



HONDURAS

**Caso: Cooperativa Agropecuaria Regional El Negrito Limitada
(CARNEL-ACAN)**

El Negrito, Yoro, Honduras

Honduras, Diciembre 2010

Tabla de Contenido

I.	Introducción	3
II.	Contexto institucional.....	11
III.	Descripción detallada de la iniciativa sistematizada	15
IV.	Principales resultados en fortalecimiento de estrategias de vida de grupos metas....	24
a.	Ubicación geográfica.....	24
b.	Contexto Ambiental.....	25
c.	Vulnerabilidad Ambiental	25
d.	Contexto Ecológico	25
e.	Turismo.....	26
f.	Contexto Socio Económico	27
g.	Educación	27
h.	Salud	27
i.	Agua	28
j.	Alcantarillado	28
k.	Servicio de recolección de basura	28
l.	Cementerio Municipal	28
V.	Hondutel	29
a.	Recreación y Esparcimiento	29
b.	Aspectos demográficos.....	29
c.	Actividades Productivas	29
d.	Razones por las cuales las familias han adoptado las actividades de la empresa	29
e.	Resultados de la acción en la consolidación de la estrategia de vida	30
f.	Factores que han contribuido al fortalecimiento de su estrategia de vida y porque..	31
g.	Factores que han dificultado el fortalecimiento de su estrategia de vida y porque ...	32
h.	La participación de las mujeres en las actividades productivas	34
VI.	Recomendaciones de apoyos del sector público para ampliar la experiencia	34
VII.	BIBLIOGRAFÍA	38

Caso: Cooperativa Agropecuaria Regional El Negrito Limitada (CARNEL-ACAN) ¹

I. Introducción

El presente documento presenta los principales resultados de la sistematización de la experiencia de agricultura familiar de la Cooperativa Agropecuaria Regional EL Negrito Limitada (CARNEL-ACAN), en el marco del Dialogo de Políticas Públicas para la Agricultura Familiar en Centro América, impulsado por la Unidad Técnica Regional y Desarrollo Rural Sostenible (RUTA).

Los resultados del proceso de sistematización expuesto en este informe, son producto de las sesiones de los grupos focales (mixto y de mujeres), las entrevista realizada al Secretario de Agricultura y Ganadería de Honduras, al Secretario de la Asociación Campesina Nacional (ACAN), al presidente de la empresa, el técnico que asiste a la empresa campesina, una familia socia de la empresa y el taller de socialización de los principales resultados realizados con un grupo de socias afiliadas a la CARNEL-ACAN. Lo anterior fue complementado con información secundaria y la visita a las parcelas de producción de los socias (os) de la empresa.

Los principales resultados de este proceso de sistematización son los siguientes:

En cuanto al contexto institucional

La ACAN, organización campesina promotora de la CARNEL-ACAN, ha promovido el desarrollo y fortalecimiento organizacional de sus organizaciones y empresas por medio de:

- **Apoyo Gremial Político:** La ACAN a través de su Junta Directiva Nacional y de las demás instancias brinda apoyo solidario a todas las organizaciones de base cuando estas se ven con problemas de carácter legal que amenazan la estabilidad y seguridad del medio de producción (tierra) de los afiliados y sus familiares.
- **Asesoría y Asistencia Técnica:** La ACAN brinda ya sea en forma directa o estableciendo alianzas y convenios con organismos afines, asesoría y asistencia técnica en diversas áreas a los organismos de base. (4 cooperativas regionales se han desarrollado después de ejecutar proyectos en alianza en el ICADE).
- **Capacitación:** Los organismos de base que participan como beneficiarios de los proyectos PREFESS II /ASDI; PREFESS II/BCIE, PPM y HEIFER reciben

¹ Elaborado por Pedro Antonio Quiel Arauz. Consultor

capacitación en áreas específicas, administración de recursos, agricultura sostenible, género y medio ambiente, metodología de campesino a campesino, economía de patio.

- Ejecución de Proyectos: Con el apoyo de varias agencias de cooperación la ACAN ha ejecutado varios proyectos de desarrollo, tanto productivos como de infraestructura.
- Fondos de Crédito: Con el apoyo del Centro Cooperativo Sueco y el Banco Centroamericano de Integración Económica la ACAN ejecuta un proyecto de crédito dirigido a la construcción de viviendas y producción agrícola y ganadera en el marco de criterios de autosostenibilidad.
- Asesoría Jurídica: Con el apoyo del INA específicamente del departamento legal se brinda asesoría jurídica a los grupos de base que enfrentan problemas de legalidad en lo relacionado a la recuperación de tierras y trámite de personería jurídica.
- Crédito Supervisado y Cajas Rurales: En coordinación con el COCOCH y BANADESA se brinda apoyo financiero a las organizaciones de base para desarrollo de proyectos productivos y de micro empresas.
- Crédito a Grupos de Mujeres: La ACAN ha creado con el apoyo de PPM un fondo de crédito para apoyar las iniciativas empresariales de las mujeres organizadas y afiliadas.

Con respecto a la CARNEL-ACAN

- Es una cooperativa en la que sus socios se dedican a la producción de maíz, arroz, frijoles, yuca, plátanos, cría de ganado, sandía, chile jalapeño y tilapia. El tamaño de la parcela para cada socio es de 5 manzanas. Los activos con que cuenta la empresa son: software, equipo de oficina, tienda de venta de insumos, bodega de almacenamiento, rampla para resguardar maquinaria, tractores, sembradoras, rastra, arado, desgranadora, secadora horizontal y vertical, empacadora de yuca y plátano, tres camiones y un carro paila. La producción la venden en el mercado local (en el municipio del Negrito), regional (San Pedro Sula, Comayagua), la producción se la venden a la agroindustria y a la agroexportadoras (México)
- La estrategia de implementación utilizada por la CARNEL-ACAN ha estado enfocada al fortalecimiento organizacional productivo, financiero, administrativo y comercial de las de sus asociados. En la asistencia técnica a sus asociados para incrementar la producción. La gestión de recursos financiero y asistencia técnica para la diversificación e implementación de Planes de Negocio antes Banco Interamericano de DESARROLLO (BID), Proyecto Mejorando la Competitividad de la Economía Rural en Yoro (PROMECOM), SAG/DICTA
- La finalidad de la CARNLE-ACAN; su objetivo es el de dar respuesta a las necesidades de los pequeños productores, mediante la prestación de servicios agropecuarios (asistencia técnica, financiamiento, capacitación, venta de insumos,

preparación de suelo, comercialización y transporte) contribuyendo a que sus socios mejoren sus condiciones de vida.

Principales resultados en el fortalecimiento de estrategias de vida de grupo metas

Razones por las cuales los productores han adoptado las actividades como una estrategia de vida:

- Las oportunidades que da la cooperativa: diversificar, provisión de valor agregado a la materia prima, apoyo a los afiliados, asistencia técnica en toda las actividades productivas, y comercialización, los beneficios que tienen los socios el hecho de que se le devuelven los excedentes de la producción.
- Incorporación de la familia en el proceso productivo, esto a permitido que seamos más unidos y hace conciencia en los demás miembros de la familia sobre la importancia de cultivar la tierra y de estar organizados para salir adelante.
- Erradica la pobreza de nuestras familias, por el hecho de que la cooperativa responde a las necesidades de producción, capacitación, asistencia técnica, financiamiento, acceso insumos y comercialización, todo esto nos permite generar ingresos para mejorar nuestra condición económica.
- Los servicios que ofrece la cooperativa a través de su gestión, nos ha permitido tener mejores conocimiento y prácticas para mejorar nuestra producción.
- La capacitación que está dando a los jóvenes, específicamente a los hijos de los socios de la cooperativa, esto permite ir relevando a nosotros los viejos, para que así la empresa sea sostenible.
- Uno de los tantos problemas que tenemos los productores es el mercado, sin embargo, con el apoyo técnico de la cooperativa hemos logrado colocar nuestra producción a nivel local, nacional e internacional.
- Los servicios que nos ha ofrecido la cooperativa, nos ha permitido mejorar la producción, debido a que la tecnología que nos ha ofrecido responde a nuestras condiciones productivas.

Resultados de la acción de la empresa para consolidar la estrategia de vida

1. Incremento en la producción en los granos básicos.
 - El fortalecimiento organizacional, productivo, financiero, administrativo y comercial de sus asociados
 - La diversificación de la producción, actualmente se están financiando 800 Mz en Maíz con una producción de 80,000 qq/año, 700 mz en arroz con una

producción 70,000 qq/año, 30 Ha de Plátano con una producción de 1.500,000 Lbs/año, 6 Ha de chile jalapeño con una producción de 600,000 Lbs/año, 40 Ha de Yuca con una producción de 1,200.000 Lbs./año

- La consecución de fondos con el proyecto PROMECOM/SAG para la implementación de un plan de negocio dirigido a la transformación del grano de maíz en harina.
- Se cuenta con un fondo económico para el apoyo en labores sociales tales como: Escuelas, proyectos comunitarios, gastos fúnebres de sus afiliados.
- Se cuenta con contratos de comercialización para mercados Nacionales e internacionales, por ejemplo, la exportación de chile jalapeño a México, producción de granos básicos a las empresas agroindustriales de San Pedro Sula.
- Se cuenta con alianzas estratégicas con Instituciones regionales como: ACAN, Visión Mundial Honduras, USAID-RED, EDA, SAG, Municipalidades, casas comerciales de insumos agrícolas, BANADESA, BID y ACODE

Factores que han contribuido al fortalecimiento de su estrategia de vida y porque

- La capacitación en aspectos de la producción, administración, organización y comercialización, estimula a los socios a seguir cultivando la tierra, porque miran que a través de estos servicios sus ingresos han mejorado.
- La cooperativa cuenta con suficiente capacidad técnica, de mercadeo y financiera para proveer de maquinaria e insumos para la producción, esto nos asegura que no tendremos problemas al momento de producir y de vender nuestro productor.
- El apoyo incondicional que la CARNEL-ACAN a ofrecido a sus socios en cuanto a los procesos de legalización de la tierra, ya que unos de los requisitos que deben de cumplir los socios es tener tierra y formar parte de una empresa para poder ser socio de la cooperativa.
- La CARNEL-ACAN está ubicada en una zona estratégica de fácil acceso, ubicada en unos de los valles más productivos del departamento de Yoro, con abundante tierra y agua.
- La capacidad de gestión que han tenidos su junta directiva y equipo técnico para la consecución de proyectos no solo de desarrollo agrícola, sino que la cooperativa en su que hacer ha introducido un fuerte enfoque social para con sus afiliados.
- Con el propósito de asegurar en cierta manera la sostenibilidad de la cooperativa a iniciado un proceso de formación de líderes jóvenes para que poco a poco vayan incursionando en el engranaje de la cooperativa.

Factores que han dificultado el fortalecimiento de sus estrategias de vida y porque

- La necesidad de actualizar su capital físico, específicamente lo relacionado a la maquinaria, ya que alguna de ella está por cumplir su ciclo de vida, de no hacerse pronto, entonces los socios tendrían que alquilar maquinaria a personas privadas teniendo que pagar más por el servicio.
- El poco seguimiento que se le da a los grupos de mujeres organizados, estas se sienten abandonadas, no tiene apoyo técnico, financiero y de comercialización, situación que las desmotiva a seguir formando parte de la cooperativa.
- La poca de comunicación de la ACAN con sus organizaciones de base, se siente abandonadas, sienten que no les ha traído beneficio alguno el estar afiliadas a la ACAN.
- La poca comunicación de la CARNEL-ACAN con las empresas y organizaciones que están afiliadas a la cooperativa.
- Las condiciones climatológicas de la zona, en el invierno se tiene mucho problema por inundaciones lo que provoca pérdida en los cultivos.
- La inestabilidad de precio de los productos en el mercado, sienten que el Estado no ayuda mucho para que los productores tengan un precio justo, por ejemplo en el caso de los socios que producen arroz, debido a los precios en el mercado tuvieron pérdidas.
- El abandono de las empresas y organizaciones de productores que una vez que obtiene el título de la tierra, dejan de ser afiliados de la cooperativa, esto indica que están utilizando a la cooperativa como un trampolín para lograr un propósito específico que es tener el título de la tierra y nada más.
- La concentración de capital en manos de pocos, a provocado en algunos socios cierto recelo de cómo se están manejando los fondos de todo los socios de la cooperativa.

La participación de las mujeres

- Pese a que existen empresas y organizaciones de productoras que están afiliadas a la CARNEL-ACAN, estas sienten que su participación es muy limitada, se siente abandonadas, no tiene adecuado espacio para participar; además algunas de ellas no están afiliadas a la cooperativa por lo que no se pueden beneficiar de los servicios que ofrece la cooperativa. Del total de socios que forman parte de la cooperativa 365, el 87% son hombres (316), mientras que el 13% (49) son mujeres. Cada socio de la empresa sea mujer o hombre tiene derecho a 5 manzanas.
- Cada socio entrega su producción a la cooperativa para que esta se encargue de venderla en el mercado local, nacional o internacional dependiendo del tipo de

producto. La participación de las mujeres en las asambleas es bajo, pese a que se les invita a participar.

Recomendaciones de apoyos del sector público para ampliar la experiencia

- **Participación y acceso efectivo de las mujeres a los beneficios del bono tecnológico u otros bonos orientados a las actividades productivas**, así como a las capacitaciones, asistencia técnica y seguimiento de las labores de conservación y protección de los recursos.
- **Ampliar el bono tecnológico productivo**, es necesario incluir otro tipo de insumos. La agricultura familiar necesita de paquetes tecnológicos que les permita contar con la mayoría de los insumos que se necesitan para por lo menos producir bien una manzana de tierra, ya basta de seguir dándole semilla que la mayoría de las veces no utiliza para la siembra, porque no es la que viene utilizando, por lo que termina vendiéndola o comiéndosela, por otro lado un quintal de fertilizante que se le da no es suficiente para atender una manzana de maíz.
- **Reforzar la investigación y el desarrollo tecnológico en granos básicos**, con base a la reorganización eficiente del Sistema Nacional de Transferencia de Tecnología Agropecuaria, SNITTA, en el cual participan DICTA, los centros de investigación y de enseñanza superior públicos y privados y las organizaciones de productores.
- **Generación y transferencia de tecnología** acorde a las necesidades de los productores. La agricultura familiar necesita recibir una tecnología que se adapta a las condiciones y potenciales con que cuenta su terreno. Las instituciones tanto del sector público como privado deben de trabajar en conjunto con los pequeños productores para que los diferentes ensayos o investigaciones que las instituciones realizan generen diversas tecnologías que le permitan al pequeño productor incrementar su producción, productividad y ser más competitivo al menor costo y amigable con el ambiente.
- **Obtener precios más justos al momento de comprar los insumos y de vender la producción**. La agricultura familiar por ser en la mayoría de los casos una agricultura de subsistencia, no cuenta con los recursos económicos suficiente para adquirir los insumos necesarios para la producción, por lo que debería de existir un mecanismo de compensación que le permita comprar a precio de mercado pero justo lo que necesita. Por otro lado aunque es sumamente difícil poder controlar los precios de los productos en el mercado internacional, sin embargo, las instituciones del estado que manejan la estrategia de mercadeo, deben definir un dispositivo a manera de que a pesar de que las fluctuaciones de los precios de los productos a nivel internacional sean muy variables, el pequeño productor reciba una precio justo que le permita obtener ciertos márgenes de ganancia y así poder agenciarse algo de ingreso para satisfacer sus necesidades básicas o contar con algo de fondo para el siguiente ciclo de producción.

- **Fomentar el acceso a seguros agrícolas**, para reducir el riesgo de producción de los pequeños productores agropecuarios de granos básicos y de otros cultivos. Debido a los cambios drásticos que en los últimos años ha venido sufriendo el clima, debido a los efectos del calentamiento global, los fenómenos naturales como la niña, el niño, las tormentas tropicales y huracanes, la agricultura familiar permanentemente ha estado expuesta a dichos fenómenos, causándoles grandes pérdidas en primer lugar a ellos y en segundo lugar a la económica del país, por lo tanto urge que al igual que el mediano y grande productor tiene acceso a seguros agrícolas, también deberían de tener acceso los pequeños productores. La banca pública o privada, las cooperativas y en menor escala las cajas rurales deberían de ofrecer un seguro agrícola.
- **Facilitar acceso a recursos financiero**, El acceso al crédito rural, de tipo fiduciario y prendario, oportuno y flexible dirigido a facilitar la participación de productores en la cadena alimentaria es el nudo central para reactivar la inversión productiva en el sector. Se procurará una mayor participación de las mujeres rurales en la economía local mediante programas de crédito. Se requiere de nuevos esquemas por parte de la Banca de Desarrollo, acordes a la situación de los pequeños productores. Fortalecer estructuras financieras rurales y hacerlas sostenibles con el repago de diversos tipos de bonos del Estado.
- **Orientar la extensión agropecuaria hacia el mejoramiento de la gestión gerencial, la adaptación y transferencia de tecnología**. Esta debe proporcionar conocimientos y estimular el desarrollo de actitudes para fortalecer las capacidades de los pequeños productores de granos básicos para aumentar la rentabilidad y sostenibilidad de sus fincas y empresas. Potenciar el aprovechamiento de los recursos propios de las fincas y las zonas, diversificación y reconversión, producción orgánica y agroecológica, recuperación de los suelos, manejo del agua, producción y mecanismos para la generación local de valor agregado.
- **Establecer convenio de compra y venta entre productores y agroindustria** (maíz, sorgo, arroz), incorporar el rubro del frijol e incluir a los beneficiarios del BTP. La agricultura familiar debe de contar con cierto acuerdo compra-venta que le permita tener seguro un mercado para su producción y de esta manera evitar tener que vender a los intermediarios.
- **Revisión integral de la calidad**, efectividad y operatividad de los servicios prestados por las instituciones del Sector Público Agropecuario con el objeto de mejorar el servicio de apoyo a los pequeños y medianos productores de granos básicos
- **Fortalecimiento de organizaciones del sector agropecuario y asociaciones de productores**, para lograr su participación en la definición y monitoreo de políticas públicas para el sector. Fortalecimiento de los comités de cadena de granos básicos incluyendo frijol, como mecanismo de diálogo permanente.

- **Fortalecer el papel del Estado en la regulación de precios de los alimentos de la canasta básica, incluidos los granos básicos y algunos insumos agrícolas.** El Estado como ente rector de la política agropecuaria del país debe implementar un dispositivo que le permita regular los precios de la materia prima para la producción, de lo contrario por mucho dinero con que cuente los productores, de nada servirá si los precios de los insumos están por las nubes.
- **Recuperación y desarrollo de infraestructura pública de apoyo a la producción:** caminos de acceso, centros de acopio, centros de procesamiento, cosechadoras, sistemas de riego, etc.
- **Revisar la política comercial externa,** reglamento de desabasto, barreras no arancelarias, control de importaciones y exportaciones, etc. para lograr un equilibrio entre el beneficio a los consumidores y a los pequeños productores.
- **Promover mayores ingresos para los productores con la generación de valor agregado,** por la variabilidad que existe de los precios en el mercado y en algunos casos por la saturación de los mercados por la sobre producción de determinado cultivo, como alternativa a esta situación, mediante apoyo financiero y no financiero (capacitación, asistencia técnica) fomentar en los pequeños productores procesos de agregación de valor a nivel local mediante la creación de empresas agroindustriales y comerciales.
- **Creación y fortalecimiento de cadenas de comercialización alternativas** de granos básicos, para evitar los graves perjuicios que provoca la especulación y acaparamiento.
- Adicional a todo lo anterior, creo que es importante no pasar por alto que iniciativas como estas deben ser atendidas en forma integral, incluyendo acciones que le permitan incorporarse al mercado; deben de considerarse las condiciones agroecológicas y sobre esa base, ofrecer marcos tecnológicos apropiados; se debe de trabajar en el desarrollo de incentivos integrales que permitan masificar experiencias como esta; y se debe abandonar la tradicional asistencia a finca para atender la visión territorial, ya que estas se encuentran en un territorio donde interactúan con otros actores.

II. Contexto institucional

Este apartado presenta los aspectos más relevantes de la Asociación Campesina Nacional (ACAN), como organización promotora de la empresa campesina, con el propósito de valorar qué aspectos de su naturaleza y funcionamiento institucional hace posible que su accionar tenga éxito a nivel de las empresas y organizaciones que se encuentran afiliadas a esta institución.

La ACAN, es una Organización gremial y reivindicativa del campesino hondureño, de carácter civil, reconocido legalmente por el Estado el 20 de mayo de 1987 mediante Resolución # 53-87 del Ministerio de Gobernación y Justicia. En efecto la ACAN a través de su historia se ha caracterizado por ser una Organización de lucha y un instrumento de reivindicación de los campesinos para que pueda acceder al recurso tierra; en este sentido, ha sido destacable su participación protagónica en el proceso de Reforma Agraria. Se encuentra afiliada a la Confederación de Trabajadores de Honduras (CTH), Consejo Coordinador de Organizaciones Campesinas (COCOCH), Confederación Hondureña de Cooperativas de Honduras (CHC) y la Red de Agricultura Ecológica (ANAFAE). Su área de acción abarca los departamentos de Olancho, Cortés, Valle, Yoro, Choluteca, El Paraíso, Comayagua, Intibucá, Copan, Atlántida, Francisco Morazán, Santa Bárbara y Colón.

La ACAN, se constituyó en la ciudad del Progreso Departamento de Yoro, el 12 de septiembre de 1982, fue reconocida legalmente por el Estado Hondureño el 20 de mayo de 1987, como Organización gremial, reivindicativa de carácter civil, sin fines de lucro otorgándole la Secretaría de Gobernación y Justicia la Personalidad Jurídica # 53-87. La ACAN, surge en la Sociedad Civil Hondureña, como una necesidad sentida por los campesinos carentes de una verdadera representación política gremial frente a los organismos nacionales e internacionales.

La VISION de la ACAN, Aspiramos a convertirnos en la Asociación de Campesinos con mayor y mejor posicionamiento nacional, transformado, fuerte, renovado y auto sostenible, prestando servicios y apoyo de calidad a nuestros afiliados e incidiendo en las decisiones políticas y económicas del Estado que favorecen los grandes mayorías.

La MISION es, Orientar y ejecutar acciones, planes y proyectos con eficiencia y transparencia a favor de los intereses políticos, gremiales, sociales y económicos de nuestros afiliados en el marco de la economía social participativa, con solidaridad y equidad de género.

Los lineamientos estratégicos que ha definido la ACAN son los siguientes:

- a) Leyes y Reglamentos. Actualizar los estatutos de la ACAN con frecuencia para orientar y cumplir la visión y misión que se tiene en función de alcanzar las metas previstas.

- b) Estructura organizativa. Adecuar la estructura de la ACAN a la dinámica de trabajo que la misión determine. Coherentes con sus lineamientos estratégicos de acuerdo al accionar político, gremial y empresarial, sin que esta desvíe la visión ya establecida, en tiempo y espacio, con las demandas que las circunstancias definan.
- c) Relaciones interinstitucionales. Buscar el fortalecimiento de las relaciones interinstitucionales con las organizaciones afines, las organizaciones sociales y de desarrollo socioeconómico, a la vez de mantener los vínculos de servicios con las instituciones del estado.
- d) Recursos Humanos. Consolidar la formación y capacidad humana para lograr el desarrollo de la organización en áreas político gremial reivindicativas como empresarial, con enfoque de género y medio ambiente, que logre incidir en la vida nacional en consonancia con nuestros principios doctrinarios.
- e) Economía financiera. Desarrollar capacidad de gestión generación y administración de recursos económicos, incentivando el hábito de ahorro para hacer sostenible el proceso de desarrollo de la organización y sus afiliados.
- f) Activos Fijos. Para el año 2015 las regionales y la nacional de la ACAN deben contar con sus instalaciones físicas equipadas con todos los instrumentos necesarios para satisfacer los servicios de la administración, capacitación e investigación que demandan sus bases.
- g) Medio ambiente: Promover y ejecutar proyectos y programas para la protección del medio ambiente y el ecosistema en donde se ubican las bases de la ACAN.
- h) Producción Agrícola: Al término de 15 años las diferentes empresas de producción agrícola de la ACAN, tienen sus estudios de factibilidad técnica de producción y productividad.
- i) Agroindustrial: Durante el periodo de 15 años la ACAN cuenta con empresas agroindustriales con toda su infraestructura y tecnología para la transformación de aquellos productos aptos en darle un valor agregado.
- j) Producción no agrícola: Constituir empresas campesinas dedicadas a la explotación de rubros no tradicionales.-
- k) Recuperación de tierras. Reivindicación del derecho a la tierra para campesinos y campesinas que no la poseen.

La Membrecía actual de la ACAN es de 531 organismos de base para un total de 12,800.00 familias organizadas y 76,800 dependientes quienes se encuentran distribuidos a través de la organización en 16 organismos intermedio en los Departamentos de Olancho, Cortés, Valle, Yoro, Choluteca, El Paraíso, Comayagua, Intibucá, Copan, Atlántida, Francisco Morazán, Santa Bárbara y Colón.

Están afiliadas a nuestra Organización 67 Cooperativas Agroforestales, a algunas de ellas se les está apoyando para la comercialización de la madera entre ellas podemos mencionar:

- Cooperativa Río Blanco, ubicada en Campamento, Olancho
- Cooperativa COMIGUL, ubicada en Gualaco, Olancho
- Cooperativa San Carlos, ubicada en Olanchito, Yoro

Los objetivos de la ACAN son los siguientes:

- Contribuir al desarrollo económico social y el afianzamiento de una democracia auténtica y participativa, mejorando las condiciones sociales y culturales de sus afiliados y de la comunidad en que actúan mediante el incremento de la producción y de la productividad, el estímulo al trabajo, el uso racional de los recursos naturales y la promoción del bienestar social y cultural.
- Estimular y desarrollar la iniciativa individual y colectiva, la autoayuda y el espíritu de responsabilidad, así como una conducta solidaria frente a los problemas que afecten a sus afiliadas organizaciones afines y similares.
- Promover y fomentar el desarrollo Organizativo Empresarial en los distintos niveles, así como la creación de otros organismos que tengan como finalidad el apoyo económico de la nación, fortalecimiento de la democracia, la realización de la justicia y la defensa de los valores y los derechos humanos.
- Coadyuvar con el Estado y sus Instituciones en la elaboración y ejecución de los planes de desarrollo económico y social y participar activamente en el proceso de reforma agraria y desarrollo rural.
- Promover y desarrollar la participación de las mujeres y jóvenes en el desarrollo de las organizaciones de base con enfoque de género.

En cuanto a la experiencia en desarrollo y organización, la **ACAN**, se ha caracterizado desde sus inicios por:

- Apoyo Gremial Político: La ACAN a través de su Junta Directiva Nacional y de las demás instancias brinda apoyo solidario a todas las organizaciones de base cuando estas se ven con problemas de carácter legal que amenazan la estabilidad y seguridad del medio de producción (tierra) de los afiliados y sus familiares.
- Asesoría y Asistencia Técnica: La ACAN brinda ya sea en forma directa o estableciendo alianzas y convenios con organismos afines, asesoría y asistencia técnica en diversas áreas a los organismos de base. (4 cooperativas regionales se han desarrollado después de ejecutar proyectos en alianza en el ICADE).
- Capacitación: Los organismos de base que participan como beneficiarios de los proyectos PREFESS II /ASDI; PREFESS II/BCIE, PPM y HEIFER reciben capacitación en áreas específicas, administración de recursos, agricultura sostenible,

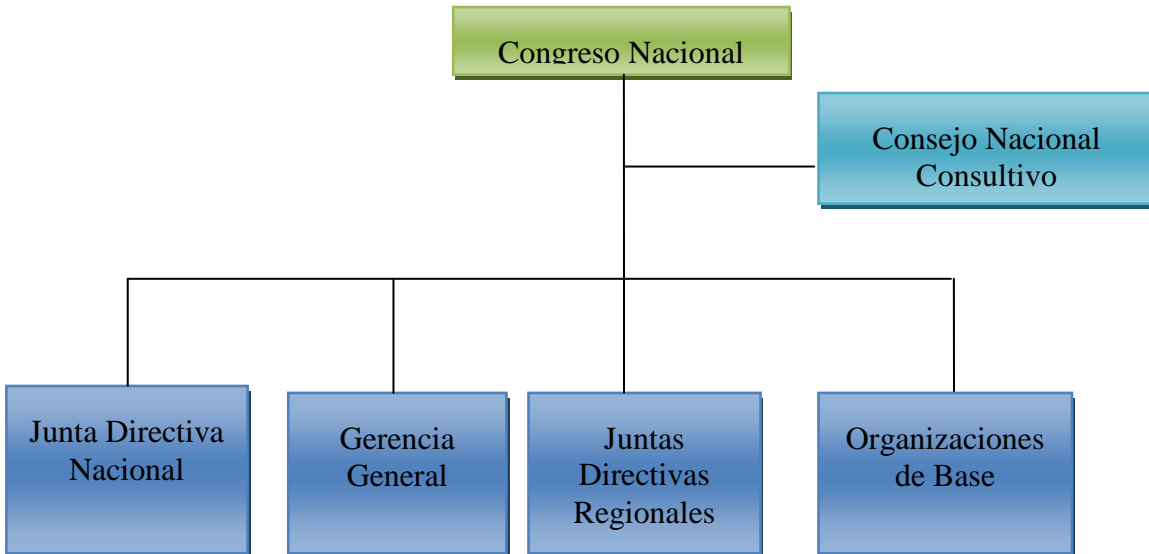
género y medio ambiente, metodología de campesino a campesino, economía de patio.

- Ejecución de Proyectos: Con el apoyo de varias agencias de cooperación la ACAN ha ejecutado varios proyectos de desarrollo, tanto productivos como de infraestructura.
- Fondos de Crédito: Con el apoyo del Centro Cooperativo Sueco y el Banco Centroamericano de Integración Económica la ACAN ejecuta un proyecto de crédito dirigido a la construcción de viviendas y producción agrícola y ganadera en el marco de criterios de autosostenibilidad.
- Asesoría Jurídica: Con el apoyo del INA específicamente del departamento legal se brinda asesoría jurídica a los grupos de base que enfrentan problemas de legalidad en lo relacionado a la recuperación de tierras y trámite de personería jurídica.
- Crédito Supervisado y Cajas Rurales: En coordinación con el COCOCH y BANADESA se brinda apoyo financiero a las organizaciones de base para desarrollo de proyectos productivos y de micro empresas.
- Crédito a Grupos de Mujeres: La ACAN ha creado con el apoyo de PPM un fondo de crédito para apoyar las iniciativas empresariales de las mujeres organizadas y afiliadas.

La ACAN, su estructura orgánica está conformada por un Congreso Nacional, Consejo Nacional consultivo, Junta Directiva Nacional, Secretaría Ejecutiva hoy Gerencia General, 16 Juntas Directivas Regionales y 531 Organismos de Base.

Sus estructuras intermedias están las Juntas Directivas Regionales como dirigencia intermedia, también contamos con organismos de desarrollo empresarial, cooperativas de segundo grado, como CARPROMACOL En Olancho, CARUCPAL en el Patuca, CREPSAVAL en Valle, CRASVIDMIL en Cortés y CRAPIL en Intibucá CARYOSVYL en Yorito, CORMUCAVYL en Yoro; COAVAY en Yoro; CARNEL en Yoro, COSAPCYL en Yorito.

Organigrama de la Asociación Campesina Nacional (ACAN)



Con respecto a la unidad ejecutora de la ACAN, las actividades las realiza por medio de junta directiva nacional quien toma decisiones en lo inmediato y luego lo comunica a la Asamblea general, la junta directiva nacional se reúne tres veces al año. Las juntas directivas regionales se encargan de transmitir a las organizaciones de bases las actividades que está realizando la junta directiva relacionadas al que hacer de las organizaciones de base, se reúne una vez al mes o cada tres meses. Las organizaciones de bases se reúnen cada 15 días o una vez al mes durante todo el año con el propósito de conocer cuáles son las necesidades, las actividades y proyectos que realizan las organizaciones de base.

III. Descripción detallada de la iniciativa sistematizada

En esta sección se explica en detalle los aspectos más importantes de la Cooperativa Agropecuaria Regional El Negrito Limitada (CARNEL-ACAN), con el propósito de entender como selecciona a los grupos metas, en qué consiste, la estrategia de implementación, los requisitos para participar y mantenerse en la empresa sus miembros, la finalidad y que persigue la iniciativa y conocer el grado de influencia e impacto que ha tenido la empres a nivel de la familia y de la zona geográfica.

Su grupo meta son pequeños productores (hombres y mujeres) pobres con gran potencial, que tienen tierra para cultivar y están organizados. La CARNEL-ACAN se encuentra ubicada en el Departamento de Yoro, municipio El Negrito, el municipio tiene una población del municipio de 8.000 habitantes, tiene una superficie territorial de 524.6 km². El municipio de El Negrito, está situado en la parte noroccidental del Departamento de Yoro, A El Negrito, se llega viajando desde El Progreso por la carretera denominada La Barca hasta Santa Rita, desde donde se toma la carretera hacia Yoro, sobre la cual al Km 35 se llega a El Negrito. La carretera hasta la cabecera municipal es pavimentada. El Negrito está a 58 Km desde El Progreso y a 87 Km de la ciudad de Yoro. Los suelos son franco arenoso, franco arcillo y bastante sueltos. El uso del suelo es principalmente para la producción de granos básicos, ganadería, hortalizas, café. El índice de desarrollo humano del municipio entre el 2001 y el 2007 varió entre 64.1 y a 67.1 por ciento. Mientras que el Índice de pobreza entre 2001 y el 2006 varió de 16.9 y 32.2 por ciento.

La CARNEL-ACAN, es el producto de un plan nacional de recuperación de tierras en 1980, que estaban en poder de las familias Bendaña – Meza y Fúnez, ubicadas en las Municipalidades de El Negrito, Morazán y Victoria Yoro. En la hacienda conocida como Once Pinos en la que se posesionó al Grupo Campesino Mercedes Murillo se encontraba una parcela de aproximadamente 7 Mz, en un sitio aparte y se dejó el predio para beneficio de la Organización ACAN. Debido a la escasez de servicios de producción en la región se inició la promoción para organizar una Cooperativa Agrícola que solventara esta problemática y diera respuesta a las necesidades del campesinado. La personería jurídica se obtuvo el 27 de Octubre del año 1990, mediante acuerdo 772 en el Registro de Cooperativas del IHDECOOP, es considerada como una Cooperativa de Segundo Grado conformada por 6 grupos Cooperativos de Base.

La visión de la CARNEL-ACAN, es constituirse en una empresa campesina, capaz de impulsar procesos de desarrollo productivo e industrial dentro del marco de la economía familiar sustentados por los verdaderos principios Cooperativos.

La misión, Diseñar y consolidar un sistema operativo que oriente a: el fortalecimiento organizativo, administrativo y productivo de la Cooperativa, afín de asegurar que los procesos a seguir cuenten con la participación plena de los campesinos (as) afiliados.

En la actualidad cuenta con 2000 manzanas, sus socios se dedican a la producción de maíz, arroz, frijoles, yuca, plátanos, cría de ganado, sandía, chile jalapeño y tilapia. El tamaño de la parcela para cada socio es de 5 manzanas. Los activos con que cuenta la empresa son: software, equipo de oficina, tienda de venta de insumos, bodega de almacenamiento, rampla para resguardar maquinaria, tractores, sembradoras, rastra, arado, desgranadora, secadora horizontal y vertical, empacadora de yuca y plátano, tres camiones y un carro paila. La producción la venden en el mercado local (en el municipio del Negrito), regional (San Pedro Sula, Comayagua), la producción se la venden a la agroindustria y a las agroexportadoras (México)

La CARNEL-ACAN cuenta con una junta directiva y de vigilancia conformada, por el presidente, vicepresidente, tesorero, vocal 1, 2, y 3. La junta directiva se reúne por lo menos una vez al mes, para tratar asuntos relacionados al plan de trabajo de siembra, producción y comercialización y otros aspectos relacionados al funcionamiento de la

cooperativa y de sus afiliados. A continuación le presento los nombres de las personas que conforman la junta directiva y de vigilancia.

Nombre	Cargo
Martin Cardozo Soriano	Presidente
Alex Sandro Hernández	Vice presidente
Reina Teresa Velásquez	Secretaria
Ronald Portillo	Tesorero
Desideria Alonzo	Vocal 1
Oberto Lara	Vocal 2
Rigoberto Madrid	Vocal 3

Junta de Vigilancia.

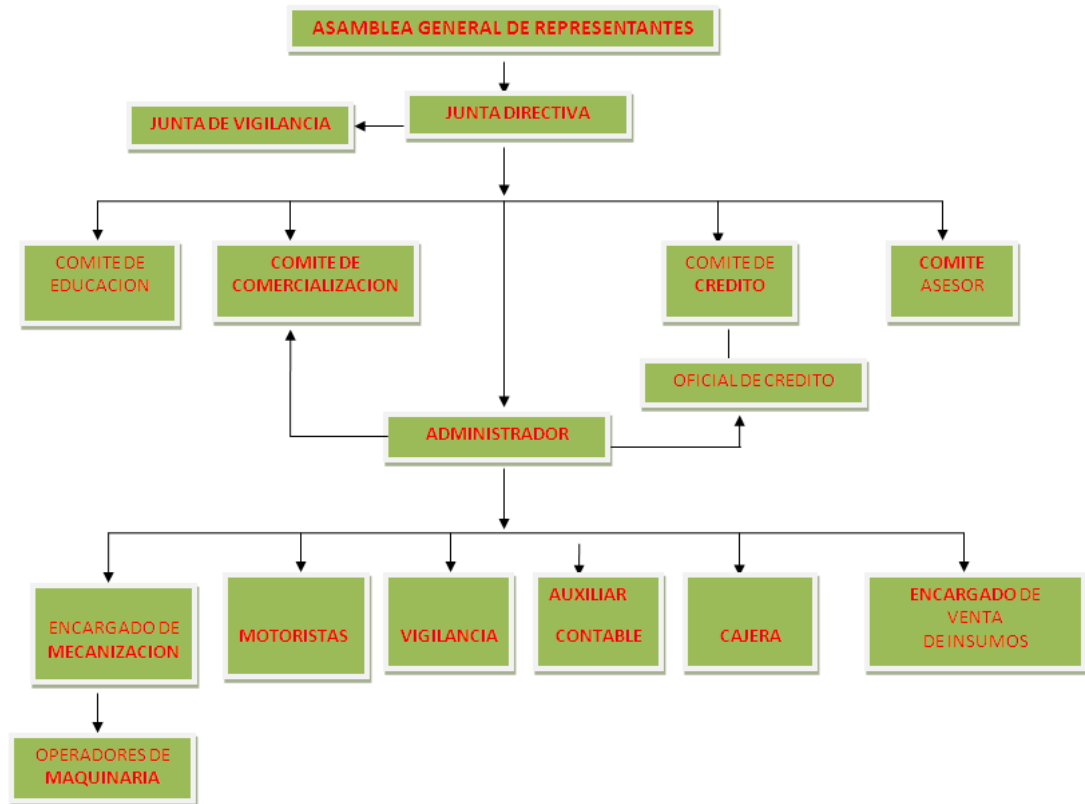
Francisco Mórales.

Oscar García.

Cristina Banegas

Además de contar con una junta directiva la CARNEL-ACAN consta de una estructura organizativa que a continuación se presenta.

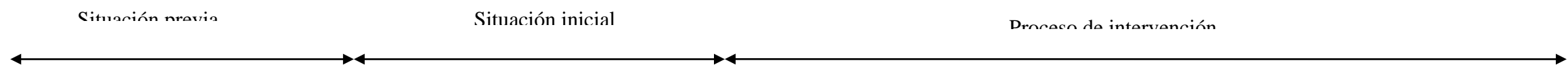
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA COOPERATIVA AGROPECUARIA REGIONAL EL NEGRITO LIMITADA
(CARNEL/ACAN)



Con respecto a la estrategia de implementación utilizada por la cooperativa en los últimos años, vale la pena visualizar en el tiempo cual era la situación de sus asociados antes de organizarse, ya una vez organizados, el proceso de intervención y la situación actual en que se encuentra hoy la empresa a través del tiempo, la cual nos permitirá identificar en que ha consistido la estrategia de implementación de la empresa. A continuación se presenta la línea de tiempo de la CARNEL-ACAN.

Línea de tiempo de la Cooperativa agropecuaria Regional El Negrito Limitada (CARNEL-ACAN)

Los productores trabajan con terratenientes	Con el apoyo de ACAN se inicia organización de grupos en cooperativa	Se inicia proyecto de tienda de venta de insumos	Promoción de BANADESA para otorgar préstamo a productores
Los productores no tienen tierra	Se procede a construir la bodega	Se continúa sembrando maíz, frijol y arroz, la producción se le vende al coyote	Apoyo en llenado del proyecto DRI Yoro (capacitación y acceso a lotes de producción)
Los que tienen tierra trabajan con crédito	Se gestiona el primer proyecto para adquirir Maquinaria	Se recibe apoyo técnico por parte del INA	Se establece un proyecto con Caritas para compra de granos básicos
Se inicia recuperación de la tierra de la hacienda UNEPINO	Se continúa sembrando maíz, frijol, arroz y la producción se vende al coyote	Grupo de campesino organizado pero no constituido legalmente	Asistencia Técnica China para la siembra de arroz bajo inundación
Se cuenta con escasa Maquinaria	Se inicia gestión de títulos de tierra	Con el apoyo del INA y del INE se construye centro de educación	Se continúa sembrando maíz, frijol y arroz, la producción se vende a coyote
Cuatro años atrás se inicia con la idea de organizarse	Se instala sistema de riego por inundación para cultivo de arroz	Se constituye grupo con estructura definida	
Se inicia gestión para la constitución de la cooperativa	Se recibe capacitación de parte del INA para la constitución de la Cooperativa	Se obtiene garantía de ocupación de tierra	
Se ejecuta proyecto de desarrollo rural integrado (DROYORO)		En 1989 se obtiene un Proyecto de maquinaria agrícola y camiones de carga financiado por la Fundación Interamericana (FIA)	
Se recibe apoyo del ICADE, ICF-ACAN (fortalecimiento organizacional)			
Nace la ACAN, UNC, UMCAH			
Se gestiona la construcción de la bodega			
Se cultiva cada quien maíz, frijol, arroz y la producción se vende a los coyotes			
En 1984 a través de la Comunidad Económica Europea se obtuvo un Proyecto para construir bodegas de almacenamiento de granos básicos conocidos como Centros Rurales de Almacenamiento – CRA, dirigido a grupos campesinos.			



Toma posesión presidente Azcona

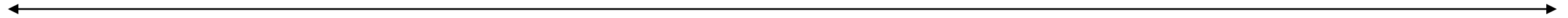
Se obtiene camión con apoyo del proyecto FIA	Se forma parte de ACODE	Se gestiona Proyecto PROREMI(riego y ganado)	Se continúa con el proyecto BID (asistencia técnica y financiera)
Se gestiona ante IFC proyecto para mejorar capacidad administrativa, productiva, organizacional y de gestión.	Endeudamiento por parte de los grupos organizados con el crédito que dio el DRIYORO	Diversificación de producción (yuca, plátano, sandía, ganado, maíz, frijol, arroz)	Apoyo con asistencia técnica (FINTRAC, USAID/RED, EDA) para la diversificación
Se inicia proceso de comercialización a	Convenio con grupo de base, gobierno, agroindustria y productores	Se vende producción al mercado y se establece contrato con industria de plátano y yuca.	Se inicia ejecución del proyecto ambiental
	Cooperativa presta servicio de mecanización, financiamiento y asistencia técnica	Se inicia proceso de mercadeo a nivel nacional e internacional	Se presta servicios de secado de granos a socios y no socios
	Se obtiene cinco tractores con proyecto FIA	ACAN-CARNEL coordinan proyecto de ganado financiero por IPI	Se incrementa la capacidad de ofrecer mayor producto al mercado nacional
	Se incrementa la maquinaria agrícola y se obtiene camión	Inicia proyecto de Piscicultura	Se firma contrato de producción de chile jalapeño
	Capacitación de líderes	ONG Pan para el mundo financia proyecto de agricultura sostenible	Condonación de deuda y congelamiento de interés a socios que perdieron su producción por los fenómenos naturales
	Se constituye la CARNEL como cooperativa	Grupo de mujeres cuentan con capital semilla	Se inicia capacitación a hijos de socios de cooperativa.
	Organiza grupos de mujeres	Gestión de proyecto BID para la diversificación agropecuaria	
	Se mejora el almacenamiento de Maquinaria	Amplia el sistema de secado del maíz	
	Se establece el comité de crédito y educación de la cooperativa	Se establece convenio entre molinero, industria y productores.	
	Se inicia proceso de comercialización con agroindustriales	Se establece convenio de compra de productos agroquímicos entre la CARNEL y Compañías productoras de agroquímicos	
	Apoyo legal para pagar mora con banco		
	Construcción de las oficinas de la cooperativa		
	Producción de semilla de maíz y arroz		
	Perdida de cultivo		
	Ya se tiene título de tierra		
	Se constituyen la empresa y la cooperativa		
	Se continúa vendiendo a coyote la producción		
	Se vende plátano a Sabritas		
	Proceso de capitalización de la empresa		
	Alianza CARNEL-PROGRAMA para vender el maíz		
	Se obtiene garantía para préstamo		
	Se organiza CODESE		
	Inicia plan estratégico de la CARNEL		
	Define mecanismo para capitalizar empresa		
	Se obtiene un segundo apoyo por parte de FIA orientado a mejorar la capacidad organizativa, productiva y administrativa de la CARNEL a través del IFC.		

Se obtiene un proyecto por parte de la Cooperación Holandesa a través de BILANCE por más de un millón de lempiras, destinado para capacitación organizativa, productiva y capital de trabajo, proyecto ejecutado por ICADE a partir de 1992.

Se logra un segundo financiamiento por parte de BILANCE para la ampliación del Proyecto de Maquinaria Agrícola así como el apoyo para la construcción de edificio de oficinas



Proceso de intervención



HURANCAN MITCH

Tormenta Michelle

Toma posesión presidente Callejas, Carlos Flores, Reina y Maduro

Toma posesión presidente Zelaya

Implementan ley de Modernización Agrícola

<p>Se continua con la implementación del proyecto BID</p> <p>Se gestiona proyecto agroecológico para cooperativa</p> <p>Se instala empacadora de plátano y de yuca</p> <p>Mejora en la técnica de producción de plátano y yuca</p> <p>Formación de Cooperativa de seguro medico en alianza con cooperativa y la ANACH</p> <p>Se continua vendiendo la producción a la agroindustria molinera</p> <p>BANADESA da financiamiento para la producción de maíz y plátano</p> <p>Cooperativa contrata servicio de transporte para suplir demanda del mercado</p>	<p>Se consigue 52 mil dólares para proyecto de piscicultura</p> <p>Se adquiere otra maquinaria</p> <p>Firma contrato de exportación de plátano a nivel nacional e internacional</p> <p>Mueres el presidente de la CARNLE</p> <p>Se decide que los nuevos empleados de la cooperativa son hijos de los socios</p> <p>Contratación de la empresa prestadora de servicios para la asistencia técnica del proyecto BID</p> <p>Se firma convenio de alianza entre USAID/RED, EDA y Visión mundial</p> <p>Financiamiento para implementar sistema de riego</p> <p>Se continua vendido la producción de maíz a la agroindustria molinera</p> <p>BANADESA continua financiando producción de maíz y plátano</p> <p>Cooperativa contrata transporte para suplir demanda de mercado</p>	<p>Compra de mono cultor para la producción de arroz</p> <p>Elaboración del Plan de Negocio que será financiado por el PROMECOM</p> <p>Se firma contrato convenio de financiamiento con casa comerciales y la CARNEL</p> <p>Se Fortalece el sistema administrativo y contable de la CARNEL (sistema computarizado, se contrata auxiliar y se hacen auditoria)</p> <p>Se compra sembradora</p> <p>Se comercializan 63 mil quintales de maíz con la agroindustria</p> <p>Dentro del proyecto BID se organizan 4 grupos</p> <p>Establecimiento de centro de agronegocios con apoyo de Visión Mundial</p> <p>Se continua vendiendo la producción a la agroindustria molinera</p> <p>BANADESA continua financiando producción de maíz y plátano</p> <p>Cooperativa contrata transporte para suplir demanda de mercado</p>	<p>Se contrata oficial de proyecto</p> <p>Se instala otra secadora</p> <p>Se inicia perforación de pozos</p> <p>Se incrementa la comercialización de maíz</p> <p>Alianza con Bróker para exportar yuca</p> <p>Dos empresas afiliadas a la CARNEL tiene su propio proceso de capitalización</p> <p>Cooperativa cuenta con capital propio para darle excedente a sus afiliados y aportaciones.</p> <p>BANADESA continua financiando producción de maíz y plátano</p> <p>Cooperativa contrata transporte para suplir demanda de mercado</p>
2007	2008	2009	2010

Proceso de intervención

Situación actual



Incertidumbre por golpe de estado
 La situación social y política del país es difícil
 Se realizan elecciones
 Se retira ayuda internacional

Se establece Gobierno de Unidad Nacional
 Gobierno define estrategia para ser reconocido por otros países
 Comienza a llegar la cooperación internacional

De acuerdo a la evolución que ha tenido la empresa desde su pre inicio, inicio, desarrollo y situación actual, la estrategia de implementación utilizada por la CARNEL-ACAN ha estado enfocada al fortalecimiento organizacional productivo, financiero, administrativo y comercial de las de sus asociados. En la asistencia técnica a sus asociados para incrementar la producción. La gestión de recursos financiero y asistencia técnica para la diversificación e implementación de Planes de Negocio antes Banco Interamericano de DESARROLLO (BID), Proyecto Mejorando la Competitividad de la Economía Rural en Yoro (PROMECOM), SAG/DICTA

En cuanto a la política que maneja la empresa con respecto a los requisitos para participar y mantenerse como socio de la empresa, entre los que podemos mencionar están: ser pequeño productor, pertenecer a una empresa campesina, tener tierra, estar dispuesto a afiliarse y cumplir con el reglamento y normas de la empresa como por ejemplo, pagar la afiliación al ingresar, cotizar mensualmente, asistir a reuniones convocadas por la junta directiva de la empresa trabajar colectivamente, vivir dentro de la empresa y no vender la tierra que tiene asignada.

Con relación a la finalidad de la CARNLE-ACAN; su objetivo es el de dar respuesta a las necesidades de los pequeños productores, mediante la prestación de servicios agropecuarios (asistencia técnica, financiamiento, capacitación, venta de insumos, preparación de suelo, comercialización y transporte) contribuyendo a que sus socios mejoren sus condiciones de vida.

Es una cooperativa constituida por 365 socios la conforman, se benefician directamente 365 familias e indirectamente 1200 familias, su radio de acción comprende las comunidades de Gaungolola, El Negrito, Oncepino, Sentadero, Los Murillos, San Juan Oloman, Los Espinos y El Roque, todos pertenecientes al municipio de El Negrito. La Cooperativa ésta ubicada en el Sector de Monte Quemado, kilómetro 31 carretera que conduce de Santa Rita a Yoro, en el Municipio de El Negrito, Departamento de Yoro, esa a orilla de calle y estratégicamente está bien ubicada

IV. Principales resultados en fortalecimiento de estrategias de vida de grupos metas.

En esta sección se analizará con más detalle cómo la iniciativa ha tenido éxito en fortalecer las estrategias de vida familias. Para ello se presentan los principales aspectos del contexto del territorio en que se desarrolla la empresa, las características de la población del territorio, las razones por las cuales los productores de la empresa han decidido adoptar las actividades que realiza la empresa, los principales resultados de la acción en cuanto a la consolidación de la estrategia de vida, los aspectos o factores que mayor impacto tienen en el fortalecimiento de su estrategia de vida y porque, los aspectos o factores que son los menos favorables para el fortalecimiento de la estrategia y la participación de mujeres en la empresa.

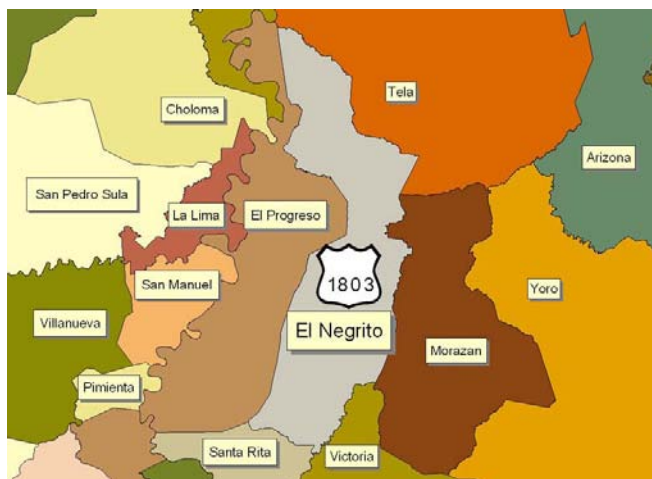
a. Ubicación geográfica

La CARNEL-ACAN, se encuentra ubicada en el Departamento de Yoro, Municipio El Negrito, específicamente en la comunidad Monte Quemado que se encuentra a 7 km del casco urbano del municipio.

El Municipio de El Negrito El municipio del Negrito se encuentra ubicado en el meridiano 87°45' y 87°50' y paralelo 15°15' y 15°40'. Su relieve es mixto, debido a que tiene montañas, cerros, llanuras y valles. Su clima es variable, en las alturas es frío y en los valles cálido, pero saludable por sus extensos pinares que cubren al municipio en su mayoría.

En los últimos años se ha dado un movimiento migratorio acelerado, especialmente de campesinos del occidente del país en busca de tierras para la agricultura, así como la migración de jóvenes del municipio que migran en busca de empleo o estudio a las ciudades urbanas. El municipio no recibe la producción de sus aldeas, ya que tiene mejor acceso al municipio de El Progreso, contribuyendo esto al subdesarrollo de este municipio.

La extensión territorial del municipio es de 524.6 Kms Cuadrados, comprendiendo 54 aldeas, 3 caseríos, 8 barrios y 8 colonias.



Límites geográficos:

Al norte: municipio de Tela, en el departamento de Atlántida

Al sur: municipio de Victoria y Santa Rita

Al este: municipio de Morazán

Al oeste: municipio de El Progreso

Es regado por los ríos Olomán, Cuyamapa, Congo, Guaymón y algunos riachuelos y quebradas

b. Contexto Ambiental

c. Vulnerabilidad Ambiental

En el transcurso de los años la historia de El Negrito se caracteriza por el crecimiento principalmente por el sector agrícola y forestal. Sin embargo por la presión ejercida de población en la demanda de alimentos han deteriorado los recursos existentes y han provocado la amenaza ante inundaciones descontroladas que repercuten en pérdidas humanas y productivas en los principales cauces del río Olomán, Cuyamapa, Rio Grande, Guaymitas, Guaymón a nivel de todo el municipio. Las quebradas que también contribuyen a provocar inundaciones principalmente en el casco urbano del municipio es la Quebrada Honda y otras en menor La Puerta, La Pita, Santa Elena.

Los sectores de mayor vulnerabilidad ante inundaciones es el sector de Guaymas, Olomán Abajo y San Antonio en San Jose en el casco urbano. El barrio abajo su problemática es la inundaciones por aguas lluvias, en vista que todo el casco urbano no posee drenaje pluvial.

Otro fenómeno que está expuesta a la vulnerabilidad a causa de los derrumbes es la zona rural del municipio.

d. Contexto Ecológico

El municipio está conformado por la micro cuencas:

- 1 cuenca grande llamada Pijol y
- 4 cuencas pequeñas llamadas Pita, Santa Elena, El Dorado y El Pate.

i. Potencial de la tierra

Actualmente, el uso de la tierra se divide en:

- 60% agricultura
- 30% habitacional
- 10% ganadería

El suelo es de textura franco arcilloso arenoso y de vocación agrícola y forestal. Gran parte de los habitantes de este municipio se dedican a la producción agropecuaria (granos básicos, café, plátanos, arroz, tabaco, cítricos, hortalizas y frutas) y a la ganadería.

Menos del 50% de la tierras cultivadas son destinadas a la producción de granos básicos y cultivos permanentes, siendo el maíz el más predominante. En el sector de Guaymas se cultiva en mayor escala la palma africana.

Los meses más lluviosos se consideran de enero a agosto y los meses más secos son de agosto hasta diciembre.

ii. Flora y Fauna

En la región de Yoro, existe una variedad de comunidades biológicas determinadas por la topografía escabrosa, influencia costera y condiciones edafológicas.

Se encuentran tres comunidades con influencia de los ecosistemas neotropical. Por esta razón las especies tropicales y de clima templado se encuentran asociados. La vegetación boscosa de los valles en su forma original, permanecen fuertemente alterados, en las montañas de los difícil acceso y remoto subsisten bosques selváticos (Pijol, Cordillera de Nombre de Dios y Mico Quemado).

La fauna es variable, entre las especies más significativas se encuentra el zorzal, el loro pico negro y pico amarillo.

e. Turismo

El municipio ofrece centros turísticos a los turistas como ser :

Río Olomán: Utilizado por los habitantes en época de verano como balneario en el Cedro, Guajiniquil y San Juan de Olomán.

Río Cuyamapa: Utilizado por los habitantes y turistas nacionales en época de verano como ser las Peñitas.

f. Contexto Socio Económico

iii. Servicios Básicos

g. Educación

El Negrito cuenta con:

Nivel preescolar:

- 4 kínderes en el sector urbano y
- 7 kínderes en el área rural.

Nivel primario:

- 3 escuelas públicas en el área urbana
- 35 escuelas rurales y
- 1 escuela PROHECO1 en el área rural.

Nivel secundario:

- 1 instituto: 1 público, y
- 1 Centro Básico2 público.

h. Salud

El municipio cuenta con 2 CESAMOS3 en el área urbana y 2 CESARES4 en el área rural.

Además, próximamente contará con una clínica semi privada que será inaugurada en los próximos meses. La cobertura del servicio de salud es del 60%.

Enfermedades comunes

- Resfrío común
- Diarrea
- Tuberculosis
- Dengue
- Parasitismo

- Amigdalitis

i. Agua

La cobertura del servicio de agua potable en el área urbana como rural es de un 70%, donde en la mayoría del año existe carencia del recurso, por el deficiente equipo de distribución y almacenamiento. Por tal situación, la población tiene que comprar el recurso fuera del casco urbano principalmente en época de verano.

j. Alcantarillado

En el área urbana, la cobertura del servicio de alcantarillado es del 50%; el 30% de la población utiliza pozos sépticos; el 5% utiliza letrinas y el restante 5% no cuentan con ningún servicio. En el área rural, el 70% de las viviendas cuenta con letrinas hidráulicas y simples, y el restante 30% no cuentan con ningún servicio.

k. Servicio de recolección de basura

El municipio no cuenta con este servicio, en tal sentido la población en su mayoría 4,102 viviendas la depositan en lugares clandestinos (orillas de ríos, carreteras y solares baldíos). El resto la tiran en cualquier lugar quemándola o enterrándola (1,438).

l. Cementerio Municipal

El cementerio utilizado por los pobladores tiene condiciones regulares pero falta planificar a mediano plazo.

iv. Energía Eléctrica

La cobertura del sistema de energía eléctrica en este municipio es de un 80% en el área urbana y un 70% en el área rural.

V. Hondutel

El municipio cuenta con 505 líneas telefónicas en el sector urbano y 3 líneas telefónicas comunitarias en el sector rural. No se cuenta con teléfonos públicos.

a. Recreación y Esparcimiento

El Negrito cuenta con 2 discotecas y un balneario en la aldea Cedros, llamado El Cedro.

Asimismo, se cuenta con parques y varias canchas de fútbol.

b. Aspectos demográficos

La población de este municipio es de 35,254 habitantes aproximadamente, el 38.7% son mujeres y el 61.3% hombres. El crecimiento demográfico es alto especialmente en los hogares de escasos recursos, hay una tasa de crecimiento de 3.5%, la población para el año 1996 era de 36,254 habitantes, si nuestra tasa de crecimiento es de 35% anual para el año 2010 contamos con 53,000 habitantes.

c. Actividades Productivas

La principal actividad económica del municipio es la agricultura con una tendencia de crecimiento de la ganadería, n cuanto a la agricultura, está limitado al cultivo de granos básicos, hortalizas y frutales (Cítricos), existen en el municipio un total de 2012 productores agropecuarios y poseen aproximadamente 31,080 manzanas , a nivel de crédito existen prestamistas no declarados , y en la parte organizativa contamos con la Cooperativa de Ahorro y Crédito, Banco de Occidente y La Carnel Acan (Grupos de la reforma agraria)

El desarrollo económico de este municipio se concentra en la aldea Guaymas, que tiene características urbanas, donde se cultiva palma africana. El municipio es productor de plátano, granos básicos y café; además, la población se dedica al cultivo, en menor escala, de arroz, hortalizas y cítricos, así como a la ganadería.

d. Razones por la cuales las familias han adoptado las actividades de la empresa

En una experiencia campesina como la que se ha sistematizado muchas podrían ser las razones por la cuales las familias decidieron adoptar las actividades que la empresa venía realizando. De acuerdo a los resultados de los grupos focales, entrevistas y el taller de socialización con los socios de la empresa presentaremos a manera de testimonio las principales razones expuestas por lo actores claves.

Las oportunidades que da la cooperativa: diversificar, provisión de valor agregado a la materia prima, apoyo a los afiliados, asistencia técnica en toda las actividades productivas, y comercialización, los beneficios que tienen los socios el hecho de que se le devuelven los excedentes de la producción.

Socia de la CARNEL-ACAN

Incorporación de la familia en el proceso productivo, esto a permitido que seamos más unidos y hace conciencia en los demás miembros de la familia sobre la importancia de cultivar la tierra y de estar organizados para salir adelante.

Socia de la CARNEL-ACAN

Erradica la pobreza de nuestras familias, por el hecho de que la cooperativa responde a las necesidades de producción, capacitación, asistencia técnica, financiamiento, acceso insumos y comercialización, todo esto nos permite generar ingresos para mejorar nuestra condición económica.

Socio de CARNEL-ACAN

Los servicios que ofrece la cooperativa a través de su gestión, nos ha permitido tener mejores conocimiento y prácticas para mejorar nuestra producción.

Socio de la CARNEL-ACAN

La capacitación que está dando a los jóvenes, específicamente a los hijos de los socios de la cooperativa, esto permite ir relevando a nosotros los viejos, para que así la empresa sea sostenible.

Socio de la CARNEL-ACAN

Uno de los tantos problemas que tenemos los productores es el mercado, sin embargo, con el apoyo técnico de la cooperativa hemos logrado colocar nuestra producción a nivel local, nacional e internacional.

Socio de la CARNEL-ACAN

Los servicios que nos ha ofrecido la cooperativa, nos ha permitido mejorar la producción, debido a que la tecnología que nos ha ofrecido responde a nuestras condiciones productivas.

Socio de la CARNEL-ACAN.

e. Resultados de la acción en la consolidación de la estrategia de vida

Como se menciona en el apartado relacionado a la estrategia de implementación de la empresa, esta se enfoca principalmente al fortalecimiento organizacional, productivo,

financiero administrativo, comercial, y la gestión ante instituciones públicas, privadas que apoyan el desarrollo de proyectos agrícolas. En función de lo anterior los principales resultados que ha tenido la empresa y que en gran medida le ha permitido consolidar su estrategia de vida, ha sido:

1. Incremento en la producción en los granos básicos.
2. El fortalecimiento organizacional, productivo, financiero, administrativo y comercial de sus asociados
3. La diversificación de la producción, actualmente se están financiando 800 Mz en Maíz con una producción de 80,000 qq/año, 700 mz en arroz con una producción 70,000 qq/año, 30 Ha de Plátano con una producción de 1.500,000 Lbs/año, 6 Ha de chile jalapeño con una producción de 600,000 Lbs/año, 40 Ha de Yuca con una producción de 1,200.000 Lbs./año
4. La consecución de fondos con el proyecto PROMECOM/SAG para la implementación de un plan de negocio dirigido a la transformación del grano de maíz en harina.
5. Se cuenta con un fondo económico para el apoyo en labores sociales tales como: Escuelas, proyectos comunitarios, gastos fúnebres de sus afiliados.
6. Se cuenta con contratos de comercialización para mercados Nacionales e internacionales, por ejemplo, la exportación de chile jalapeño a México, producción de granos básicos a las empresas agroindustriales de San Pedro Sula.
7. Se cuenta con alianzas estratégicas con Instituciones regionales como: ACAN, Visión Mundial Honduras, USAID-RED, EDA, SAG, Municipalidades, casas comerciales de insumos agrícolas, BANADESA, BID y ACODE

f. Factores que han contribuido al fortalecimiento de su estrategia de vida y porque.

Entre los factores que han contribuido al fortalecimiento de la estrategia de vida implementada por la CARNEL-ACAN se encuentran:

1. La capacitación en aspectos de la producción, administración, organización y comercialización, estimula a los socios a seguir cultivando la tierra, porque miran que a través de estos servicios sus ingresos han mejorado.

2. La cooperativa cuenta con suficiente capacidad técnica, de mercadeo y financiera para proveer de maquinaria e insumos para la producción, esto nos asegura que no tendremos problemas al momento de producir y de vender nuestro productor.
3. El apoyo incondicional que la CARNEL-ACAN a ofrecido a sus socios en cuanto a los procesos de legalización de la tierra, ya que unos de los requisitos que deben de cumplir los socios es tener tierra y formar parte de una empresa para poder ser socio de la cooperativa.
4. La CARNEL-ACAN está ubicada en una zona estratégica de fácil acceso, ubicada en unos de los valles más productivos del departamento de Yoro, con abundante tierra y agua.
5. La capacidad de gestión que han tenidos su junta directiva y equipo técnico para la consecución de proyectos no solo de desarrollo agrícola, sino que la cooperativa en su que hacer ha introducido un fuerte enfoque social para con sus afiliados.
6. Con el propósito de asegurar en cierta manera la sostenibilidad de la cooperativa a iniciado un proceso de formación de líderes jóvenes para que poco a poco vayan incursionando en el engranaje de la cooperativa.

g. Factores que han dificultado el fortalecimiento de su estrategia de vida y porque

Entre los factores que han dificultado el fortalecimiento de la estrategia de vida implementada por la CARNEL-ACAN se encuentran:

1. La necesidad de actualizar su capital físico, específicamente lo relacionado a la maquinaria, ya que alguna de ella está por cumplir su ciclo de vida, de no hacerse pronto, entonces los socios tendrían que alquilar maquinaria a personas privadas teniendo que pagar más por el servicio.
2. El poco seguimiento que se le da a los grupos de mujeres organizados, estas se sienten abandonas, no tiene apoyo técnico, financiero y de comercialización, situación que las desmotiva a seguir formando parte de la cooperativa.
3. La poca de comunicación de la ACAN con sus organizaciones de base, se siente abandonadas, sienten que no les ha traído beneficio alguno el estar afiliadas a la ACAN.
4. La poca comunicación de la CARNEL-ACAN con las empresas y organizaciones que están afiliadas a la cooperativa.
5. Las condiciones climatológicas de la zona, en el invierno se tiene mucho problema por inundaciones lo que provoca perdida en los cultivos.
6. La inestabilidad de precio de los productos en el mercado, sienten que el Estado no ayuda mucho para que los productores tengan un precio justo, por ejemplo en el caso de los socios que producen arroz, debido a los precios en el mercado tuvieron pérdidas.

7. El abandono de las empresas y organizaciones de productores que una vez que obtiene el título de la tierra, dejan de ser afiliados de la cooperativa, esto indica que están utilizando a la cooperativa como un trampolín para lograr un propósito específico que es tener el título de la tierra y nada más.
8. La concentración de capital en manos de pocos, a provocado en algunos socios cierto recelo de cómo se están manejando los fondos de todo los socios de la cooperativa.

h. La participación de las mujeres en las actividades productivas

Pese a que existen empresas y organizaciones de productoras que están afiliadas a la CARNEL-ACAN, estas sienten que su participación es muy limitada, se siente abandonadas, no tiene adecuado espacio para participar; además algunas de ellas no están afiliadas a la cooperativa por lo que no se pueden beneficiar de los servicios que ofrece la cooperativa. Del total de socios que forman parte de la cooperativa 365, el 87% son hombres (316), mientras que el 13% (49) son mujeres. Cada socio de la empresa sea mujer o hombre tiene derecho a 5 manzanas.

Cada socio entrega su producción a la cooperativa para que esta se encargue de venderla en el mercado local, nacional o internacional dependiendo del tipo de producto. La participación de las mujeres en las asambleas es bajo, pese a que se les invita a participar.

VI. Recomendaciones de apoyos del sector público para ampliar la experiencia

De acuerdo a los principales resultados del proceso de sistematización de la CARNEL-ACAN, las recomendaciones de apoyo por parte del sector público a la agricultura familiar son las siguientes:

- **Participación y acceso efectivo de las mujeres a los beneficios del bono tecnológico u otros bonos orientados a las actividades productivas**, así como a las capacitaciones, asistencia técnica y seguimiento de las labores de conservación y protección de los recursos.
- **Ampliar el bono tecnológico productivo**, es necesario incluir otro tipo de insumos. La agricultura familiar necesita de paquetes tecnológicos que les permita contar con la mayoría de los insumos que se necesitan para por lo menos producir bien una manzana de tierra, ya basta de seguir dándole semilla que la mayoría de las veces no utiliza para la siembra, porque no es la que viene utilizando, por lo que termina vendiéndola o comiéndosela, por otro lado un quintal de fertilizante que se le da no es suficiente para atender una manzana de maíz.
- **Reforzar la investigación y el desarrollo tecnológico en granos básicos**, con base a la reorganización eficiente del Sistema Nacional de Transferencia de Tecnología Agropecuaria, SNITTA, en el cual participan DICTA, los centros de investigación y de enseñanza superior públicos y privados y las organizaciones de productores.
- **Generación y transferencia de tecnología** acorde a las necesidades de los productores. La agricultura familiar necesita recibir una tecnología que se adapta a las condiciones y potenciales con que cuenta su terreno. Las instituciones tanto del

sector público como privado deben de trabajar en conjunto con los pequeños productores para que los diferentes ensayos o investigaciones que las instituciones realizan generen diversas tecnologías que le permitan al pequeño productor incrementar su producción, productividad y ser más competitivo al menor costo y amigable con el ambiente.

- **Obtener precios más justos al momento de comprar los insumos y de vender la producción.** La agricultura familiar por ser en la mayoría de los casos una agricultura de subsistencia, no cuenta con los recursos económicos suficiente para adquirir los insumos necesarios para la producción, por lo que debería de existir un mecanismo de compensación que le permita comprar a precio de mercado pero justo lo que necesita. Por otro lado aunque es sumamente difícil poder controlar los precios de los productos en el mercado internacional, sin embargo, las instituciones del estado que manejan la estrategia de mercadeo, deben definir un dispositivo a manera de que a pesar de que las fluctuaciones de los precios de los productos a nivel internacional sean muy variables, el pequeño productor reciba una precio justo que le permita obtener ciertos márgenes de ganancia y así poder agenciarse algo de ingreso para satisfacer sus necesidades básicas o contar con algo de fondo para el siguiente ciclo de producción.
- **Fomentar el acceso a seguros agrícolas,** para reducir el riesgo de producción de los pequeños productores agropecuarios de granos básicos y de otros cultivos. Debido a los cambios drásticos que en los últimos años ha venido sufriendo el clima, debido a los efectos del calentamiento global, los fenómenos naturales como la niña, el niño, las tormentas tropicales y huracanes, la agricultura familiar permanentemente ha estado expuesta a dichos fenómenos, causándoles grandes pérdidas en primer lugar a ellos y en segundo lugar a la económica del país, por lo tanto urge que al igual que el mediano y grande productor tiene acceso a seguros agrícolas, también deberían de tener acceso los pequeños productores. La banca pública o privada, las cooperativas y en menor escala las cajas rurales deberían de ofrecer un seguro agrícola.
- **Facilitar acceso a recursos financiero,** El acceso al crédito rural, de tipo fiduciario y prendario, oportuno y flexible dirigido a facilitar la participación de productores en la cadena alimentaria es el nudo central para reactivar la inversión productiva en el sector. Se procurará una mayor participación de las mujeres rurales en la economía local mediante programas de crédito. Se requiere de nuevos esquemas por parte de la Banca de Desarrollo, acordes a la situación de los pequeños productores. Fortalecer estructuras financieras rurales y hacerlas sostenibles con el repago de diversos tipos de bonos del Estado.
- **Orientar la extensión agropecuaria hacia el mejoramiento de la gestión gerencial, la adaptación y transferencia de tecnología.** Esta debe proporcionar conocimientos y estimular el desarrollo de actitudes para fortalecer las capacidades de los pequeños productores de granos básicos para aumentar la rentabilidad y sostenibilidad de sus fincas y empresas. Potenciar el aprovechamiento de los recursos propios de las fincas y las zonas, diversificación y reconversión,

producción orgánica y agroecológica, recuperación de los suelos, manejo del agua, producción y mecanismos para la generación local de valor agregado.

- **Establecer convenio de compra y venta entre productores y agroindustria** (maíz, sorgo, arroz), incorporar el rubro del frijol e incluir a los beneficiarios del BTP. La agricultura familiar debe de contar con cierto acuerdo compra-venta que le permita tener seguro un mercado para su producción y de esta manera evitar tener que vender a los intermediarios.
- **Revisión integral de la calidad**, efectividad y operatividad de los servicios prestados por las instituciones del Sector Público Agropecuario con el objeto de mejorar el servicio de apoyo a los pequeños y medianos productores de granos básicos
- **Fortalecimiento de organizaciones del sector agropecuario y asociaciones de productores**, para lograr su participación en la definición y monitoreo de políticas públicas para el sector. Fortalecimiento de los comités de cadena de granos básicos incluyendo frijol, como mecanismo de diálogo permanente.
- **Fortalecer el papel del Estado en la regulación de precios de los alimentos de la canasta básica, incluidos los granos básicos y algunos insumos agrícolas.** El Estado como ente rector de la política agropecuaria del país debe implementar un dispositivo que le permita regular los precios de la materia prima para la producción, de lo contrario por mucho dinero con que cuente los productores, de nada servirá si los precios de los insumos están por las nubes.
- **Recuperación y desarrollo de infraestructura pública de apoyo a la producción:** caminos de acceso, centros de acopio, centros de procesamiento, cosechadoras, sistemas de riego, etc.
- **Revisar la política comercial externa**, reglamento de desabasto, barreras no arancelarias, control de importaciones y exportaciones, etc. para lograr un equilibrio entre el beneficio a los consumidores y a los pequeños productores.
- **Promover mayores ingresos para los productores con la generación de valor agregado**, por la variabilidad que existe de los precios en el mercado y en algunos casos por la saturación de los mercados por la sobre producción de determinado cultivo, como alternativa a esta situación, mediante apoyo financiero y no financiero (capacitación, asistencia técnica) fomentar en los pequeños productores procesos de agregación de valor a nivel local mediante la creación de empresas agroindustriales y comerciales.
- **Creación y fortalecimiento de cadenas de comercialización alternativas de granos básicos**, para evitar los graves perjuicios que provoca la especulación y acaparamiento.
- Adicional a todo lo anterior, creo que es importante no pasar por alto que iniciativas como estas deben ser atendidas en forma integral, incluyendo acciones que le permitan incorporarse al mercado; deben de considerarse las condiciones agroecológicas y sobre esa base, ofrecer marcos tecnológicos apropiados; se debe de

trabajar en el desarrollo de incentivos integrales que permitan masificar experiencias como esta; y se debe abandonar la tradicional asistencia a finca para atender la visión territorial, ya que estas se encuentran en un territorio donde interactúan con otros actores.

VII. BIBLIOGRAFÍA

CDHI, 2001. Taller intermunicipal de Problemática Ambiental. Foro 2020. El Progreso, Yoro.

Municipalidad del Negrito, 1993. Monografía del Negrito, Yoro. 1993.

COPECO, 1998. Datos Estadísticos de Huracán Mitch. San Pedro Sula.

COPECO, 2001. Datos Estadísticos de Tormenta Michelle, San Pedro Sula.

COPECO, 1993. Datos Estadísticos de Tormenta Gert, San Pedro Sula