mayor grado de positividad, como es el caso del aumento gradual de la producción.

F. EL IMPACTO DE LA NUEVA MODALIDAD

Analizando la producción de las fincas colectivas arroceras de las zonas del país, podemos decir que se ha logrado restablecer los patrones de producción y verificar un incremento en la productividad de las mismas. Esto lo podemos apreciar al hacer comparaciones por año en los cuadros anexos. Se nota que, el incremento de producción en las zonas colectivas es gradual y ascendente, registrándose el caso Villa Vásquez donde se logró duplicar la productividad, pese a que esta zona presenta problemas salinos y de drenajes. Esto indica que donde podemos organizar la producción y los factores que inciden en ella, los resultados son positivos.

Cuando se producen cambios, se resienten las estructuras, lo que da origen a problemas que se reflejan en la producción. Este fenómeno se produjo en una zona donde iniciamos la colectivización en el año 1975, y en 1976 su productividad bajó. No obstante en el presente año, los rendimientos se incrementaron en tal forma, que se echaron por el suelo las estimaciones previstas.

Para apreciar los beneficios que se obtienen a través de la explotación colectiva, se puede citar la incidencia de los créditos sobre las fincas colectivas. Este llega de manera oportuna y en los renglones que en los asentamientos individuales, por falta de organización no se contemplan. Como ejemplo de esto se pueden mencionar préstamos de subsistencia y de salud.

La adquisición de viviendas, es otro de los beneficios obtenidos a través de la explotación colectiva y que a la vez sirve de estímulo para

la formación de asociaciones. Estos aspectos ligados al aumento de los ingresos per cápita, en las mayorías de las fincas, forma un conjunto de factores que incentiva la formación de este tipo de asociaciones. No obstante, si se lograra concientizar a los que forman parte de estas explotaciones se podría obtener, cada día, mayores beneficios e incrementos en los renglones a que se dedica la explotación.

G. EL FINANCIAMIENTO

Después de los análisis pertinentes, se determinó que el crédito es de los factores que presentan mayores limitaciones a la producción, tanto así que se antepone a la asistencia técnica, pues de la tardanza o de los déficit crediticios se genera un descontrol en la obtención de insumos y servicios que dificultan la incidencia que tiene la asistencia técnica sobre la producción.

Nuestro Banco de fomento, el Banco Agrícola de la República Dominicana, desde 1973 hasta el 31 de diciembre de 1976 ha desembolsado para los asentamientos colectivos, RD\$ 20 millones para financiar 33.962 Ha. Su tasa de recuperación sobrepasa el 95%. Se ha generado un beneficio bruto de RD\$ 10.157.892.93. A esto debe agregarse que tenemos de parte del banco comercial del Estado, denominado Banco de Reservas de las República Dominicana, un aporte de RD\$ 319.000.00 para préstamos de salud. En la parte tradicional donde no están organizados en Asociaciones colectivas, los parceleros no son sujetos de este tipo de préstamos, ni de un financiamiento total de la producción. En este sector, la tasa de recuperación es inferior al 60%. Esto los coloca en una situación de desventaja para efectos de la participación de la Banca Privada, en la satisfacción de las necesidades de financiamiento de la producción de estos parceleros.

EXPERIENCIAS DE LA FUNDACION DOMINICANA DE DESARROLLO

A. INTRODUCCION

Las características esenciales de las condiciones que presenta el sector rural de nuestro país son notoriamente similares a las de otros países del área y nos atrevemos a conjugarlas en la desigualdad de oportunidades que brindan nuestras sociedades a sus diferentes estratos, como resultado de profundos males estructurales.

A causa de ésto, nuestro sector rural tiene muy escasa incidencia y reducida participación en los medios de producción y decisión. Resulta insoslayable también la emergencia de fuerzas sociales que procuran crear condiciones de vida más justas y estructuras sociales que permitan una más amplia participación de todos los sectores sociales.

La Fundación Dominicana de Desarrollo (FDD) pretende ser un instrumento capaz de aunar esfuerzos para contribuir a crear mayores oportunidades de participación del sector rural en la vida nacional.

B. DESARROLLO HISTORICO

En la República Dominicana desde el período de colonización se viene dando una forma natural asociativa, "La Junta o Convite", usado generalmente por pequeños agricultores en la realización de actividades, especialmente cuando requiere de mayor mano de obra a la proporcionada por la familia y no dispone de recursos para pagar obreros agrícolas. Cada agricultor que recibe los servicios de un vecino en la Junta o Convite, se compromete moralmente a devolver de la misma manera el servicio recibido.

Es al inicio de 1946, con la llegada al país de los sacerdotes de la Orden Scarborough, Alfonso Chafe y Santiago Walsh, cuando se inicia un tipo de formación asociativa con estructuras de Cooperativas de ahorros y Créditos o Club de Crédito, formada por obreros y por pequeños y medianos agricultores de zonas próximas a la ciudad capital.

Fue de gran significación un evento celebrado por representantes Seglares y del Clero de países y colonias ubicados en el área del Caribe, en la República Dominicana, del 3 al 9 de febrero de 1947, con la finalidad de estudiar los problemas sociales de los pueblos de la zona y tratar de buscar soluciones eficaces a los mismos.

Surgen en esta semana social, alusiones tímidas de formas asociativas con estructura definida y fines de autogestión y realización humana, alusiones y recomendaciones, que sólo el Clero podría hacer en ese momento político.

El Padre Chafe planteó a sus superiores la necesidad de obtener los servicios de una persona que supiera de cooperativismo y la Orden de Scarborough envió al Padre canadiense John Harvey Steele (Padre Pablo Steele), quien poseía basta experiencia en esos tópicos.

El Padre Steele, observando las condiciones de vida de sectores marginales de República Dominicana, inicia un proceso de organización de Cooperativas de Ahorro y Préstamos a pequeños agricultores, en sectores rurales próximos a la ciudad de Santo Domingo.

La función primordial de estas cooperativas era responder a las necesidades básicas personales y familiares. Hacia 1949, el movimiento se concentró en los sectores suburbanos y barrios marginados de Santo Domingo, integrados por obreros y elementos subocupados. En agosto de 1949, surge la primera Federación Dominicana de Cooperativas.

En 1952 se creó la primera escuela de capacitación y formación cooperativa con proyecciones de participación de los países del área del Caribe. Hacia 1955 el Movimiento Cooperativo alcanza un auge extraordinario, e incluso toca aspectos relativos a la tenencia de la tierra, y se intenta hacer el primer ensayo de Reforma Agraria.

El desarrollo de este movimiento comienza a despertar recelos al gobierno, quien comienza a atacar y poner trabas al movimiento. El 1958 el Padre Steele salió del país y a su regreso le fue impedida la entrada, iniciándose de inmediato un período de persecución que culminó con la desintegración física del Movimiento Cooperativo.

A partir de 1962 resurge el Movimiento Cooperativo y se crea la Oficina de Desarrollo de la Comunidad. Con ello, realmente, se inician acciones programativas de promoción y organización del sector rural en el país.

En sus inicios la labor de la Oficina de Desarrollo de la Comunidad se circunscribió a la creación de comités comunales con la finalidad de buscar soluciones a necesidades sentidas, mayormente a través de proyectos de carácter social, como fueron caminos vecinales, escuelas, dispensarios médicos, etc.

Además en esta época surgieron programas de menor alcance auspiciados por las iglesias y algunas organizaciones cívicas y políticas que procuraban la organización de asociaciones en el área rural.

Hasta en 1964 estas instituciones y específicamente la Oficina de Desarrollo de la Comunidad inician la promoción de asociaciones funcionales que puedan realmente calificarse como grupo y con participación en procesos productivos. A partir de entonces se hacen los primeros intentos de financiar a grupos de pequeños agricultores. No obstante, se trata de acciones a nivel experimental y sus efectos son poco significativos.

Después de 1965 el país recibe una considerable inyección de capital extranjero para programas de acción social, lo que permite la creación y fortalecimiento de entidades dedicadas a la promoción social. Surge la Fundación Dominicana de Desarrollo que viene a jugar un importante papel en la promoción y organización de agricultores para la producción. Como producto de los esfuerzos anteriores, a partir de 1966, viene a

tener vigencia en la vida económica nacional, la modalidad de préstamos a grupos. Desde entonces y básicamente después de la experiencia de la Fundación Dominicana de Desarrollo, esta modalidad de préstamo está en proceso de ser adoptada por otras instituciones privadas y estatales.

C. RESEÑA ESTADISTICA

De las ventajas que se desprenden de la acción multiplicadora de las asociaciones y mayormente por efecto de demostración, ha tomado auge el surgimiento de asociaciones de pequeños y medianos productores. El último censo de organizaciones rurales realizado en noviembre-diciembre de 1976, arroja la existencia de un total de 1.413 asociaciones de agricultores incluyendo asentamientos agrarios con una membresía de 113.107 socios; y a pesar de que una comparación de este inventario y el efectuado en 1975 indica la desaparición de 438 asociaciones, el índice de crecimiento del número de asociaciones rurales es de un 25% anual.

Del total de asociaciones censadas, 275 son agropecuarias, 611 agrícolas y 30 ganaderas. El resto de asociaciones pertenece a diferentes tipos como son pesqueras, cooperativas de ahorro y crédito, etc.

En la actualidad la Fundación Dominicana de Desarrollo trabaja con unos 210 grupos dándole asistencia social y financiera de una manera continua a más de prestar asistencia social a otra cantidad de grupos cuya institución de apoyo no es la FDD. De los 210 grupos, alrededor del 85% son del tipo de asociaciones agrícolas, un 5% asociaciones porcinas y el resto cooperativas, comités de agricultores, etc.

La mayoría de las asociaciones no cuentan con personalidad jurídica y el número de miembros por asociación es indefinido, con un promedio de 39 miembros.

D. DIFERENCIAS REGIONALES EN EL GRADO DE DESARROLLO

Las asociaciones agrícolas de la República Dominicana presentan algunas diferencias estructurales en su organización, dependiendo de que se encuentren en diferentes regiones. Se ha tratado de explicar que estas diferencias se deben a condiciones ecológicas y consecuentemente a los niveles de vida e ingresos de los integrantes de las diferentes regiones. Sin embargo, sus fines y objetivos son, en términos generales, comunes para todas.

Se ha establecido que el grado de cohesión grupal y de receptibilidad a Programas de Promoción y Capacitación Social en los grupos establecidos en el sur del país son mayores que en los existentes en otras regiones. Esto podría ser una consecuencia de las adversas condiciones ecológicas y de bajo nivel económico de los pobladores de la misma.

Por otra parte, se ha planteado la hipótesis que explica las diferencias estructurales de las asociaciones campesinas de la región norte

y sur, por la influencia de la Iglesia Católica; debido a que en la zona norte, los sacerdotes de nacionalidad española y dominicana actúan con base en el paternalismo. En la zona sur, los sacerdotes son, mayormente, canadienses, norteamericanos y belgas, que ejercen una influencia de autogestión más acentuada.

E. NIVELES ORGANIZACIONALES

1. Asociaciones campesinas de primer grado

Se consideran de primer grado, aquellos grupos que surgen, por inducción o imitación, de las actividades de promoción realizadas por agentes externos o internos de las comunidades. Con metas y objetivos específicos y de acción permanente, capaces de defender y representar los intereses e inquietudes de sus afiliados. Asimismo, permiten que a través de ellas se canalicen los servicios y recursos institucionales, pero al mismo tiempo proyectan su imagen a la comunidad a la cual pertenecen, esforzándose por alcanzar un desarrollo armonioso con el conjunto comunitario.

2. Asociaciones campesinas de segundo grado

Cuando los grupos han alcanzado cierto nivel de madurez, orientan sus esfuerzos hacia la integración con otros grupos de su demarcación política (Municipio, Provincia) estructurando instituciones de segundo nivel, a través de las cuales hacen sentir sus inquietudes a las autoridades locales, constituyendo un medio de presión social. Es posible que un mayor desarrollo de estos grupos de segundo nivel, conlleve la forma de integrar grupos representativos a más altos niveles, regionales o nacionales. Sin embargo, previo al desarrollo de grupos a estos niveles, debería existir una fuerte consolidación de los grupos de base o primer grado y de los grupos de segundo grado.

F. LOGROS

Uno de los logros más significativos que las Asociaciones Campesinas han obtenido en su primera etapa es el impacto que han ocasionado en las instituciones públicas y privadas relacionadas directamente con el Sector Rural.

Han forzado de una manera objetiva, algunos cambios estructurales en las mismas y obtienen cada vez más la canalización de servicios institucionales a través de ellas.

Se han implementado normas que se ajustan a los intereses de las asociaciones y establecido políticas operativas para estimular su desarrollo.

Se diseñan programas que permiten satisfacer necesidades básicas en comercialización de insumos agrícolas y de artículos para uso personal.

Las instituciones públicas y privadas, aceptan, generalmente, que las Asociaciones Campesinas juegan un papel definido e importante en el desarrollo de la sociedad dominicana. Consideran que sin la participación directa de los integrantes del sector rural en el proceso, no es posible, realmente, alcanzar la participación de todos los sectores sociales en el disfrute de los bienes y servicios de la sociedad.

Estas asociaciones generan motivaciones que incentivan la autogestión y realización del hombre que con su trabajo mueve la economía nacional.

Las Asociaciones Campesinas como bases estructurales de organización están acordes con los valores culturales y problemas socioeconómicos del pequeño y mediano agricultor dominicano. Esto les permite tener un concepto claro de sus necesidades, y orientar sus esfuerzos a la satisfacción de las mismas.

Se siente la presión que ejercen como grupos organizados, que origina la movilización de los elementos afectados a la discusión de posibles alternativas con las Asociaciones Campesinas.

G. OBSTACULOS

Los recursos existentes, tanto económicos como humanos, son insuficientes para asistir de manera eficiente a las asociaciones campesinas. Estas organizaciones muestran una escala ascendente en cuanto a demanda de servicios, debido al dinamismo que presentan en su crecimiento y consolidación.

Por otra parte, es deficiente la coordinación inter-institucional, lo que ocasiona una limitación en el uso de recursos. No existe una planificación conjunta de las acciones que deberían llevarse a cabo, escalonadas de manera tal, que el efecto del trabajo de todas las instituciones ligadas al sector rural debidamente coordinado desemboque en un producto final común.

Aún existen sectores que ven con recelo el auge que toma el proceso de desarrollo de las asociaciones campesinas. Consideran que las mismas, provocan situaciones conflictivas que podrían provocar escenas de violencia, o perjudicar sus intereses.

Carecemos de sistemas y metodologías apropiadas para hacer una efectiva labor de extensión en el sector rural. Esto condiciona que programas de Capacitación e información necesarios y altamente deseables, no produzcan los efectos que de ellos se esperan; o que el resultado de las investigaciones se queden tabuladas sin el uso adecuado.

H. IMPACTO DEL MOVIMIENTO

En este aspecto del trabajo vamos a limitarnos a ofrecer informaciones sobre el resultado de la labor de las asociaciones directamente asistidas por la FDD. No disponemos de la información que nos permita medir el impacto de otras entidades cuyas acciones afecten el movimiento asociativo.

1. Impacto sobre la extensión y composición de la producción

La promoción y organización de asociaciones de agricultores y las ventajas de financiamiento y asistencia técnica, han permitido lograr aumentos significativos en la producción agrícola, pudiéndose constatar un aumento de un 29% y en algunas zonas de hasta un 46% entre los integrantes de los grupos.

De igual modo en el área de influencia del trabajo de la FDD se ha logrado un incremento de un 36% y hasta de un 50% en la superficie explotada por los participantes en las asociaciones.

Este incremento se ha debido en parte a la habilitación de terrenos baldíos y por otra parte a la explotación intensiva de terrenos antes subutilizados.

Dado que la política crediticia de la FDD establece que, no se otorgará financiamiento para cultivos de exportación, se logra con ello estimular el cultivo de productos básicos en la dieta diaria como son: arroz, habichuela, plátanos, yuca, yautía y otros con no tanta incidencia en la dieta diaria, pero no menos importantes como son otros tubérculos y hortalizas. Esta modificación en la composición de la producción ha sido constatada y es comprobable aunque no se ha medido con precisión.

2. Impacto sobre el empleo

Con el incremento de la extensión explotada y el aumento de la productividad, sin recurrir a un alto grado de mecanización se ha generado un aumento en la demanda de Mano de Obra.

Asimismo, los recursos financieros que se han canalizado al sector rural a través de los grupos, ha generado disponibilidad de efectivo que permite el pago de jornales en la ejecución de prácticas culturales y de recolección de la cosecha.

3. Impacto sobre la comercialización

Una reciente evaluación sobre los programas de la FDD pone de manifiesto la poca incidencia que sobre el aspecto de comercialización se ha tenido. No obstante, el reconocimiento de la importancia de la comercialización en la empresa agrícola, ha provocado que en los últimos años la FDD oriente su política enfatizando el fomento de mecanismos de comercialización apropiados. Como resultado de esta labor se ha logrado reducir en un 25% las ventas a intermediarios.

Cada vez más se confiere mayor importancia al aspecto de comercialización dentro de los programas de la FDD.

4. Impacto sobre ingresos y ahorros

Conforme declaración de los mismos productores sus ingresos han mejorado en los últimos años, a pesar de ello su capacidad de ahorro

ha sido notablemente débil, lo que trae como consecuencia un reducido impacto en las posibilidades de capitalización.

Esto es razón de que dichos ingresos han sido utilizados para mejorar sus niveles de vida.

Se ha comprobado también que el agricultor que trabaja bajo alguna forma asociativa percibe ingresos comparativamente más altos que el productor del mismo estrato socioeconómico que trabaja en forma individual.

V. CONCLUSIONES DE LOS GRUPOS DE TRABAJO

Grupo 1

Como metodología de trabajo, el grupo consideró inicialmente tratar las siguientes interrogantes:

- ¿Se puede hacer una producción "eficiente" sin tener en cuenta la comercialización y la financiación?
- ¿Qué criterios de "eficiencia" deben considerarse?
- ¿Qué problemas hay al considerar aisladamente la financiación y comercialización sin entrar en la producción?
- ¿Qué papel juegan las formas asociativas en relación con los otros criterios de eficiencia señalados?

Para concretar la discusión, el grupo se basa en los casos observados en Honduras y Nicaragua, de acuerdo con el siguiente esquema:

EMPRESAS ASOCIATIVAS

FINANCIAMIENTO

1. PRODUCCION

- a. productos perecibles

COMERCIALIZACION

- b. productos impercibles

ORGANIZACION

(por ejemplo la Cooperativa de Guanchías en Honduras)

PRODUCCION

2. FINANCIAMIENTO

ORGANIZACION

COMERCIALIZACION

(por ejemplo Cooperativas de Ahorro y Crédito promovidas por el FUNDE)

Además se analizó en forma amplia varios aspectos que son coherentes con los puntos anteriores y que se esbozaron así:

1. En América Latina se da un proceso de producción que generalmente no toma en cuenta los mecanismos adecuados de comercialización y financiamiento.
2. ¿Qué consecuencias trae esto?
3. ¿Qué se debería hacer para mejorar las condiciones actuales?

Principales conclusiones

El grupo se abocó inicialmente a la discusión de si es posible realizar una producción agropecuaria sin tener en cuenta la comercialización y la financiación. Después de varias discusiones se concluyó que en América Latina se lleva a cabo la producción normalmente, y en gran parte de sus sectores rurales, sin tomar en cuenta los criterios de financiación y comercialización. El hecho anterior indica que aunque es posible realizar la producción en esta forma es evidente que ella no se realiza eficientemente visto en términos de empresa. Se discutió sobre algunos criterios de eficiencia que sirvan como punto de referencia, para catalogar la actual producción agropecuaria en América Latina. Se considera que deben analizarse en forma conjunta varios indicadores en los siguientes campos: histórico, económico, oficial y administrativo. Dentro de cada una de estas áreas existen indicadores de eficiencia cuyo óptimo puede ser obtenido en forma aislada, pero en algunos casos entran en conflicto al tratar de aplicarles en conjunto descompen sando los beneficios.

Se estimó que uno de los criterios que deben guiar a la producción es la optimización económica. Pero debe actuarse en forma paralela a nivel interno de la empresa en el logro de adecuados niveles sociales, administrativos y otros tipos complementarios, por las cuales existe una distorsión entre la producción, la comercialización y el financiamiento. Desde el punto de vista de la producción, éstos son:

- las pequeñas unidades de producción están dirigidas a satisfacer las necesidades de la familia o el grupo;
- las costumbres y tradiciones imperantes;
- una inadecuada política agraria;
- falta de conciencia empresarial integral de los productores;
- facilidades crediticias hacia cierto tipo de productos que inducen al agricultor a reorientar su producción, por ejemplo, hacia un mercado externo;
- falta de conocimiento por parte del agricultor sobre los mecanismos del mercado;
- la demanda creada por los centros urbanos induciendo al agricultor a una producción ineficiente;
- la limitación de los insumos de que dispone el agricultor al momento de la siembra;
- inducción por medio de una oferta de transformar el producto inicial en un producto que es de una supuesta fácil comercialización.

Las empresas asociativas se acercan más al ideal de eficiencia integrada en todos los aspectos; sin embargo, en la práctica no se logran los

niveles de eficiencia en conjunto por falta de una adecuada promoción, capacitación sistemática, mayor apoyo técnico, jurídico y dirigencial y un sinnúmero de factores más. La empresa asociativa permite aprovechar las economías de escala, además de desarrollarse con eficiencia social, incorporar funciones como la capacitación y permite aplicar los principios de planificación y programación de la producción, comercialización y financiamiento, permite una mayor accesibilidad del campesino a la tierra, pues se rompe con los patrones tradicionales de tenencia. La economía asociativa, al evitar la pulverización de la oferta, favorece los procesos de comercialización y facilita la actuación en grupo para la obtención del financiamiento adecuado.

Como resultante de la situación señalada surge una ineficiencia en la producción que afecta el equilibrio entre la oferta y la demanda, especialmente de los productos alimenticios de consumo interno. Por temor a una creciente presión sociopolítica urbana se mantienen bajos los precios, que favorecen al consumidor urbano, descapitalizando al productor agrícola. Esta situación estimula la migración de mano de obra de los centros de producción agrícola agudizándose la estructura de tenencia mediante una mayor fragmentación de la tierra y una concentración en pocas manos. Además tiende a que el agricultor mantenga los modos de producción tradicionales y por consiguiente una mala distribución y utilización de los recursos. Una de las consecuencias más graves sería la desintegración de los grupos asociativos y el retroceso a una producción individual ineficiente.

En base a estos planteamientos se reflexionó sobre algunos posibles instrumentos que podrían servir para mejorar las interrelaciones de la producción, comercialización y financiación como los siguientes.

Como parte fundamental se deberá definir claramente la función de la agricultura dentro de la economía. Es reconocido que las leyes de Reforma Agraria en América Latina no tratan en forma integrada los aspectos de producción, comercialización y financiamiento. Es necesario que los gobiernos tomen en cuenta un enfoque integral de estos aspectos y establezcan los mecanismos adecuados para llevar a cabo una Reforma Agraria que favorezca la promoción de empresas asociativas o de otras formas de producción que contribuyan a la solución de estos problemas.

Se considera que las instituciones que trabajan en la promoción del sector rural deberán tener un mismo enfoque, para que puedan operar en forma similar sin entrar en contradicciones. La falta de coordinación interinstitucional impide el aprovechamiento de los servicios de crédito, asistencia técnica y capacitación. Es necesario, por ende, analizar las relaciones existentes entre las instituciones y explorar posibles mecanismos de coordinación.

A nivel intermedio se deberá capacitar a técnicos y extensionistas sobre formas de operación de las empresas asociativas ajustadas a la realidad nacional, basándose en resultados obtenidos de una investigación seria sobre empresas asociativas. A nivel de las empresas asociativas se deberá propender a una mayor capacitación de sus miembros en asuntos relacionados con la autogestión para contribuir al desarrollo de la propia iniciativa.

En la planeación a nivel de empresa se deberá considerar en forma simultánea las funciones de producción, comercialización y financiación que garanticen el uso más racional de los recursos productivos.

Se considera que las empresas asociativas tienden a corregir el desequilibrio que podría existir entre la oferta y la demanda mediante una optimización de los mecanismos de producción y comercialización; sin embargo, visto en un contexto social más amplio se hace necesario crear mecanismos de control para que las empresas asociativas se inserten dentro de una política agraria de distribución y uso adecuado de los recursos productivos evitando de esta manera el surgimiento de grupos económicos elitistas.

Se deberá estudiar los puntos de equilibrio en las empresas asociativas para determinar los tamaños mínimos que permitan obtener las economías de escala y máximos para no caer en deseconomías.

Se considera que la promoción de formas asociativas como las cooperativas de ahorro y crédito es positiva, pero es necesario que los grupos que movilizan la producción tengan relaciones directas con los grupos promotores para lograr la interrelación necesaria de los procesos de producción, comercialización y financiación.

Grupo 2

Vistas las experiencias de cada uno de los países latinoamericanos y en particular las observadas en la gira efectuada por las Repúblicas de Honduras y Nicaragua, el Grupo 2 se pronuncia sobre el tema de la siguiente manera:

1. El financiamiento es un elemento indispensable para la implementación de los procesos de producción y comercialización de las organizaciones campesinas.
2. El financiamiento en general es más difícil de obtenerse, debido a la situación desfavorable del sector agropecuario en comparación con el sector industrial.
3. Las condiciones que exigen los Bancos para la concesión de créditos, limita las posibilidades de que el campesino de escasos recursos económicos pueda tener acceso a estas fuentes tradicionales de financiamiento.
4. No obstante las anteriores consideraciones, se estima que el campesino organizado está en mejor posición para convertirse en sujeto de crédito, tanto de la banca estatal como privada.
5. Se reconoce que aún cuando ciertos bancos estatales cuentan con mecanismos que les permiten financiar a las organizaciones campesinas, éstas no utilizan dichas fuentes de crédito, debido entre otros factores a que no llenan los más elementales requisitos que se les solicita, por una deficiente organización. Es necesario, por tanto, desarrollar programas de capacitación para que puedan contar con una

buena organización social y administrativa, a efecto de tener acceso al financiamiento.

6. Las organizaciones campesinas gradualmente van superando los obstáculos para desarrollar en forma adecuada el proceso de producción, pero muy poco han hecho para controlar el proceso de comercialización, dándose así una dependencia del intermediario y de otros intereses privados. Parece que en este sentido aún no tienen conciencia que ellas mismas puedan, hasta cierto punto, jugar un papel importante en la colocación de la producción en el mercado.
7. Debe procurarse que las organizaciones campesinas de base se agrupen en asociaciones de segundo grado, las cuales podrían gestionar financiamiento de la banca estatal, para montar la infraestructura adecuada que viabilice la solución de los problemas de comercialización.
8. Por último, el grupo es de la opinión que se debe promover, cuanto antes, el establecimiento de instituciones de financiamiento y comercialización, propias de las organizaciones campesinas.

Grupo 3

Introducción:

Primeramente deseamos disculparnos por insistir en nuestras recomendaciones en conceptos ampliamente conocidos y discutidos en todos los niveles; pero que, sin embargo, en la práctica han resultado inútiles los intentos tendientes a solucionarlos.

Estimamos también que estos planteamientos no han sido sujetos a una traducción adecuada para llevarlos al campo.

La falta de decisión política ha impedido en muchos casos que las recomendaciones técnicas sean aplicadas adecuadamente.

Producción:

1. Determinación de un plan de producción
2. Determinación de líneas de producción
3. Apoyo técnico
4. Evaluación

1. Plan de producción

- a. No existe un verdadero plan de producción. Sólo se concretan a la explotación de líneas que dominan tradicionalmente.
- b. El tipo de planeación a corto plazo está impidiendo el desarrollo de actividades integradas horizontal y verticalmente.
- c. El plan de producción no está acorde a las posibilidades del mercado.
- d. El elemento humano, como factor de producción, no está siendo bien utilizado ni sus recursos naturales, por falta de planificación.

2. Determinación de líneas de producción

- a. En general, no se ha captado con precisión, la capacidad de conocimientos, trabajo, necesidades y deseos de los campesinos, que permitan una distribución y elección adecuada en cada línea de producción.
- b. No se consideran las necesidades de autoconsumo de la comunidad, al elegir las líneas de producción.

3. Apoyo técnico

- a. Falta de coordinación entre los diversos organismos que prestan asistencia a las asociaciones.
- b. Se observó que hay deficiencia en materiales, construcción y mantenimiento de las obras de infraestructura.
- c. La capacitación adolece de programas de seguimiento que permita a los campesinos irse integrando al proceso de producción.
- d. Se depende de una asistencia técnica poco adecuada a la realidad del medio.

4. Evaluación

Se encontraron formas incipientes de evaluación que no permiten que se tomen como base para los siguientes ciclos de producción.

Comercialización:

1. Se nota la ausencia de un mecanismo sistematizado de comercialización.
2. No hay asistencia técnica en mercadeo.
3. Se carece de información del mercado.
4. No hay un organismo interno en las cooperativas que permanentemente analice la situación del mercadeo, compra de insumos y venta de productos.
5. Se nota la ausencia de asistencia del Estado para determinar y regular o sostener precios y normas que garanticen la utilidad justa para las asociaciones.
6. No hay canales ágiles de mercadeo.
7. No existe una infraestructura adecuada para facilitar las funciones del mercadeo.
8. No hay servicio de comisariatos familiares para productos de primera necesidad.

Financiamiento:

1. Generalmente el plan de producción requerido por la asociación no coincide con las líneas de financiamiento de las instituciones acreditantes.
2. Hay un desfase entre los calendarios de las necesidades para la producción y la administración del crédito.
3. Se carece de análisis de la rentabilidad de las líneas de crédito, para garantizar su recuperación y alcances.
4. Ausencia de financiamiento para la etapa de comercialización a la producción.
5. No existe un plan integral para otorgamiento de créditos.
6. La supervisión es deficiente durante la ejecución del crédito.

Con base en las observaciones recabadas se podría recomendar:

- a. Que se defina la política relativa a la participación y delimitación de responsabilidades de las distintas instituciones conforme a sus funciones específicas, para una mejor coordinación en el campo.
- b. En el aspecto de tenencia de la tierra, los organismos competentes se abocarán a definir con exactitud para cada asociación su situación agraria; además, todos los datos indispensables relativos a la identificación, registro, control y ejercicio de sus derechos de posesión legal de la tierra.
- c. Debe existir un plan de producción para cada asociación, considerando su situación local y preferentemente acatando las disposiciones del plan nacional de desarrollo.
- d. Se debe contar con una planeación a largo plazo que permita el desarrollo de actividades integradas vertical y horizontalmente.
- e. Que exista en poder de cada asociación una carpeta básica de documentos, debidamente reconocidos, e información de su jurisdicción, que sea base de consulta general permanente para la planificación económica que se amerite y se reduzca además el grado de dependencia de las asociaciones con el estado y otros organismos.
- f. Las entidades que otorgan financiamiento a las asociaciones, deberán actuar con énfasis en todas las etapas de la operación del crédito, a fin de que éste sea aplicado correctamente, observando que no se sobrepase la capacidad de pago de las

asociaciones, se atiendan sus necesidades con la prioridad que se amerite, se supervisen los trabajos y obras para que resulten como se planearon y se revisen las líneas que deben considerarse como obras de infraestructura a cargo del Estado y no como crédito.

- g. Para evitar el excesivo paternalismo y dependencia de las asociaciones campesinas, sería conveniente que los programas de ayuda exterior sean dirigidos a promover en los campesinos su propio desarrollo, mediante la implementación de nuevas tecnologías y obras básicas de infraestructura.

La tarea parece ser difícil, pero dado el entusiasmo y entrega que se observó en todas las personas que están interviniendo en las distintas instituciones, hay seguridad de que se logrará una superación.

Grupo 4

1. Apreciación general:

El seminario, en términos generales, ha contado con una organización aceptable, aunque consideramos que por la duración del mismo hubiera sido más provechoso realizarlo en un solo país.

La falta de documentación previa al Seminario quitó a este la posibilidad de que se diera una mayor discusión sobre temas específicos de la realidad de los países visitados y del resto de los representados en el mismo.

Las experiencias que se nos dieron a conocer han sido bastante "atípicas" y la presentación de la problemática campesina y la de los países en su conjunto se hizo parcialmente, siendo la relación con el campesino representativo escasa.

Los contactos con las bases se han dado a través de sus dirigentes, sin la participación de los trabajadores de base. Las situaciones presentadas no han permitido evaluar en qué medida estas operaciones han beneficiado al campesino.

En Honduras se nos mostró más la visión gubernamental del proceso agrario, mientras que en Nicaragua apreciamos básicamente lo realizado por la iniciativa privada en apoyo a sectores de escasos recursos.

Seminarios de este tipo deben llevarse a cabo en lugares y condiciones que permitan una relación más amplia con el campesino.

Los más valiosos sin duda ha sido el intercambio de ideas y experiencias tenidas informalmente entre los distintos participantes, lo que ha permitido enriquecer los conocimientos de cada uno.

2. Conclusiones y recomendaciones:

- a. El campesino que ha luchado por conseguir tierras y soluciones

a los problemas agrarios, una vez que ha conseguido los objetivos más inmediatos, existe el peligro que se reproduzcan situaciones similares a las que se querían modificar.

- b. Un proceso de transformación de la estructura agraria realizada sin la participación activa del campesino, corre el riesgo de no lograr los objetivos concretos del cambio y de frustrar las expectativas del campesinado.
- c. La promoción del campesino no debe quedar solamente en satisfacer la necesidad sentida de la comunidad, sino que debe basarse en ella para generar una mejor conciencia de su verdadera situación y las formas de superarlas.
- d. La capitalización de las empresas asociativas es importante y necesaria, pero ésta no debe ir en contra de las necesidades más imperantes del sector campesino como lo es la generación de más fuentes de trabajo.
- e. No es posible generalizar soluciones "estereotipadas" para las distintas realidades campesinas; no obstante las formas asociativas de producción y servicios son mecanismos que ayudan a avanzar en la solución de los problemas más imperantes e inmediatos.
- f. Los recursos disponibles de una comunidad, por ser limitados, deben dedicarse principalmente a incentivar y mejorar el proceso de producción y comercialización, buscando la integración horizontal y vertical, dejando en segundo término la satisfacción de las necesidades que no inciden directamente en el proceso productivo.
- g. Las empresas comunitarias campesinas son una alternativa de solución para enfrentar los problemas de la producción, financiamiento y comercialización del sector agrario, por que permiten una mejor utilización y orientación de los recursos necesarios. En los países donde existen, se deberá buscar el mecanismo que permita y promueva este tipo de organización.
- h. Es necesario dar especial importancia a la capacitación, con la finalidad de que el campesino adopte nuevos valores que sean la base de una situación más justa, que impida la repetición de formas de explotación y privilegios.
- i. La promoción de las organizaciones campesinas debe orientarse de forma que comprenda un proceso integral que vaya desde la planificación de la producción hasta la comercialización.
- j. Será deseable buscar formas de coordinación más efectivas entre las diferentes instituciones afines (estatales, privadas e internacionales) que propenden al desarrollo de un país.

- k. Las organizaciones campesinas deben tender a modificar las relaciones de trabajo al interés de los mismos, de forma que se dé un proceso permanente de participación y aprendizaje que permita dar al trabajo su verdadera dimensión.

VI. ANALISIS DE LAS EXPERIENCIAS TEORICAS Y PRACTICAS DEL SEMINARIO

Mechthild Minker (*)

Introducción

Un principio fundamental de la política de desarrollo del Gobierno de la República Federal de Alemania lo constituye el fomento de la autoayuda, de la voluntad y la capacidad de autoayuda, particularmente de los grupos de bajos ingresos en los países en vías de desarrollo. En el espíritu de esta política y empeñada en seguir contribuyendo al fortalecimiento de las organizaciones de autoayuda, la DSE llevó a término un seminario cuyo grupo central de análisis fueron las organizaciones de autoayuda de tipo cooperativo. En la operacionalización del evento se había fijado como temática central las interrelaciones entre producción, comercialización y financiación en conexión con las organizaciones de autoayuda, de manera que el tema permitía al mismo tiempo efectuar un análisis de estas relaciones a macronivel, por sectores económicos, y a micronivel, por funciones de empresas. La estructura del seminario ofreció margen para que la temática fuera tratada, de una parte, con base en el ejemplo de las cooperativas urbanas y rurales, y, de otra parte, de las cooperativas de ahorro y crédito.

Después de que un seminario organizado por la DSE en 1976, en San José de Costa Rica, se había propuesto contribuir a la información y discusión de la vasta gama de problemas de orden económico, jurídico, organizativo-institucional y político inherentes a las formas asociativas de producción, partiendo de la base de los conocimientos prácticos y teóricos de los participantes procedentes de diferentes países latinoamericanos, en esta ocasión el acento recayó sobre los siguientes puntos:

- Profundización de los debates en torno a la problemática económica de las organizaciones de autoayuda, ante todo de la imbricación y dependencia recíproca de los factores producción, comercialización y financiación, y de los problemas y consecuencias de allí resultantes para la expansión y desarrollo de las organizaciones de autoayuda.
- Discusión de la temática central, con base en los ejemplos de Honduras y Nicaragua, complementados por las experiencias en otros países, y, por este medio, su inserción y vinculación a una realidad nacional específica.
- Combinación de diferentes elementos de seminario tales como ponencias, discusiones, lectura de los informes de delegación, trabajo en grupo, y discusión de casos prácticos (por ejemplo, entrevistas individuales y discusiones en grupo, así como observaciones directas a cooperativas), a fin de proporcionarle al seminario bases concretas, ligadas a la realidad, y aumentar por este medio su utilidad inmediata para los participantes, en su gran mayoría vinculados a la labor práctica.

(*) Instituto de Estudios Iberoamericanos, Hamburgo.

- La parte práctica del Seminario (visitas a cooperativas) no tuvo por objeto solamente evitar el divorcio con la realidad que caracteriza a otros seminarios de este género, sino discutir con los beneficiarios mismos, es decir, con los grupos a los que está dirigida la acción de fomento -y no, como es frecuente, pasando por encima de ellos- los problemas del momento y sus posibilidades de solución.
- La realización del Seminario en su aspecto temático y organizativo estuvo esta vez, en mayor medida que en 1976, a cargo de instituciones nacionales (IFC e INA, en Honduras; FUNDE en Nicaragua) con el apoyo y la colaboración del IICA y SOLIDARIOS, no solamente para tener en cuenta en forma adecuada la situación específica de los países, sino también como un aporte al proceso de institucionalización que se opera en esos países -un aspecto que, particularmente en Nicaragua, reviste una importancia considerable.
- Metodológicamente, el punto esencial lo constituyó -luego de una introducción general, teóricamente enriquecida, y de sendos informes de Honduras y Nicaragua relacionados con el tema del seminario- el estudio de las diferentes facetas del programa por vía inductiva y a base de casos concretos. Los puntos de vista y las sugerencias de los representantes de las instituciones de fomento con respecto a los diferentes tópicos debatidos, debían ser examinados y sistematizados en los grupos de trabajo con que culminaba la labor del Seminario, para transformarlos finalmente en un enunciado general coherente.

En el curso del presente informe se hará referencia a los resultados y experiencias del seminario en sus aspectos organizativo, temático y metodológico. Baste aquí con subrayar que la aplicación del instrumental analítico-que los participantes recibieron a través de las ponencias introductorias o que poseían en virtud de su formación y experiencias profesionales- a los casos prácticos y a la conversión de las informaciones arrojadas por los casos prácticos a un nivel informativo general, no fue tan productiva como se esperaba en un principio, debido, en parte, al programa muy comprimido del Seminario y al escaso tiempo previsto para la labor de los grupos de trabajo.

El siguiente informe se basa en parte en el material de las ponencias introductorias, las discusiones plenarias, las entrevistas en las cooperativas y los diálogos en los grupos de trabajo. No se trata, ni temática ni cronológicamente, de su protocolo, sino de reflejar en forma sistemática los problemas considerados como esenciales. Los numerosos informes nacionales presentados por los participantes como aporte adicional, no han sido en su mayor parte tenidos en cuenta, en razón de que se limitan preponderantemente a suministrar informaciones generales sobre la situación de las formas asociativas de producción en los respectivos países. En términos generales, el informe sólo puede

recoger un fragmento de la discusión temática del Seminario, como que muchas de las cuestiones surgidas a raíz del estudio de los casos prácticos fueron planteadas y discutidas en el seno de diferentes grupos pequeños.

A. Introducción al tema

Aspectos fundamentales de las interrelaciones existentes entre producción, comercialización y financiación en cooperativas y otras formas asociativas de producción.

A fin de encuadrar el tema del Seminario en sus marcos más relevantes desde el punto de vista de la política de desarrollo (cuales son el subdesarrollo del sector agrario y el papel, real o posible, de las formas asociativas de producción en el desarrollo rural de América Latina), y de identificar algunos aspectos de la producción, comercialización y financiación, también en sus relaciones recíprocas, fue presentado y sometido a discusión en sesión plenaria un documento de trabajo preparado por el IICA 1/, cuyas ideas esenciales pueden resumirse así:

1. En la discusión teórica acerca del lento desarrollo del sector agrario en los países de la América Latina, del subdesarrollo relativamente más considerable -en comparación con otros sectores- de la agricultura, y del creciente desnivel observable entre la ciudad y el campo, se enfrentan con frecuencia dos enfoques extremos, ambos igualmente parciales en su argumentación. Mientras que los partidarios de una línea creen que modificando una sola causa, por ejemplo, la organización de la producción o la comercialización o la financiación, tienen en sus manos el instrumento adecuado para la solución de los problemas en el medio rural, sus contrarios suelen simplificar el problema recurriendo al empleo de enfoques globalizadores como, v.gr., el concepto de 'dependencia'. En sus extremos, ambas tentativas de explicación son de escaso valor para la interpretación del fenómeno en su totalidad -no obstante lo cual suministran una serie de elementos importantes para una definición teórica más amplia del problema.
2. Si se parte del hecho de que en los países latinoamericanos, con excepción de Cuba, la alocación de recursos se cumple sobre la base de los principios de la economía de mercado, y de que la actividad inversora de la economía privada -cuyo volumen se halla, en lo esencial, determinado por las perspectivas de lucro y rentabilidad- juega el papel fundamental en la expansión económica, entonces hay que concluir que la débil afluencia de

1/ Liboreiro, Ernesto. Aspectos de la producción, comercialización y financiación de cooperativas y otras formas asociativas.

de inversiones en el sector agrario y la supervivencia de sistemas de organización y explotación tradicionales, como el complejo latifundio-minifundio, obedecen a una falta de atractividad de este sector, es decir, que las estructuras tradicionales corresponden todavía hoy a los criterios de eficiencia de los grupos dominantes.

3. Empero, el complejo latifundio-minifundio, del mismo modo que los ineficientes mecanismos de comercialización, no se hallan solamente implicados en las estructuras económicas heterogéneas dentro del contexto causal indicado, sino que son al mismo tiempo una de sus causas. Pues, es así que la desigual distribución de los medios productivos, típica de esos países, condiciona grandes diferencias en el nivel de ingresos -lo cual, a su turno, da lugar a un estímulo muy dispar de la demanda (o producción) y oferta, por grupos de productos. Fuera de factores adicionales restrictivos de la inversión, como la magnitud del riesgo o de la elasticidad de la renta, los ingresos de las clases bajas, por ejemplo, son demasiado reducidos como para activar, a través de un aumento substancial de la demanda, la producción de artículos de primera necesidad, como géneros alimenticios, e incitar por este medio la inclinación a invertir.
4. El diferente nivel de las perspectivas de utilidad y capacitación en los sectores económicos es, dicho en breves términos, la causa determinante del nivel relativamente bajo de las inversiones y del ritmo de expansión excesivamente lento de la producción agrícola. Con el incremento explosivo de la población aumentan consecencialmente el subempleo y el desempleo en las zonas urbanas y rurales, y el éxodo rural. La presión política y social de allí resultante, obliga a los gobiernos a adoptar medidas de fomento del desarrollo tales como irrigación, colonización o reforma agraria.
5. En presencia del relativo empeoramiento de la situación en el sector agrario, la organización económica y política de los campesinos (población económicamente activa que deriva su sustento fundamentalmente de la utilización de su fuerza de trabajo en la producción agrosilvopastoril), reviste una importancia de primer orden como un instrumento más destinado a modificar la distribución de los medios productivos y realzar el significado de la agricultura para la economía general. La organización progresiva de los campesinos mejora sus chances de acceso a los medios de producción, y aumenta sus posibilidades de control sobre los recursos, acrecentando de esta manera su influencia sobre las estrategias oficiales de desarrollo que se adopten en el sector agrario.
6. Las experiencias hechas hasta hoy con las asociaciones campesinas de producción revelan la conquista de mejorar decisivas tanto en el aumento como en la distribución de los ingresos. En cuanto al aprovechamiento de recursos, introducción de nuevas tecnologías y creación de puestos de trabajo, por el contrario,

los éxitos han sido mucho más modestos. Y muy escasa, en comparación, ha sido la influencia ejercida hasta ahora por las cooperativas y otras formas asociativas similares sobre un posible cambio en los mecanismos de comercialización y sobre la ampliación de la estructura productiva.

7. La comercialización y la orientación unilateral de la estructura productiva, y, a ello estrechamente unido, el problema de la financiación, son obstáculos decisivos, cuando el control de las empresas campesinas 1/ sólo se extiende a la fase de producción. Un porcentaje considerable de los excedentes pasan a manos de los grupos que controlan el transporte, el comercio y la financiación.
8. En el caso de la comercialización juega un importante papel, por ejemplo, el hecho de que la venta de los productos es tanto más difícil cuanto más atomizadas se hallan las unidades de producción. Los costos de las compras aumentan en forma desproporcionada. Aumentos desproporcionados de los costos obedecen, en parte, también a los altos tipos de flete, por ejemplo, como consecuencia de una infraestructura y de medios de transporte insuficientes. El nivel de los precios de los productores depende también considerablemente de la posición de los compradores al por mayor en el mercado. Si los oferentes de insumos tales como semillas y fertilizantes ocupan una posición monopolista u oligopólica, entonces ocurre que posibles excedentes potenciales se sustraen adicionalmente al plano de los productores -evasión que aumenta cuando, además, se interponen empresas de transporte. Esto significa que el control de la producción no equivale al control sobre los productos. Una reorganización de las estructuras de propiedad y tenencia, y, por consiguiente, de los medios de producción, no tiene, de ordinario, mayor éxito, cuando al mismo tiempo no se introducen cambios en los mecanismos de comercialización. De no procederse así, las posibilidades de formación de excedentes y de capitalización -y, por consiguiente, de expansión y diversificación de la producción-, son muy limitadas.
9. También la distorsión de la estructura del capital, la concentración de las fuentes financieras, la oferta muy restringida de créditos y el débil contacto entre productores y fuentes financieras, dan lugar a la evasión de altos porcentajes de excedentes. Si los productores se ven forzados a recurrir al mercado extrabancario, aumentan fuertemente los gastos de financiamiento, en menoscabo del crecimiento y de la formación de capital de las empresas.
10. En la medida en que aumenta el tamaño de la empresa, mejoran también las posibilidades de control sobre las ventas, la adquisición de insumos y el financiamiento, como lo revela, por

1/ Organización de campesinos sin tierra o con poca tierra en empresas por lo general colectivas.

ejemplo, un parangón entre pequeñas unidades campesinas y formas asociativas de producción. Sin embargo, el refuerzo decisivo de la capacidad de negociación sólo puede ser alcanzado a través de una integración horizontal o la cooperación, entre las cooperativas u otras formas asociativas de producción. En ese caso, el volumen de ventas y el de adquisición de insumos son en la mayoría de los casos suficientes para internalizar las funciones de comercialización y transporte. La cooperación horizontal facilita también la integración vertical, es decir, la incorporación de fases de transformación -en virtud de lo cual no sólo se incrementa la generación de valor agregado, sino que también disminuye la evasión de excedentes.

11. Al aumentar el tamaño de la empresa, se amplían las posibilidades de acceso a las fuentes de crédito. Justamente en los años iniciales, las unidades colectivas de producción, por lo bajo de las cuotas de autofinanciación, dependen de las fuentes de capital ajeno. En comparación con las pequeñas unidades campesinas, se reducen ahora, para los dadores de crédito, los gastos de financiación.
12. En virtud de la interdependencia entre producción, comercialización y financiación, es indispensable que en todas las medidas tendientes a lograr la integración vertical y horizontal, y la fusión e incorporación de funciones, se examine en detalle si, por este medio, es posible modificar las realidades hasta el punto de que favorezcan una acumulación de capital a largo plazo.

En la discusión del documento, muy corta a consecuencia del es caso tiempo disponible, se hizo hincapié, complementariamente, en los siguientes aspectos:

- a. En favor de la integración vertical y horizontal militan, además de los motivos económicos señalados, también la disminución del riesgo, el contacto directo con los mercados de venta y adquisición de las posibilidades de ampliar el radio de acción del mercado propio.
- b. Para dictaminar acerca del tamaño adecuado de la empresa es necesario tener en cuenta, además de los criterios técnico-económicos, también criterios sociales; pues, en la medida en que crecen las empresas, aumentan los conflictos y disminuyen las posibilidades de participación.
- c. Al entrar a determinar el tamaño y estructura de la empresa es del caso tener en cuenta el comportamiento organizacional de los miembros -lo cual, a su turno, depende fundamentalmente del régimen empresarial bajo el cual han vivido con anterioridad los campesinos.
- d. Las posibilidades de acumulación de capital y la ampliación de las actividades de la empresa mediante la incorporación

de nuevas funciones, dependen igualmente de la medida en que los grupos sociales logran que la política gubernamental sea enfocada hacia el fomento de la acumulación de capital en determinados sectores de la economía. Puesto que las posibilidades de formación de capital dependen también del empleo de tecnologías, es necesario que existan o que sean desarrolladas tecnologías adecuadas -es decir, tecnologías cuya incorporación no dé lugar a una agudización de las diferencias en la formación de capital.

- d. Un cambio de las estructuras de comercialización sólo puede tener éxito si, simultáneamente, se procede a una revisión de la política estatal de precios -que, por motivos políticos, favorece normalmente a los grupos urbanos, es decir, a los consumidores- en favor de los productores.
- e. Algunas instituciones y estrategias encaminadas a promover el desarrollo del sector agrario y de los campesinos, resultan frecuentemente poco adecuadas al desarrollo. Así, por ejemplo, la ayuda extranjera con productos alimenticios ha tenido de ordinario por consecuencia un retroceso de la producción, orientando la capacidad empresarial de los campesinos hacia una economía de subsistencia.

B. Ejemplos de la autoayuda en Honduras

Formas de cooperación y su influencia sobre la producción, la comercialización y la financiación.

A través de una ponencia de fondo presentada por un versado conocedor práctico del movimiento cooperativista de Honduras 1/, se ilustró a los participantes sobre la situación especial de las cooperativas rurales de producción en ese país. De importancia para entrar a juzgar sobre la situación de estas formas empresariales y sobre su importancia para el desarrollo del sector agrario en Honduras -también con respecto a la clasificación de los casos prácticos estudiados de las cooperativas de Guanchías (cerca de San Pedro Sula) y de Piedra de Agua (cerca de Choluteca)- son allí los siguientes aspectos:

- . Hasta fines de los años 60, el movimiento cooperativista consistió preponderantemente en cooperativas de ahorro y crédito ubicadas en las zonas urbanas. Sólo merced a la presión ejercida por la población campesina organizada, y con la aprobación de una nueva ley de reforma agraria así como de otras disposiciones complementarias a principios de los años 70, la organización de los campesinos en formas colectivas de producción experimenta un nuevo impulso.

1/ Martínez B. Juan Ramón: Las formas de cooperación en Honduras y sus relaciones con la producción y la comercialización.

- . Con base en las experiencias negativas de la reforma agraria con la empresa parcelaria rural -generadora de minifundios con nivel de subsistencia- los promotores del movimiento cooperativista y de las asociaciones campesinas llegaron a la convicción cada vez más firme, de que solamente formas colectivas de explotación podían contribuir decisivamente al desarrollo de las masas campesinas. En este sentido, las experiencias hechas con la cooperativa de Guanchías, son ejemplares en Honduras.
- . De acuerdo con las informaciones proporcionadas por el Instituto Nacional Agrario (INA), en 1975 existían 623 asentamientos 1/. De ellos, el 18,8% eran cooperativas; el 20%, ligas campesinas; el 31,7%, subseccionales de la Asociación de Campesinos de Honduras (ANACH); el 19,6% formas de organización tradicionales, y el 6,4% empresas comunitarias.2/
- . Las experiencias hechas hasta el presente en Honduras con las formas asociativas de producción demuestran que las estructuras predominantes en el sector agrario (estratificación social, movilidad, nivel de instrucción y procedencia de los campesinos) determinan la forma y el funcionamiento de los grupos organizados. En los primeros dos años, las mayores dificultades suelen radicar en el comportamiento y grado de concientización de los miembros que se aferran a los modelos tradicionales de pensamiento y acción, eminentemente individualistas. Los grupos en que actúan dirigentes obreros, anteriormente activos en empresas capitalistas, son los que menos problemas presentan. La oposición de los grandes terratenientes contribuye a fortalecer, a menudo en forma decisiva, la conciencia y unidad de los grupos. El bajo nivel de instrucción de los miembros, juntamente con la distancia geográfica generalmente considerable que separa a los grupos, unos de otros, dificultan la organización y manejo del aparato administrativo y de sus mecanismos de control. Un flujo de información interna escaso y mal organizado entraba no solamente el proceso de decisión, sino también la participación de los miembros. El éxito de los grupos depende también de que a éstos les sea dado poner en práctica nuevos cultivos que requieran la introducción de nuevos métodos de producción agrícola y modernas tecnologías. A este respecto es de importancia que la asesoría técnica requerida tenga un carácter estrictamente instrumental y que las decisiones por adoptar con respecto al tipo, volumen y calidad de esas tecnologías les estén reservadas a los grupos mismos. La democratización del proceso de toma, adopción y aplicación de decisiones acusa, en términos generales, una tendencia ascendente. La asamblea general se viene progresivamente convirtiendo en la instancia suprema de todas las decisiones importantes. Ello no obstante, la

1/ En los marcos de la reforma agraria, formas organizacionales de establecimiento de campesinos sin tierra o con poca tierra.

2/ Formas de empresa colectiva.

formación de élites en el seno de las cooperativas continúa constituyendo ahora como antes un problema fundamental.

- . Hasta el presente, la influencia de las formas asociativas de producción en la producción agrícola ha sido de alguna importancia solamente en el caso de productos tradicionales como maíz, frijoles y arroz. Así por ejemplo, en 1973, el valor de la producción ascendió aproximadamente a 4,5 millones de Lempiras 1/, de los cuales, el consumo propio ansorbió productos por un valor de casi 1,3 millones de Lempiras. Las utilidades restantes tuvieron que ser empleadas, en gran parte, en la amortización de créditos y en el pago de las horas de trabajo rendidas. La acumulación interna de capital es, hasta el presente, mínima, no solamente en razón de los pocos excedentes, sino también debido a la débil propensión de los socios al ahorro. La transferencia de recursos del sector cooperativo urbano al rural, cuando tiene lugar, lo es en proporción muy reducida. De manera que la mayoría de las cooperativas de producción agrícola depende de la concesión de préstamos del Banco Nacional de Fomento (BNF) -el cual adolece de las deficiencias, de todas conocidas, propias de la banca de desarrollo latinoamericana (créditos inadecuados en cuanto a plazos y volúmenes; trámites y garantías demasiado embarazosas; falta de nexo entre adjudicación de créditos y asesoría técnica, etc.) Para respaldar la capacidad de negociación frente al BNF, intervienen en forma cada vez más decidida las organizaciones de segundo grado.
- . Hasta el día de hoy, las organizaciones campesinas de producción no han tenido, tampoco en Honduras, mayor influencia sobre las estructuras de comercialización. Los intermediarios continúan ocupando una posición clave. Es así como el aumento de las utilidades de las empresas campesinas no correspondió al aumento de la producción. Solamente en el caso de algunos productos de exportación como bananos, café y algodón, organizaciones propias lograron desplazar el comercio intermediario. En virtud de la insuficiente infraestructura de las empresas campesinas, la compra, el almacenamiento y el transporte de los productos se hallan en manos de otros grupos, de suerte que el mayor porcentaje de los beneficios son objeto de transferencia. Sin embargo, sería falso creer que el comercio intermediario puede ser suplantado sin dificultades, puesto que de múltiples maneras este sector se halla inserto en las estructuras culturales y sociales.
- . El desarrollo hasta ahora muy positivo de las formas asociativas de producción, la creación de un centro de capacitación por las cooperativas mismas y las iniciativas del movimiento campesino organizado en el sentido de crear instituciones propias también para el comercio y la financiación, hay que verlos en estrecha conexión con el grado de organización, comparativamente muy

1/ 1 US\$ = 2,00 L (Lempira)

alto, de la población campesina de Honduras.

- . Pero también es verdad que, en la actualidad, se observa una fase de estancamiento en la creación de empresas campesinas como consecuencia de la situación política y del fracaso que, hasta la fecha, ha experimentado el ensayo de forjar una alianza entre las masas de la ciudad y del campo. Después de una etapa de lucha por la redistribución de la tierra, se torna necesaria ahora una de consolidación de las empresas existentes, tratando, a través de las organizaciones de segundo grado, por ejemplo, de ejercer influencia sobre los procesos de comercialización y financiación.

En la discusión del documento se destacó como rasgo distintivo esencial del movimiento campesino organizado de Honduras, el doble carácter que ostentan sus organizaciones: de una parte, se trata de organizaciones de lucha y conflicto, pero que, de otra parte cumplen con éxito funciones de consolidación económica y social. Además, se subrayó el hecho de que, en las empresas actualmente existentes, se observa en los campesinos de acuerdo con su extracción social, más una serie de factores concomitantes como las relaciones de consanguinidad una tendencia más o menos pronunciada hacia un comportamiento empresarial. Ya en otro lugar se hizo hincapié en que el espíritu empresarial es más acentuado en aquellos campesinos que han trabajado antes como asalariados rurales. La resistencia contra la integración vertical y horizontal no sólo procede de las empresas mismas, sino también de sus asociaciones de segundo grado - pues, una creciente integración y el autoabastecimiento con servicios prestados antes desde afuera, constituyen una amenaza igualmente para las organizaciones de segundo grado en su esfera de influencia.

1. Las cooperativas "Guanchías Ltda." y "Piedra de Agua Ltda." - Casos de estudio en Honduras

Como complemento de la ponencia introductoria del IICA -más que todo de carácter teórico- y partiendo del cuadro general y los criterios de enjuiciamiento proporcionados por la ponencia de Honduras acerca del tema, las visitas de las cooperativas tenían por objeto ejemplarizar y particularizar, ante todo, los aspectos de la producción, la comercialización y la financiación en sus nexos e interdependencias prácticas, e identificar las diferentes modalidades de un problema- a fin de concretar estas experiencias posteriormente, en enunciados de validez general, durante las deliberaciones de los grupos de trabajo. Por esta razón, los grupos de trabajo se constituyeron ya el primer día de labores del Seminario, brindándose así oportunidad de fijar de antemano lo relacionado con el proceder y la división del trabajo. Este método, en principio interesante, presupone personas de suma agilidad mental, dotadas tanto de una gran facultad de abstracción como de una gran capacidad de enfoque práctico de los problemas. Requiere además, participantes muy activos que se ocupen constantemente de los problemas, sea solos o dentro del grupo; por otra parte se necesitan directores de grupo hábiles, homogeneidad en los intereses y en el nivel de formación de los participantes, y

por último, tiempo suficiente- o por lo menos, más tiempo que el previsto en el programa del Seminario.

a. La Cooperativa "Guanchías Ltda."

Las anotaciones que siguen a continuación están basadas en los materiales generalmente disponibles así como en observaciones y reflexiones de la autora. Puesto que la mayoría de las preguntas planteadas a los miembros de la cooperativa fueron de carácter individual, sus respuestas e informaciones sólo pueden ser recogidas en forma fragmentaria. Además, esta parte del informe debe servir para demostrar, 1° hasta qué punto los casos prácticos escogidos se apropiaban para la discusión de la temática del seminario, y, 2° en qué medida suministraron las bases adecuadas para ilustrar la problemática en Honduras.

Como se desprende de la ponencia presentada por J.R. Martínez, "Guanchías" juega un papel de importancia en el desarrollo de las formas asociativas de producción en Honduras (por la época de su creación, sus resultados, etc.). Este hecho lo subraya igualmente el informe del Instituto de Formación e Investigación Cooperativista (IFC). La cooperativa de producción "Guanchías" surgió como resultado de un acto de ocupación espontánea de la tierra por 80 antiguos trabajadores de la "Tela Railroad Co." (Compañía filial de la United Fruit Co.), en 1962. En 1965, el grupo constituyó una cooperativa de producción en un área de 500 ha. devuelta al Estado por la compañía bananera. Todos los miembros de la cooperativa habían trabajado anteriormente como peones de la compañía. De 1964 a 1968, la cooperativa se dedicó ante todo al cultivo de productos tradicionales, cuyo mercado se hallaba en manos de los intermediarios locales. El progreso económico y social es débil, como que apenas existe la posibilidad de acumular excedentes. A partir de 1968 1/ se da comienzo a la plantación del banano. A pesar de la dependencia tecnológica, financiera y comercial en que la cooperativa se halla colocada frente a la United Fruit Company, se inicia un proceso interno de acumulación de capital, como quiera que, en comparación con otros artículos alimenticios básicos, el banano es un producto relativamente rentable. A continuación, se organiza un departamento de envase y se instala una planta de transformación de la simiente de banano. El equipo de máquinas es ampliado. Los ingresos familiares aumentan considerablemente. El ejemplo surte sus efectos, y en torno a "Guanchías" se constituyen cuatro nuevas empresas colectivas. A comienzos de 1973, "Guanchías" comienza a diversificar su producción mediante

1/ El Gobierno comienza a respaldar el proyecto a fin de resolver problemas sociopolíticos en la región.

la cría de ganado lechero y ganado de carne, de cerdos y de gallinas, y merced a la producción de material de construcción. El próximo proyecto lo constituirá la creación de una fábrica de embutidos, una planta piscícola y la producción de forraje concentrado. Simultáneamente, aumenta la independencia económica de la cooperativa -que hoy consta de 226 familias, pero que sólo cuenta con 130 socios (en el cultivo del banano, la fuente principal de ingresos, trabajan un 11% de los socios de la cooperativa, un 27% de parientes familiares no pertenecientes a la cooperativa, y un 62% de obreros ajenos a la cooperativa). En 1978 expira el contrato concluido con la compañía de comercialización. Apoyada en la solidez de su posición actual, la cooperativa trata de modificar en su favor las condiciones vigentes en materia de tecnología, financiación y suministro. El problema estructural esencial de la cooperativa lo constituye la proporción entre socios y asalariados. Quienes carecen de la calidad de socios, son ocupados solo temporalmente, y mal remunerados. Hasta el presente, la cooperativa no ha distribuido excedentes, sino que ha puesto a disposición de sus socios viviendas uniformemente equipadas, ha construido una escuela y una casa colectiva y creado un fondo de becas.

A la luz del ejemplo aquí brevemente esbozado, es posible delinear los siguientes puntos del problema:

- La extracción social de los miembros de "Guanchías Ltda." su calidad de ex-obreros de la compañía bananera, determina el hecho de que dispongan no sólo de espíritu organizacional y de una instrucción especial, sino también de espíritu empresarial y de líderes: todos ellos, factores decisivos para el éxito de su empresa.
- El cambio de cultivos y las etapas, claramente diferenciables, del desarrollo de la cooperativa demuestran que las posibilidades de acumulación de capital están determinadas por la naturaleza del producto.
- Para crear las condiciones propicias a la acumulación de capital (en este caso, la introducción del cultivo del banano), fue necesario recurrir a fuentes externas de financiación. La cooperativa recibe créditos del BNF, pero, particularmente y ante todo, de la sociedad de comercialización. Esto significa que, en virtud de estas nuevas relaciones de dependencia, ciertamente se fugan excedentes efectivos y potenciales (insumos como abonos, por ejemplo, son suministrados por la sociedad de comercialización) pero, por otra parte, sólo por este medio se pudo poner en marcha el proceso de capitalización.
- Pasados los 10 años del contrato y con base en una posición relativamente consolidada, existe la perspectiva de lograr mejores condiciones contractuales de comercialización y reducir la evasión de excedentes.

- La incorporación de actividades económicas adicionales mejora las posibilidades de integración vertical y fortalece la capacidad de negociación frente a la sociedad de comercialización.
- El tamaño de la cooperativa y la disciplina colectiva favorecen la reinversión de sumas considerable en actividades productivas así como la dotación con servicios que no pueden ser obtenidos desde afuera, o sólo a pre cios bastante altos.
- Merced a la diversificación de la producción y de la in vor por a ci o n de la fa se de en vase, pudieron ser creados puestos de trabajo adicionales, por cierto que ocupados sobre todo por obreros asalariados. Tampoco en "Guan-chías" ha sido posible hasta el presente resolver el problema del egoísmo de grupo.

b. La Cooperativa "Piedra de Agua Ltda."

También en el caso de la segunda cooperativa, "Piedra de Agua Ltda.", a 12 kilómetros de Choluteca, se trata de una empresa que, por lo menos para el sur de Honduras, reviste un carácter modelo. Luego de tres años de lucha por la tierra adelantada por la Liga Agraria, se constituyó en 1970 esta cooperativa que hoy explota un área de 450 manzanas (360 ha.), de las cuales 240 manzanas están dedicadas al cultivo de algodón y 25 al del maíz. El resto son pastos. En la actualidad, la cooperativa inicia la cría de ganado. Iugalmente ha sido adop tado un plan de irrigación para combatir los largos períodos de sequía que afectan la zona. La cooperativa, fundada por 22 personas, cuenta hoy con 30 socios, de los cuales solamente 10 son miembros fundadores. Más de la mitad de los socios se retiraron de la cooperativa por no hallarse de acuerdo con las formas de explotación colectiva, con la remuneración compa ra tiva mente baja de trabajo (una fábrica de azúcar en las proxi midades pagaba el triple) y con el empleo de los excedentes en re in ve rsi o ne s y pre st ac io ne s so cia le s. El algodón es comercia lizado a través de una cooperativa central a la cual han sido delegado dos representantes suyos. La admisión de nuevos socios depende de la expansión de la empresa. Hoy son 30 los socios que trabajan a jornada completa, y sólo en períodos de punta, como los de recolección del algodón, son ocupados adi ci o nal mente obreros asalariados (por lo general, parientes familiares). Los aspirantes a obtener la calidad de socio, pero también los socios toman parte en cursos de cooperativis mo. La instrucción impartida no es solamente importante para crear entre los miembros una conciencia cooperativista, sino que sirve también a la capacitación de nuevos cuadros para los puestos de dirección.

La participación, la motivación y la disciplina de los socios pueden ser calificadas de buenas. Un reglamento interno muy estricto, que no sólo prevé sanciones por la falta de asisten cia a las asambleas generales, sino que, inclusive, fija el

tiempo máximo en que se puede hacer uso de la palabra, parece ser una clave de los éxitos obtenidos hasta hoy. En las estructuras dirigentes se pudo constatar cierta rigidez, pues el Presidente actual lo es desde hace 6 años y los estatutos permiten una reelección indefinida.

En la actualidad, la cooperativa depende aún en gran medida de los créditos que le proporciona el BNF. Objeto de severas críticas fue la política de concesión de créditos practicada por el Banco. La cooperativa es miembro de una Federación recientemente fundada (361 miembros), que, además de constituir un órgano de representación política, se propone luchar por el mejoramiento de los servicios y por la adquisición de más tierra.

De la discusión y los diálogos sostenidos en la cooperativa, conviene destacar los siguientes puntos:

- Sin un mejoramiento substancial de las condiciones objetivas de la cooperativa (introducción del riego, ampliación del área), un aumento de la acumulación de capital sólo es posible en escala limitada.
- En virtud de su afiliación a una cooperativa especial de comercialización, la empresa participa en el control de la fase de comercialización, impidiendo por este medio la evasión exagerada de excedentes.
- La diversificación de las actividades de la empresa es hasta hoy escasa, primero porque la creación de la cooperativa data de fecha más reciente, si se la compara con la de "Guanchías", y, segundo, porque el porcentaje de excedentes reservado para la reinversiones es muy bajo.
- Con el fortalecimiento de su posición económica propia, y ante la resistencia opuesta por las instituciones tradicionales, como por ejemplo, el BNF, a adjudicar los créditos de conformidad con las necesidades, madura la decisión de tomar a su cargo también el control de la financiación, y es así como ya se habla de la creación de un banco propio con el concurso de una organización de segundo grado.
- A través del control de un instrumento de financiación y mediante la concesión de créditos oportunos y convenientemente adaptados en su volumen y condiciones, sería posible incrementar la producción y los excedentes y, por este medio, mejorar las posibilidades de diversificación y expansión.

Un parangón de los casos prácticos reseñados, de una parte con la ponencia de fondo, y de otra, con el informe central sobre las formas asociativas de producción en Honduras, permite llegar a las siguientes conclusiones:

- Ambos casos ofrecieron puntos de partida suficientes como para ilustrar las interrelaciones entre producción, .

comercialización y financiación, tanto como los problemas y las posibilidades de solución de allí resultantes.

- Los casos se prestaron igualmente para identificar problemas concomitantes aún pendientes y todavía por discutir. En el caso de "Piedra de Agua Ltda." se pudo, por ejemplo, comprobar claramente que, con miras al fortalecimiento del nivel de producción mediante diversificación e incorporación de nuevas actividades, no se había planeado hasta el momento ninguna estrategia ni desarrollado ningún plan; y que una expansión en el dominio de la producción exige medidas adecuadas también en los dominios de la comercialización y la financiación - medidas que igualmente tendrían que ser incluidas en un plan. En el caso de "Guanchías Ltda.", se puso de relieve que paralelamente con el crecimiento de la empresa, se hacen necesarias modificaciones en la organización interna y en la división del trabajo- un problema que fue oportunamente reconocido allí y también satisfactoriamente resuelto. También se puso de manifiesto que, en el caso de un producto de exportación como lo es el banano, el problema de control de la comercialización reclama una solución a nivel regional, cuando no nacional, para poder hacerle eficazmente frente a un consorcio multinacional. La incorporación de funciones adicionales, como el transporte o la comercialización -para cuyo desempeño se requiere, a su turno, mano de obra adicional- plantea el problema de asalariados versus nuevos socios, y no solamente en la forma de un cálculo económico: tanto la una solución como la otra significan que, en virtud de la diferencia de posición de los trabajadores, no sería extraño que sobrevinieran, en mayor o menor número, conflictos sociales. En ambas cooperativas se pudo observar que con el fortalecimiento de la empresa, la posición de la mano de obra femenina no se ha modificado hasta el punto de que, por ejemplo, las mujeres puedan adquirir la calidad de socios de la cooperativa- por lo cual es necesario buscar soluciones especiales mediante la incorporación de nuevas actividades. De los diálogos se dedujo igualmente que, en ambas cooperativas, las estructuras de comercialización son consideradas en forma muy unilateral, como un problema de los productores frente a los consumidores. Los socios no parecen tampoco darse cuenta de que, por obra de los mecanismos de comercialización, también en el sector de la adquisición de insumos, se fuga un porcentaje bien considerable de excedentes potenciales. Con respecto a ambas cooperativas, es del caso también preguntarse si su posición elitaria no dificulta una integración vertical y horizontal llamada a fomentar la cooperación.
- Como ya se dijo, ambas cooperativas son casos excepcionales y empresas piloto, es decir, que en una cooperativa 'normal' hubieran podido ser identificados problemas y

- planteamientos adicionales, de interés para el tema del seminario. De otra parte, debe tenerse en cuenta que am bas cooperativas producir artículos de exportación. En cooperativas de funcionamiento irregular o defectuoso, los problemas de la comercialización y financiación son mucho más complejos, también en sus repercusiones sobre la producción. En el caso de cooperativas dedicadas al cultivo de productos alimenticios, han de ser tenidos en cuenta, además, los planes de producción y los intervalos de producción condicionados por la estación del año. Por consiguiente, la presentación de dos o tres casos antité ticos hubiera ofrecido no sólo mayores posibilidades poten ciales de reconocimiento y comprensión del problema, sino que hubiera servido también para aproximarse más a la rea lidad de las formas asociativas de producción en Honduras.
- Un caso, como por ejemplo, el de FEDEAGRO de Costa Rica, hubiera servido para revelar facetas nuevas de interés ad icional para el trabajo del seminario, pues FEDEAGRO es una cooperativa de compraventa para cooperativas que producen artículos alimenticios. Con la creación de esta or ganización de segundo grado se logró que los benefi cios no se evadieran del sistema cooperativo, que los gastos de transporte y distribución de las cooperativas miembros se redujeran en forma considerable, y que, merced a una mejor posición en el mercado, los precios de los productos experimentarían un alza. FEDEAGRO es, además, un buen ejemplo de cómo las cooperativas de este tipo pueden llegar a diversificar su producción y a ejercer un control sobre otras fases posteriores de transformación. Así por ejemplo, se acometió un proyecto de cunicultura integral, en que FEDEAGRO procede en forma centralizada a distribuir los animales jóvenes entre las cooperativas miembros. Una vez listos para la matanza, los animales le son devueltos a FEDEAGRO, donde se procede al beneficio de las carnes, la elaboración de las pieles y la distribución de los pro ductos. En un caso como éste hubieran podido ser estudia das las dificultades y consecuencias inherentes a la inte gración horizontal y vertical -pues, en virtud de la estruc tura de sus socios, la clase del producto y la situación del mercado, este tipo de cooperativas, al entablar una cooperación, se halla enfrentado a dificultades muchísimo mayores.

C. Ejemplos de la autoayuda en Nicaragua

Cooperativas municipales de crédito en el sector comercial - las experiencias de FUNDE

La segunda parte del seminario tuvo lugar en Nicaragua. Los aspectos organizacionales y temáticos estuvieron a cargo de la Fundación Nicaraguense de Desarrollo (FUNDE), cuyo trabajo se concentra en la organización de cooperativas de crédito y ahorros en un sector especial

del comercio municipal (mercados, primordialmente, de productos alimenticios). El contenido básico de las discusiones, determinado por este hecho, fue considerado, al menos por una parte de los participantes y no sin cierta razón, como una escisión de la temática del seminario -pues, de una parte, ya no era posible efectuar una comparación con las experiencias de Honduras, y, de otra, tampoco podían ser directamente aplicados el esquema analítico y los criterios proporcionados por la ponencia de fondo para ayudar a los participantes en la elucidación de los casos prácticos. Esto no quiere decir, en absoluto, que las experiencias de FUNDE hayan carecido de interés como ejemplos de fomento de la aytoayuda, y que los casos presentados no hayan permitido verificar un análisis de las implicaciones recíprocas existentes entre producción, comercialización y financiación; tan sólo se quiere significar que, precisamente en el caso de cooperativas urbanas de ahorro y crédito, activas en el sector del comercio, se trata de un enfoque y punto de partida diferentes de la temática del seminario - si bien no menos importantes, pues las experiencias de Honduras han demostrado claramente que para el pleno éxito de la organización en el sector de producción es indispensable que se ejerza un control sobre la comercialización y la financiación. Además, hay que tener en cuenta que Nicaragua, en virtud de su situación política, es un país con un grado de organización muy bajo, sobre todo entre las grandes masas de la población. Tan sólo en los últimos años, y merced al trabajo de FUNDE, la creación de cooperativas -única forma legal de asociación admitida hasta el presente- ha experimentado un aumento considerable. La elección unilateral de los casos prácticos no parece justificarse, si se tiene en cuenta que FUNDE, según sus propias informaciones, también apoya cooperativas agrícolas.

En razón de las limitaciones mencionadas, la ponencia introductoria de FUNDE 1/ sobre la situación nacional específica de las formas de cooperación en Nicaragua, estuvo, pues, mayormente dedicada al examen de las finalidades, los instrumentos y las experiencias de esta institución. De dicha ponencia merecen ser destacados los siguientes puntos, por ser los que más directamente se relacionan con los resultados de la información y las discusiones en Honduras:

- FUNDE concentró en primer lugar sus proyectos en el sector comercial- y muy especialmente en la organización de la financiación del comercio en las áreas urbanas- primero, por considerar que estas estructuras reclaman igualmente cambios radicales, y, segundo, porque bajo las condiciones económicas, políticas e institucionales reinantes en este país, y en vista de la fuerte escasez de recursos, se ofrecía aquí un punto de partida adecuado para fortalecer la capacidad de autoayuda entre los grupos de bajos ingresos. Bajo determinadas circunstancias -sobre todo cuando de parte del gobierno no son adoptadas ninguna clase de medidas conducentes a una redistribución de la tierra- puede ser políticamente

1/ Báez Sacasa, William. Las experiencias de FUNDE en Nicaragua.

más racional y efectivo atacar el problema por el otro extremo, y no por el lado de los productores.

- Las experiencias de FUNDE confirman el hecho de que la tarea de organizar el financiamiento comercial no significa desmontar los mecanismos tradicionales sino corregirlos y reorganizarlos.
- Para crear las bases necesarias a la acumulación de capital, también son necesarios en este tipo de proyecto en primer lugar créditos, asesoría y capacitación prestados desde afuera. Sin embargo, desde el comienzo estas medidas deben ser temporalmente limitadas, a fin de prevenir y evitar formas de dependencia.
- Paralelamente con el aumento de su autonomía económica y el creciente grado de organización, también estas cooperativas dan comienzo a la realización de proyectos adicionales.
- El próximo paso en la transformación de las estructuras de comercialización consisten en que los comerciantes organizados en el dominio de la financiación ejerzan presión sobre las empresas de transporte y el comercio intermediario, tratando de surtirse mancomunada y directamente de los productores. En los proyectos realizados por FUNDE, el orden de prioridad -solicitado también por los grupos beneficiarios- fue el siguiente: primero, la organización del financiamiento, y, segundo, la corrección de las estructuras de suministro; pues, el problema comercial más inmediato lo constituía la explotación ejercida por los prestamistas.

Las preguntas planteadas a continuación de la ponencia tuvieron por fin más bien obtener informaciones sobre aspectos generales de las experiencias de FUNDE que profundizar en el tema propiamente dicho.

La organización de los comerciantes en cooperativas de ahorro y crédito fue ejemplarizada por FUNDE en tres casos concretos: "La confianza, R.L.", en Chinandega, "Candelaria R.L." en Chichigalpa, y la Cooperativa de "El Viejo" 1/. Las entrevistas sostenidas con socios de estas cooperativas pusieron de relieve ante todo los siguientes aspectos:

- Los grupos poseen un alto grado de conciencia propia y de autonomía frente a las instituciones de fomento.
- Se caracterizan, además, por una conducta colectiva muy marcada y una fuerte cohesión interna. Prevalece por otra parte la conciencia de que es necesario trascender la esfera de acción propia ampliando y fortaleciendo su radio de acción regional.

1/ Cf. En relación con estos proyectos: Minkner, M., Concepción y programas de las Fundaciones Nacionales de Desarrollo (FND) - una contribución al desarrollo de grupos marginales en América Latina, en: Breuer, B. y Landívar, J. Para los más pobres entre los pobres - trabajo de base en América Latina, Campaña Mundial contra el Hambre, Comité Alemán, Bonn 1976. p 87 sigs.

- En el seno de los grupos se abriga el propósito de ampliar el margen de los servicios comunitarios, más allá de las funciones de crédito y ahorro, por ejemplo, a los dominios de la instrucción y la salud públicas, en cuyo sentido se han dado ya los primeros pasos.
- Con el proyecto de organizar la compra colectiva de productos -el paso lógicamente subsiguiente para reducir la evasión de beneficios-, ninguna de las tres cooperativas han logrado avances de consideración.

En la cooperativa de ahorro y crédito "La Unión R.L." (compuesta por pequeños industriales y pequeños comerciantes) en Matagalpa, se trató de establecer en 1976, a través de un estudio de exploración de FUNDE, si era posible incorporar la función de comercialización, y en qué forma, teniendo en cuenta las relaciones relativamente estrechas existentes en esa región con las cooperativas agrícolas. Para ello es antes que todo necesaria una intensa campaña de fomento del cooperativismo entre los campesinos, pues lo que se proyecta es, eliminando a los intermediarios, adquirir los productos directamente de la cooperativa rural para distribuirlos luego entre los socios, es decir, los minoristas.

Un factor importante en la orientación y control de la comercialización, es la información sobre los precios de productores y consumidores. Hasta el presente no existe ningún servicio de información, de manera que, en virtud de una diferenciación regional de los precios, varían fuertemente los ingresos y los márgenes de beneficios susceptibles de ser obtenidos. Por esta razón, FUNDE se propone organizar en los diferentes mercados un sistema permanente de información basado en las cooperativas por ella creadas. La regulación de la oferta y la demanda a través de una información efectiva sobre precios y cantidades -de extraordinaria importancia para la producción y el comercio de productos alimenticios- constituyó otro aspecto más de la discusión en torno a la temática del seminario.

El último caso concreto presentado por FUNDE fue la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Ciudad Darío R.L." en el lugar del mismo nombre del Departamento de Matagalpa. Esta cooperativa trabaja en un área más que todo rural. Los socios de la cooperativa y, a la vez, los prestatarios de créditos, son pequeños industriales, pequeños comerciantes y pequeños campesinos. La cooperativa tiene pues carácter multisectorial, y, gracias a una financiación organizada, estimula y mejora la actividad empresarial en unidades individuales de los tres sectores. El objeto de la cooperativa es el de expandir su oferta de funciones, por ejemplo, mediante la organización común de la comercialización, para ampliar por este medio el control sobre el producto. Los créditos agrícolas les son adjudicados a campesinos con terrenos cultivados e irrigados, de cerca de 30 manzanas (24ha.) de extensión, es decir, a un grupo no perteneciente a la gran masa de la población rural marginalizada, de ingresos mínimos.

En todas las ponencias y visitas de cooperativas se abordó el problema de la capacitación. La capacitación en asuntos cooperativistas y técnico-económicos constituye la base para el desarrollo de los grupos en general y para la solución de problemas especiales, como el de la expansión de las cooperativas mediante diversificación e integración de funciones. De conformidad con esta concepción, FUNDE le asigna la mayor trascendencia al problema de la capacitación. Desde 1977 existe un centro propio para la zona norte, que los participantes en el seminario tuvieron ocasión de visitar en Matagalpa. Para el sur existe otros centro; las principales funciones de ambos centros son:

- Elaboración de programas;
- acopio e intercambio de experiencias -sobre todo con otros países;
- formación de un equipo de instructores en cada cooperativa

En general, se trabaja con los dirigentes y con la base de las cooperativas, que, a partir de un análisis de su propia situación, desarrollan y puntualizan un programa de acción, Merced a los multiplicadores de la cooperativa respectiva, que el centro capacita, el trabajo educativo general es asumido en gran parte, después de cerca de un año, por personas pertenecientes a la misma cooperativa. Los fondos financieros y los servicios de asesoría necesarios para la dotación de estos centros, se obtuvieron en gran parte del extranjero. El éxito logrado hasta el presente parece hablar en pro de la orientación y metodología (de carácter participativo, orientadas en función de problemas concretos) de los programas de capacitación.

D. Evaluación de los resultados obtenidos por los grupos de trabajo

Como ya se insinuó, el objetivo perseguido por los grupos de trabajo era el de discutir las experiencias teóricas y prácticas del seminario, sistematizarlas a la luz de la temática, y resumirlas en enunciados generales. Los cuatro grupos estuvieron compuestos, en proporción muy equilibrada, por representantes de instituciones estatales y privadas, y por personas versadas mayormente o en los aspectos prácticos o en los aspectos teóricos del asunto. El tiempo efectivamente disponible para el trabajo en grupo se redujo a dos mañanas y una tarde. De los cuatro documentos finales, en los que se resumen las discusiones de los grupos de trabajo se puede deducir lo siguiente:

- En la agricultura, las interdependencias y las interrelaciones existentes entre producción, comercialización y financiación sufren una distorsión cuyas causas residen en los antecedentes y en las realidades históricas, socio-económicas, administrativo-institucionales y políticas. La organización de los pequeños agricultores de empresas campesinas, así como la integración vertical y horizontal de éstas, son consideradas como una posible alternativa llamada a provocar un cambio en las estructuras de la producción, comercialización y financiación que actualmente predominan en el sector agrario.

- La promoción y capacitación en las empresas campesinas tienen que estar de tal manera concebidas que contribuyan a crear conciencia acerca del proceso integral, que abarca desde la planeación de la producción hasta la comercialización y la financiación, y a obrar en consecuencia.
- Para estar en condiciones de fomentar la integración de los tres factores producción, comercialización y financiación, es necesario buscar mecanismos más efectivos de coordinación entre las diferentes instituciones (inclusive donantes extranjeros).
- La información y planificación -aspecto hasta ahora gravemente desatendido- constituyen una base substancial para que el control de las empresas campesinas mejore, también en materia de comercialización y financiación.
- Las empresas campesinas son una alternativa para ir reduciendo el desequilibrio existente entre la oferta y la demanda mediante una corrección de las estructuras de la producción y la comercialización. En una perspectiva social de conjunto, se impone la necesidad de crear mecanismos de control a fin de integrar orgánicamente estas empresas en una política agraria que culmine en una distribución y un aprovechamiento adecuados de los recursos disponibles. En este sentido, lo problemático del asunto reside en que una reforma tal de la política agraria apenas se halla en sus comienzos.
- La organización de cooperativas de ahorro y crédito sólo devendrá positiva cuando pase del crédito tradicional -orientado hacia el consumidor- al financiamiento de actividades productivas. La organización del financiamiento en el comercio debiera ser extendida a los productores a fin de prevenir evoluciones perjudiciales, como, por ejemplo, cuotas excesivas de ganancia de los intermediarios, y para mejorar, mediante una vinculación directa entre producción y comercio, el aprovisionamiento de la población con productos alimenticios.

E. Conclusiones

Como complemento de las observaciones hechas en otro lugar de este informe en cuanto a la estructura temática, organizacional y metodológica del seminario, convendría agregar una serie de reflexiones finales destinadas a poner de relieve algunas de las posibles consecuencias para futuros eventos en el dominio de las organizaciones de autoayuda. Estas consideraciones se apoyan sobre todo en un análisis del desarrollo del seminario, en diálogos sostenidos con los delegados y en algunas experiencias personales de la autora acerca de las necesidades de que adolecen en diferentes países latinoamericanos las organizaciones de autoayuda. Además son tenidas aquí en cuenta las líneas directrices de orientación trazadas por la DSE (Schwerpunkte der DSE - Prioridades de la DSE, 20.6.77, Dok. 919/77).

En primer lugar, valga llamar la atención sobre las observaciones con signadas en su informe escrito por uno de los grupos de trabajo, a

propósito del curso del seminario. Por tratarse de una contribución espontánea de participantes en el evento, y por ser cosa poco común la articulación de consideraciones críticas -menos aún por escrito- en torno a un seminario, dichas observaciones revisten una importancia singular. Se trata de una "Apreciación general" del grupo de trabajo IV.

Este enjuiciamiento del seminario alude a algunos puntos substanciales:

- ¿En qué medida tiene sentido, desde el punto de vista temático, institucional y metodológico, dividir un seminario entre dos países?. Dicha división es provechosa cuando la duración del evento es razonable, cuando la temática es expuesta en la forma más amplia posible, con base en la situación específica de cada país e ilustrada con ejemplos representativos, y cuando es posible un parangón fecundo de las experiencias. Una comparación de aspectos parciales no es satisfactoria, sobre todo cuando el enfoque de la temática del seminario en ambos países ofrece grandes divergencias desde del punto de vista institucional y del contenido. Si se acuerda una división, entonces es necesaria, además, una coordinación muy cuidadosa entre las instituciones organizadoras.
- En principio, la combinación, en un seminario, de aportes más teóricos y más prácticos, es un enfoque metodológicamente interesante y plausible en un evento de esta clase. Sin embargo, en el caso de un instrumentario combinado, el factor tiempo, la selección de los casos prácticos y el nivel intelectual de los participantes tienen que ser objeto de un examen muy cuidadoso.
- Un punto muy controvertido en tales eventos es también el de establecer hasta qué grado, sobre todo la estructuración temática del seminario debería estar a cargo de la institución colaboradora nacional -algo, en principio, muy recomendable. Mientras menor sea el grado de intervención reguladora de las instancias de dirección, mayor será el peligro de que las entidades colaboradoras -que no son neutrales, sino que defienden intereses y persiguen objetivos propios- consciente o inconscientemente, orienten "unilateralmente" el seminario, prestándole con ello un servicio a la institución respectiva pero, en menor grado, al estudio de la temática del seminario. Esto no significa que el análisis de una institución y de sus experiencias no sea un tema de relevante importancia para un seminario- sólo que en tal caso, el seminario tendría que estar, organizacional y temáticamente, planeado en ese sentido.
- A este aspecto resulta igualmente necesario examinar críticamente la actitud de la DSE de concentrar y reducir su colaboración a un escaso número de instituciones, pues, al lado de ventajas indiscutibles, dicha posición presenta también ciertas desventajas:

- . Existe por ejemplo, el peligro de que, de relaciones así constituidas, no broten espontáneamente empeño y creatividad suficientes. Además, la elección de instituciones colaboradoras "fijas" entraña el problema de que éstas, eventualmente exageren la importancia de sus intereses.

Mientras más constante y reiterativo sea el carácter de los eventos (por ejemplo, cursos de entrenamiento), tanto más sencilla y sólida será la colaboración con la institución asociada. Sin embargo, en tanto no se proyecte un programa de este tipo, siempre será necesario, a propósito de cada seminario, tratar de identificar la institución colaboradora que mejor se adapte y responda a los requerimientos del tema. De lo contrario se renunciaría también a la posibilidad de fomentar nuevos enfoques institucionales de efectos innovadores. En verdad que la colaboración con instituciones alternantes supone mayores esfuerzos, pero, por otra parte, existe la posibilidad también de que arroje mayores beneficios. Si se ha logrado hallar y habilitar un socio relativamente idóneo para la acción en un determinado dominio prioritario, entonces es bien factible -mientras el socio no realice seminarios standard- prevenir por medio de una orientación metódica, eventuales síntomas de desgaste y rutina.

- Como se dejó sucintamente expuesto en las conclusiones finales consignadas en el informe sobre el Seminario, el fomento de las organizaciones de autoayuda y el respaldo de las instituciones ligadas a este trabajo revisten una importancia de primer orden en la política de desarrollo. Pues las experiencias hechas con las diferentes formas y concepciones tradicionales de la ayuda al desarrollo -encaminadas en primer lugar a producir efectos de crecimiento, y sin raigambre directa en la base- han demostrado que su poder de 'infiltración' en los estratos inferiores es muy limitado, y que, en parte, contribuyen inclusive a agravar los desniveles de desarrollo entre los diferentes grupos de la población de un país. Es innecesario insistir en el hecho de que aquellos eventos que redundan en beneficio de los grupos poblacionales de ingresos bajos, y que, además, hacen hincapié en el fomento de la capacidad de desarrollo de ese sector de la población debieran recibir prioridad absoluta.
- Recurriendo a las observaciones formuladas por un grupo de trabajo que, en el exordio de su informe, se excusaba de insistir una vez más en concepciones y argumentos consabidos y ampliamente difundidos, pero que, hasta el momento no habían hallado una materialización adecuada en la práctica, es lícito plantear la pregunta de si, después de una serie de seminarios dedicados a funcionar directivos de instituciones consagradas al fomento de organizaciones de autoayuda, no sería del caso abordar aquellos círculos que directamente colaboran con los grupos de beneficiarios. La realización de un seminario, por ejemplo, con los llamados promotores, no sólo le conferiría una nueva dimensión a la labor de fomento mediante organizaciones de autoayuda, sino que podría con-

contribuir a incrementar igualmente el efecto multiplicador y las repercusiones inmediatas sobre los miembros de dichas orga
nizaciones. A este respecto merece igualmente ser discutida la
cuestión de si no sería acertado elegir como institución colabo
radora una organización de la base, por ejemplo, una organiza
ción de segundo grado.

- También valdría la pena preguntarse si en el trabajo con las or
ganizaciones de autoayuda, no sería preferible, que los eventos
asumieran el carácter de cursos de entrenamiento y capacitación.
Sea del caso a este respecto subrayar que aún cuando el tipo de
seminario de que se ocupa el presente informe posee una escasa
intensidad de enseñanza y aprendizaje, no se puede negar que cons
tituye una importante "bolsa" para el intercambio de informaciones
y experiencias entre los países latinoamericanos. Y es bien sa
bido que, precisamente, en este alentador y prometedor dominio
del trabajo con las organizaciones de autoayuda, la transferencia
de conocimientos y experiencias es todavía mínima. En la medida
en que aumente el nivel de información, aumenta también el núme
ro de partidarios de la realización de cursos de entrenamiento
para organizaciones de autoayuda en los mismos países, y con per
sonal latinoamericano. Una posibilidad sería, por ejemplo, la
de celebrar en la sede de SOLIDARIOS, sirviéndose de las instala
ciones de la Fundación Dominicana de Desarrollo y en colaboración
con sus funcionarios, un curso anual de entrenamiento, v.gr., pa
ra promotores o para personal directivo de nivel medio de las or
ganizaciones de autoayuda o de las respectivas instituciones de
fomento. En un principio, este proyecto exigiría recursos finan
cieros y humanos relativamente altos (por ejemplo, elaboración en
común de programas y currículos), pero, a la larga y visto en
términos relativos, el incremento del efecto útil produciría si
multáneamente una regresión de los costos. Antes de acometer la
realización de cursos de esta índole, tendría que procederse a
practicar un análisis de las necesidades de capacitación de las
organizaciones de autoayuda y de las instituciones de fomento.
- Como lo demuestran las experiencias con el BID, la cooperación de
varias instituciones en la financiación y organización de un semi
nario necesita ser perfeccionada. Una estandarización de los
eventos podría eventualmente facilitar también una financiación
mancomunada permanente, por ejemplo entre el BID y la DSE.
- Las observaciones de los participantes acerca de la oportuna dis
tribución de los documentos del seminario son perfectamente jus
tas. Ello no obstante, dicho problema, de sobra conocido, no pue
de ser resuelto sino a base de una mayor disciplina de las insti
tuciones invitadas y de los participantes mismos.

IICA
ICCR-220

Autor I.I.C.A.

Título Seminario Internacional sobre
las interrelaciones entre ...

Fecha Devolución 27-8-85

Nombre del solicitante Armando Payal





IICA

IMPRENTA IICA

DOCUMENTS
MICROFILMS

Author: _____