



HONDURAS

Caso: Empresa Asociativa Campesina Productiva “Pensando en el Futuro”

Ojojona, El Aguacatal, Honduras

Honduras, Diciembre 2010

Tabla de Contenido

I.	Introducción	3
II.	Contexto institucional	11
III.	Descripción detallada de la iniciativa sistematizada	14
IV.	Principales resultados en fortalecimiento de estrategias de vida de grupos metas.....	18
a.	Ubicación geográfica.....	19
b.	Recursos Físicos.....	20
c.	3.4. Recursos Económicos, Financieros y Productivos	22
i.	3.4.1. Recursos Económicos	22
ii.	3.4.3. Recursos Productivos	22
iii.	Principales Actividades Productivas del Territorio.....	23
d.	Principales rasgos de la población del territorio	25
i.	Medios de vida	25
ii.	Políticas, instituciones y procesos	26
iii.	Estrategia de medios de vida	26
e.	Razones por la cuales las familias han adoptado las actividades de la empresa	28
f.	Resultados de la acción en la consolidación de la estrategia de vida.....	30
g.	Factores que han contribuido al fortalecimiento de su estrategia de vida y porque?	30
h.	Factores que han dificultado el fortalecimiento de su estrategia de vida y porque	31
i.	La participación de las mujeres en las actividades productivas	31
V.	Recomendaciones de apoyos del sector público para ampliar la experiencia.....	32
VI.	Bibliografía	35

Caso: Empresa Asociativa Campesina Productiva “Pensando en el Futuro”¹

I. Introducción

El presente documento presenta los principales resultados de la sistematización de la experiencia de agricultura familiar de la Empresa Asociativa Campesina Productiva Pensando en el futuro, 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, el Secretario General de la Unidad de Trabajadores Campesino (UTC), al presidente de la empresa Pensando en el futuro, el técnico que asiste a la empresa campesina, una familia socia de la cooperativa y el taller de socialización de los principales resultados realizados un grupo de socios de las organizaciones de base afiliadas a la CARNEL. Lo anterior fue complementado con información secundaria y la visita a las parcelas de producción de los socios de la cooperativa.

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

En cuanto al contexto institucional

La UTC, organización campesina promotora de la EACP Pensando en el futuro, ha promovido el desarrollo y fortalecimiento organizacional de sus organizaciones y empresas por medio de:

- **Al fortalecimiento institucional:** mediante el establecimiento de alianzas estrategias con otras organizaciones campesinas presentes en el país.
- **Incidencia en políticas agrarias, agrícolas y forestales:** capacidad de propuesta y negociación, movilizaciones populares, conferencias de prensa, audiencias agrarias INA, SAG y el Congreso Nacional, participación y socialización de la nueva ley forestal y decreto omitido por le Congreso Nacional.

¹ Elaborado por Pedro Antonio Quiel Arauz. Consultor

- **Protección y preservación del ambiente:** firma de convenio con el Instituto de Conservación Forestal (ICF), gestión de plan de manejo forestal, plan operativo y de salvamento, gestión de plan de manejo de microcuencas, proyecto de reforestería comunitaria, traslado de semilla para regeneración natural, cultivo de hortalizas de forma orgánica, cultivo de plantas medicinales, promoción y conservación de la semilla criolla, promoción de nuevas prácticas agrícolas amigable con el ambiente.
- **Formación y capacitación:** reconversión empresarial y comercialización de productos elaborados por campesino.
- **Equidad de género:** la UTC es una organización mixta integrada por hombres y mujeres, las mujeres participan en los cargos de dirección de la organización en igualdad de condiciones, así como en las regionales, a lo interior de la organizaciones de base el 40% son mujeres, en la tenencia de la tierra las mujeres participan activamente.
- **Gestión de proyectos sociales, productivos agrícolas y no agrícolas:** gestión de proyectos de saneamiento básico, gestión para apertura de camino y carretera para trasladar la producción, gestión de apertura de escuela y centro de salud, gestión de proyecto de construcción de viviendas, construcción de centro de acopio, construcción de estanque para proyecto piscicultura.
- **Desarrollo empresarial campesino:** reconversión empresarial y la comercialización de productos elaborados por campesinos, mediante el fortalecimiento de empresas existentes y el acompañamiento en la constitución de nuevas empresas, tramitación de personería jurídica, certificación de empresas que producen y comercializan hortalizas orgánicas, formación de líderes y lideresas en desarrollo empresarial, gestión de asistencia técnica a las empresas.
- **Soberanía y seguridad alimentaria:** campaña y promoción de la agricultura, ferias campesinas con productos de valor agregado, construcción y protección de la semilla criolla, banco de semilla, alianza estratégica con consumidores, rechazo a la invención de productos transgénicos, mercado y comercialización solidaria.
- **Tratado de Libre Comercio:** movilización en contra del TLC, promover mercado común centroamericano, promover la unión aduanera, promover política agrícola centroamericana, fortalecer las alianzas estratégicas del sector campesino e indígena en el marco del Dialogo Regional Rural.

Con respecto a la EACP Pensando en el futuro

- Es una empresa en la que sus socio se dedican a la producción de granos básicos (maíz y frijol) cebolla, chile, culantro, elote, habichuela, lechuga, remolacha, repollo, tomate, zapallo, pepino, zanahoria, rábano, ayote y plátano Cada socio de la empresa tiene 2 manzanas de tierra, las cuales las siembran individualmente. Los activos con que cuenta la empresa son: bomba de riego y herramientas básicas para la producción. La hortalizas que producen las venden a nivel local, en Tegucigalpa (mercado Belén, América, San Isidro) al supermercado la Colonia, a la empresa Hortifruti y al consumidor directo (mercado solidario).

- La estrategia de implementación se ha centrado en fortalecerse como organización, afiliarse a la UTC, también su estrategia de acción se ha enfocado a la consecución de recursos financieros con BANADESA, el bono tecnológico con SAG/DICTA, han gestionado proyectos para la diversificación con EDA, la Cuenta del Milenio y Vecoma una ONG Belga que les está dando asistencia técnica para pasar de producción convencional a producción orgánica.
- La finalidad de la empresa; considerando que está conformada por pequeños productores, su objetivo es que a través de la producción y comercialización de las hortalizas y granos básicos, en primera instancia se involucren los miembros de la familia y en segundo lugar generar algunos ingresos que les permita mejorar sus condiciones de vida.
- Su política para formar parte y mantenerse en la empresa, exige los siguientes requisitos: ser pequeño productor, 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, producir individualmente siguiendo un plan de siembra, vender colectivamente la producción, vivir dentro de la empresa y no vender la tierra.

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:

- Antes de formar parte de la empresa, nuestro sistema productivos era bastante rudimentarios, la producción era bastante poca por lo que no teníamos ganancia alguna, ahora con la implementación de nuevas tecnologías, nos ha permitido sembrar durante casi todo el año, es decir ahora tenemos producción todo el año, por lo tanto tenemos para vender todo el tiempo y mejorar nuestros ingresos.
- La oportunidad de intercambiar con otros productores de otros países, algunos de los socios han tenido la oportunidad de viajar fuera de las fronteras del país, para conocer e intercambiar conocimiento y experiencia con otros productores y aplicarla a nuestras parcelas.
- Normalmente el hombre es quien siempre se ha dedicado a la producción y comercialización, ahora que tanto el como yo formamos parte de la empresa, esto a contribuido a que la familia se involucren en las actividades de producción y comercialización.
- Anteriormente como productores individuales cada quien veía como hacía para producir y vender, ahora a través de las actividades que realizamos en la empresa hemos tenido acceso a mercado, a capacitaciones, tecnología y ciertos insumos para la producción.

- Alianza con el CODECO lo que ha permitido identificar los barrios y colonias en Tegucigalpa y comercializar nuestra producción directamente con el consumidor por lo que no hacemos negocio con el intermediario.
- A los socios le ha gustado la metodología de trabajo, en el caso de la siembra escalonada, ya no sembramos lo mismo, además al sembrar escalonado siempre habrá producto para la venta y para el consumo y por consiguiente mas producción, mejora alimentación y se obtiene ingreso.
- La posibilidad de poder organizarnos y así poder buscar antes ONG y conseguir financiamiento, asistencia, insumos (semilla, fertilizantes).

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

- Contar con una organización fortalecida y con su personería jurídica, el hecho
- La diversificación de la producción con apoyo de EDA, Cuenta del Milenio, Vecoma, SAG/DICTA, les ha permitido pasar del monocultivo a tener varios cultivos al mismo tiempo, logrando de esta manera tener producción todo el año y por consiguiente ingresos constantemente.
- Tener establecido sistemas de riego y macro túneles, les ha permitido producir prácticamente durante todo el año y mayor protección de los cultivos a las plagas al utilizar este tipo de tecnología.
- La producción de hortalizas orgánicas, han logrado concienciar a los socios de la necesidad de seguir producción pero de manera amigable con el ambiente.
- La venta de hortalizas directa al consumidor, ha contribuido a que los ingresos de la venta lleguen directamente a los socios, sin tener que lidiar con los intermediarios.
- Convenio de venta con supermercado y empresa exportadora de hortalizas, le hecho de tener varias alternativas de mercado para su producción y les ha permitido darse a conocer en el ámbito nacional e internacional.

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

- El trabajo en equipo, antes cada quien trabajaba y comercializaba por su propia cuenta, ahora lo hacemos como socios de nuestra empresa y hemos visto que las cosas han cambiado, trabajamos mas organizados.
- El apoyo que hemos recibido en capacitación, asistencia técnica y algunos insumos para la producción por parte de algunos proyectos y ONG's, hemos adquiridos nuevos conocimientos y habilidades que nos ha permitido ser más productivos y mejores comerciantes.
- Tener un mercado seguro que facilita el contacto directo con el consumidor, sin intermediarios.
- El acompañamiento oportuna que se ha tenido por parte de EDA y Vecoma durante la implementación de las actividades,.

- Pasar de tener una sola producción en áreas grandes, a tener pequeñas parcelas con diferentes cultivos, con producción todo el tiempo para vender al mercado y al consumidor directamente.

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

- Condiciones climáticas, solo en el invierno se tiene abundancia de agua para cultivar la tierra, pero ya cuando el verano se acerca la cantidad de agua merma un poco.
- La adopción de la tecnología, no todo los productores adoptan lo que el proyecto o el técnico transfieren.
- El no poder acostumbrarme al sistema de siembra escalonada, ya que nuestra costumbre ha sido sembrar grandes extensiones y no parcelas pequeñas todos los días.
- Retiro de asistencia técnica y financiamiento, en su momento afectara la capacidad de seguir produciendo y comercializando.
- El no tener infraestructura adecuada para el manejo postcosecha
- El no contar con un transporte propio para recolectar la producción y llevarla a Tegucigalpa.
- La disponibilidad de contar con un poco mas de tierra para incrementar la producción y responder a la demanda de los consumidores y los supermercados.
- Acceso limitado de insumos y recursos financieros para la producción.
- La distancia en que se encuentran las parcelas de producción y el punto de recolección o centro de acopio improvisado.

La participación de las mujeres

- En el caso de esta EACP, el 100% de sus socios son varones, por lo tanto la participación de las mujeres en las actividades productivas no se da, son muy pero muy escasos los casos en que la mujer participa en esta etapa del cultivo, su participación está limitada a actividades de trasplante, cosecha y a veces en la comercialización.

Recomendaciones de apoyos del sector público para ampliar la experiencia

- **Participación y acceso efectivo de las mujeres a los beneficios que ofrece la empresa**, así como a las capacitaciones, asistencia técnica, ciclo productivo y comercialización de la producción.
- **Ampliar el bono tecnológico productivo**, es necesario que los pequeños productores de hortalizas tengan acceso a diferentes tipos de insumos y tecnología para llevar de manera adecuada las actividades de producción.
- **Reforzar la investigación y el desarrollo tecnológico en hortalizas**, 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.
- **Capacitación y asistencia técnica** (productiva, comercialización, y valor agregado y gestión empresarial). Hay que romper los viejos modelos de capacitación y asistencia técnica que se han venido realizando. Es necesario que el pequeño productor en conjunto con los técnicos definan cuales son los temas de capacitación y el tipo de asistencia técnica que requieren para seguir mejorando sus conocimientos y habilidades y de esta manera no solo concentrarse en mejorar la producción y la productividad, sino también ser, buenos administradores, empresarios, comerciantes y transformadores de la materia prima dándole un valor agregado.
- **Obtener precios más justos al momento de comprar los insumos**. 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.

- **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 hortalizas 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.
- **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 las hortalizas 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.
- **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 hortalizas, para evitar los graves perjuicios que provoca la especulación y acaparamiento.

II. Contexto institucional

Este apartado presenta los aspectos más relevantes de la Unión de Trabajadores del Campo (UTC), 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 UTC, promotora de la Empresa Asociativa Campesina Productiva (EACP) Pensando en el Futuro, es una organización gremial campesina integrada por hombres y mujeres, afiliada al Consejo Coordinador de Organizaciones Campesinas de Honduras (COCOCH); su área de intervención abarca 11 departamentos del país. Mantiene alianza estratégica con la Confederación Hondureña de Mujeres Campesina (CHMC). Consejo Nacional Campesino (CNC), Confederación Unitaria de Trabajadores de Honduras (CUTH), Asociación de Organizaciones no Gubernamentales (ASONOG), Coalición Hondureña de Acción Ciudadana y el Consejo Hondureño de la Economía Social (CODESE).

La UTC se fundó el 28 de abril de 1991, por iniciativa propia de los pequeños y medianos productores que sentían que sus necesidades y demandas productivas no eran atendidas por las autoridades de gobierno; obtuvo su personería jurídica el 21 de marzo de 1996, por la Secretaría de Gobernación y Justicia de la República de Honduras.

La **VISION** de la UTC, es retomar los estatutos legales como principio de organización fortaleciendo la unidad y la disciplina procurando la incidencia y la presencia en las diferentes estructuras que nos permite establecer un marco estratégico para luchar por los derechos sociales, gremiales, colectivos de nuestros afiliados.

La **MISION** es, consolidar y fortalecer las estructuras organizativas para la incorporación a la lucha reivindicativa agraria, procurando que los y las afiliadas sean beneficiarias por la ampliación de la nueva ley agraria integral.

En la actualidad la organización cuenta con 400 grupos de campesinos (as) (9,873) organizadas en empresas asociativas campesinas (260) y grupos organizados (140) diseminados en diferentes departamentos del país como ser: Ocotepeque, Cortés, Santa Bárbara, Comayagua, Copán, La Paz, Choluteca, Francisco Morazán, Colon, Valle e Intibucá. Sus afiliados se dedican a la producción de granos básicos (maíz, frijol), hortalizas, ganadería, apicultura, piscicultura y cultivos permanentes.

En cuanto a la experiencia en desarrollo y organización, la **UTC**, se ha caracterizado desde sus inicios por desarrollar acciones encaminadas a:

Al fortalecimiento institucional: mediante el establecimiento de alianzas estrategias con otras organizaciones campesinas presentes en el país.

Incidencia en políticas agrarias, agrícolas y forestales: capacidad de propuesta y negociación, movilizaciones populares, conferencias de prensa, audiencias agrarias INA, SAG y el Congreso Nacional, participación y socialización de la nueva ley forestal y decreto omitido por el Congreso Nacional.

Protección y preservación del ambiente: firma de convenio con el Instituto de Conservación Forestal (ICF), gestión de plan de manejo forestal, plan operativo y de salvamento, gestión de plan de manejo de microcuencas, proyecto de reforestería comunitaria, traslado de semilla para regeneración natural, cultivo de hortalizas de forma orgánica, cultivo de plantas medicinales, promoción y conservación de la semilla criolla, promoción de nuevas prácticas agrícolas amigable con el ambiente.

Formación y capacitación: reconversión empresarial y comercialización de productos elaborados por campesino.

Equidad de género: la UTC es una organización mixta integrada por hombres y mujeres, las mujeres participan en los cargos de dirección de la organización en igualdad de condiciones, así como en las regionales, a lo interior de la organizaciones de base el 40% son mujeres, en la tenencia de la tierra las mujeres participan activamente.

Gestión de proyectos sociales, productivos agrícolas y no agrícolas: gestión de proyectos de saneamiento básico, gestión para apertura de camino y carretera para trasladar la producción, gestión de apertura de escuela y centro de salud, gestión de proyecto de construcción de viviendas, construcción de centro de acopio, construcción de estanque para proyecto piscicultura.

Desarrollo empresarial campesino: reconversión empresarial y la comercialización de productos elaborados por campesinos, mediante el fortalecimiento de empresas existentes y el acompañamiento en la constitución de nuevas empresas, tramitación de personería jurídica, certificación de empresas que producen y comercializan hortalizas orgánicas, formación de líderes y lideresas en desarrollo empresarial, gestión de asistencia técnica a las empresas.

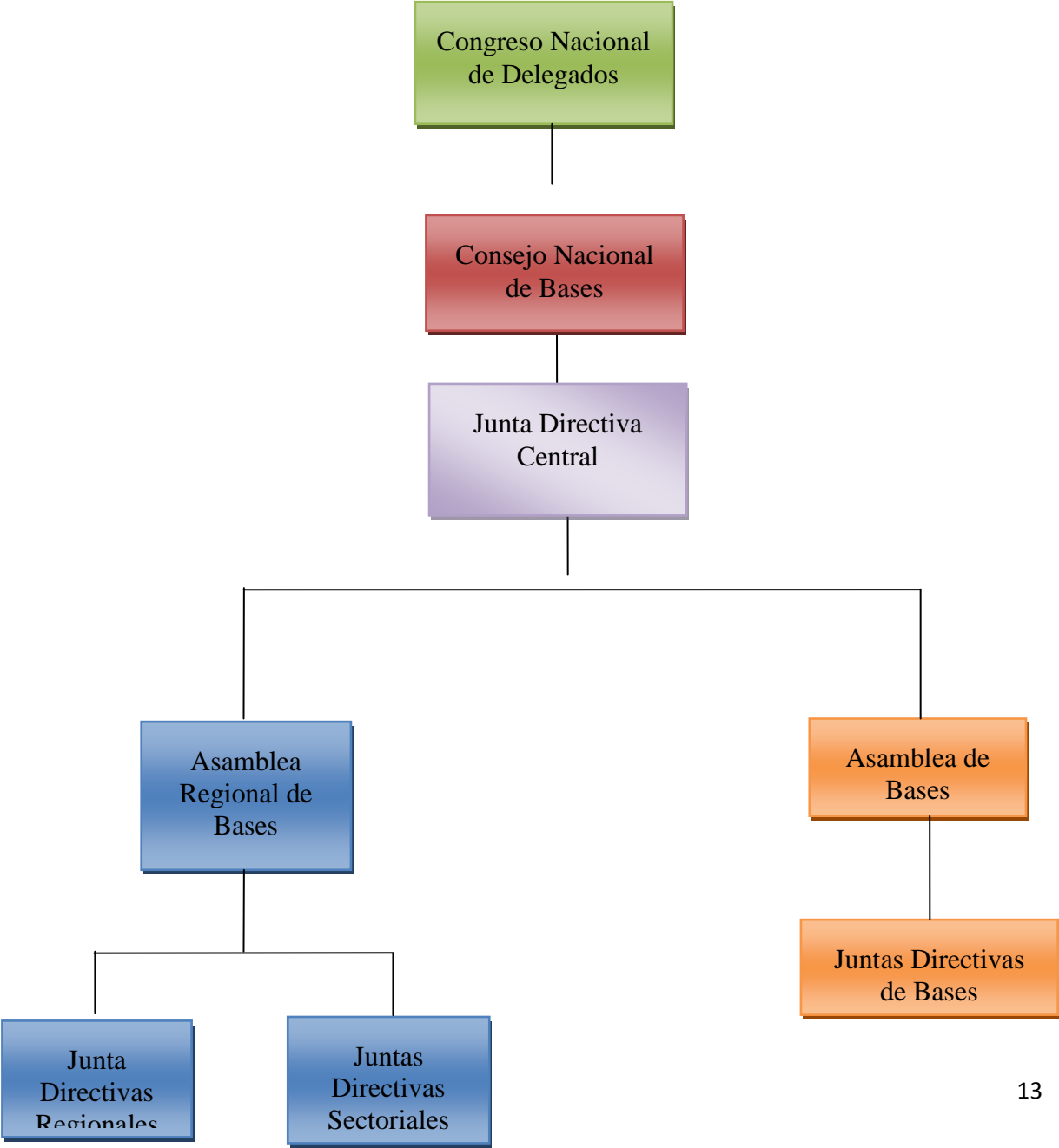
Soberanía y seguridad alimentaria: campaña y promoción de la agricultura, ferias campesinas con productos de valor agregado, construcción y protección de la semilla criolla, banco de semilla, alianza estratégica con consumidores, rechazo a la invención de productos transgénicos, mercado y comercialización solidaria.

Tratado de Libre Comercio: movilización en contra del TLC, promover mercado común centroamericano, promover la unión aduanera, promover política agrícola centroamericana, fortalecer las alianzas estratégicas del sector campesino e indígena en el marco del Dialogo Regional Rural.

La UTC cuenta con una estructura orgánica conformada por el congreso nacional de delegados; el consejo nacional de base; una junta directiva central; asambleas regionales de

bases; juntas directivas regionales; juntas directivas sectoriales; asambleas de bases; y junta directivas de bases; cada una de ellas esta conformada por representantes de las empresas afiliadas a la UTC, representantes regionales y representantes de organizaciones de base. La función de cada una de estas instancia es velar por el buen funcionamiento de las empresas y grupos organizados afiliados a la UTC, identificar sus necesidades y en función de ello gestionar proyectos dirigido al fortalecimiento organizacional, administrativo, productivo y empresarial.

Organigrama de la UTC



Con respecto a la unidad ejecutora de la UTC, quien planifica las acciones a realizar es la Junta Directiva de Base, sin embargo, quien hacer operativo la planificación son todos los socios de cada una de las empresas y grupos organizados. Los representantes del consejo nacional de delegados, el consejo nacional de bases y la junta directiva central se reúnen por lo menos 3 veces al año; las asambleas regionales y las asambleas de bases se reúnen dos veces al año, y las juntas directivas regionales y sectoriales se reúnen un vez al mes durante todo el año.

III. Descripción detallada de la iniciativa sistematizada

En esta sección se explica en detalle los aspectos más importantes de la EACP Pensando en el futuro, 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.

El grupo meta de la EACP Pensando en el futuro son pequeños productores (hombres) pobres con gran potencial, con tierra para cultivar y organizados. Esta EACP se encuentra ubicada en el Departamento de Francisco Morazán, municipio de Ojojona, el municipio tiene una población de 8,025 habitantes, tiene una superficie territorial de 2,596 km², se encuentra a 32 km de Tegucigalpa, mientras que la comunidad en donde se encuentra la EACP está a 7 km del casco urbano. Los suelos son arcilloso, franco arcillo, franco arenosos, el uso que le dan al suelo es exclusivamente para hortalizas, granos básicos café, pasto, caña, frutales, matorrales y bosque. El Municipio de Ojojona, entre el 2001-2007 su IDH en promedio fue de 63.2%. Mientras que el Índice de Pobreza Humana entre el 2001 y el 2006 en promedio fue 20.4%

La EACP Pensando en el futuro fue creada en el 2007, cuenta con 34.5 manzanas, de las cuales 20 manzanas presentan las condiciones más adecuada para la producción de hortalizas, sus socios se dedican a la producción de granos básicos (maíz y frijol) cebolla, chile, culantro, elote, habichuela, lechuga, remolacha, repollo, tomate, zapallo, pepino, zanahoria, rábano, ayote y plátano. Cada socio de la empresa tiene 2 manzanas de tierra, las cuales las siembran individualmente. Los activos con que cuenta la empresa son: bomba de riego y herramientas básicas para la producción. La hortalizas que producen las venden a nivel local, en Tegucigalpa (mercado Belén, América, San Isidro) al supermercado la Colonia, a la empresa Hortifruti y al consumidor directo (mercado solidario). Los granos básicos son para consumo, solo venden cuando hay excedentes. Dentro de los activos con que cuenta la organización campesina esta: tierra, sistema de riego, bomba de mochila, picadora, canasto para la cosecha, bandeja para el semillero, cinco macro túneles y herramientas básicas para cultivar la tierra.

La EACP cuenta con una junta directiva, conformada, por el presidente, vicepresidente, secretario, tesorero, vocal I y vocal II. La junta directiva se reúne por lo menos una vez al mes, para tratar asuntos relacionados al plan de trabajo de siembre, producción y comercialización y otros aspectos relacionados al funcionamiento de la empresa. A continuación le presento los nombres de las personas que conforman la junta directiva.

Nombre	Cargo
Raúl Geovany Martínez	Presidente
Pedro Reynaldo Escoto Martínez	Vicepresidente
Hernan Antonio Aguilar	Secretario
Francisco Antonio García	Tesorero
Francisco Aguilar	Vocal I
Felipe de Jesús Aguilar	Vocal II

Con respecto a la estrategia de implementación utilizada por la empresa 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 EACP Pensando en el futuro.

Se realizan elecciones
Se retira ayuda internacional

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 empresa se ha centrado en fortalecerse como organización, afiliarse a la UTC, también su estrategia de acción se ha enfocado a la consecución de recursos financieros con BANADESA, el bono tecnológico con SAG,/DICTA, han gestionado proyectos para la diversificación con EDA, la Cuenta del Milenio y Vecoma una ONG Belga que les está dando asistencia técnica para pasar de producción convencional a producción orgánica.

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, 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, producir individualmente siguiendo un plan de siembra, vender colectivamente la producción, vivir dentro de la empresa y no vender la tierra.

Con relación a la finalidad de la empresa; considerando que está conformada por pequeños productores, su objetivo es que a través de la producción y comercialización de las hortalizas y granos básicos, en primera instancia se involucren los miembros de la familia y en segundo lugar generar algunos ingresos que les permita mejorar sus condiciones de vida.

Es una empresa constituida por 23 socios, beneficiándose directamente 23 familias e indirectamente 60, su radio de acción se concentra en las tierras que se encuentran aledañas a sus hogares. La empresa se encuentra ubicada en la comunidad del Aguacatal la cual es de fácil acceso tanto en época de invierno como en verano.

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 EACP Pensando en el futuro, se encuentra ubicada en el Departamento de Francisco Morazán, Municipio de Ojojona, específicamente en la comunidad el Aguacatal que se encuentra a 7 km del casco urbano del municipio.

El Municipio de Ojojona se localiza en la parte sur de la ciudad capital, a 32 Kilómetros sobre la carretera Panamericana al terminar el Cerro de Hula, está situado en una pequeña meseta en el descenso del Cerro de Hule, al pié de la montaña de Payaguagre, entre los paralelos 13° 56' 0" N, 87° 18' 0" W, localizada a 1436 pies sobre el nivel del mar.

El municipio colinda al norte con el municipio de [Distrito Central](#), al sur con los municipios de [Sabanagrande](#) y [Reitoca](#), al este con los municipios de [Santa Ana](#) y Sabanagrande y al oeste con los municipios de [Lepaterique](#) y Reitoca. Ojojona durante la colonia española este municipio se le llamó Joxone, pero al correr de los años se le bautizo con el nombre de origen mejicano Ojojona que significa “Ojo de Agua Verdosa”.



El municipio posee una extensión territorial de 239.4 kilómetros cuadrados, con una población estimada de 10,000 personas. Conforme a datos contenidos en el Censo de Población y Vivienda 2001, el municipio de Ojojona con 8 aldeas y 128 caseríos.

b. Recursos Físicos

Topografía

La topografía del casco urbano es plana, pero la mayor parte del área rural está ubicada en zona montañosa; esta incluye los cerros (menores a los 600 mts.) y las montañas (mayores a los 1000 mts.). Pese a lo anterior el grado de erosión de municipio de acuerdo al área total de mismo, es bajo (51.89%), medio (39.7%) y bajo (7.38%).

Relieve

Existen diez zonas de vida, en el municipio de Ojojona.

Cuadro 1. Clasificación convencional de patrón de uso de suelo predominante en el Municipio de Ojojona

Estrato	
Bosque coníferas	Zonas cubiertas por vegetación mayor del genero Pinus sp
Bosque latifoliado.	Áreas con bosque de hoja anca
Bosque mixto	Áreas con existencia de bosque de coníferas y latifoliado en igualdad de cobertura
Vegetación arbustiva y matorrales	Cobertura arbustiva resultante de intervención antropocéntrica y posterior abandono, principalmente de Quercus sp y Mimosa sp
Agricultura	Zonas con cultivos agrícolas de carácter extensivo o intensivo (hortícola)
Pastos-sabanas	Pastizales naturales o cultivados
Cuerpos de agua	Espejos de agua de lagos, lagunas y embalses
Áreas urbanas-desnudo	Zonas de utilización con fines residenciales, con escasa cobertura vegetal o suelo desnudo

Fuente: Proyecto PBPR. 2004

Sistema Agrícola

Con un área de 239.4 km², en el municipio de Ojojona los cultivos más representativos son: granos básicos (maíz y frijol) cebolla, chile, culantro, elote, habichuela, lechuga, remolacha, repollo, tomate, zapallo, pepino, zanahoria, rábano, ayote y plátano.

Agua

El municipio de Ojojona se encuentra inserto territorialmente en las cuencas de los ríos Choluteca, Nacaome, Goascorán (vertiente pacífica) y Ulúa (vertiente atlántica). Los principales ríos que cruzan el territorio del municipio son: río Concepción, río Verdugo, río Ojojona, río del Ingenio y río Sibatatacare.

Clima

Ojojona cuenta con un clima de temperatura de promedio anual de 19°, alcanzando una temperatura máxima de 25° en los meses de abril a mayo y una mínima de 14° en los meses de Diciembre y Enero.

Suelo

En el municipio de Ojojona se pueden encontrar dos tipos distintos de suelos, con mayor predominancia, suelos con moderada capacidad de infiltración y de escorrentía, hasta suelos con baja capacidad de infiltración y alto poder de escorrentía, es decir suelos que cuando el invierno es muy copioso si son planicies se inundan, pero si son laderas provoca bastante erosión del suelo.

Cobertura porcentual de las clases de uso de suelo

La distribución porcentual del uso del suelo en el municipio de Ojojona, según el estudio realizado por el Programa de Bosque y Productividad Rural (PBPR), de las 24086.6 hectáreas, el 49.4% es bosque conífera y solo un 6.31 es agrícola (cuadro 2).

Cuadro 2. Clase de uso de suelo (% del área total del municipio)

Municipio	Superficie Municipal (ha)	Agrícola	Agua	Urbano Desnudo	Bosque Latifoliado	Matorral	Bosque Mixto	Bosque Conífera	Pastos Sabanas
Ojojona	24086.6	6.31	0.27	3.16	15.20	13.74	9.66	49.40	2.26

Fuente: Proyecto PBPR, 2004.

De acuerdo a los datos del cuadro anterior el municipio de Ojojona presenta la mayor intervención agropecuaria y uso urbano-desnudo, comportamiento influenciado directamente por el acceso de la carretera panamericana y la densidad de caminos superiores a los otros municipios que se encuentran alrededor.

c. 3.4. Recursos Económicos, Financieros y Productivos

i. 3.4.1. Recursos Económicos

Ingreso Per cápita

El Informe sobre Desarrollo Humano Honduras 2008-2009, señala que el ingreso per cápita anual en el Municipio de Ojojona es de Lps. 48,259.08 (US\$ 2,554.00), este dato se obtiene de dividir los ingresos del municipio de Comayagua entre la población del mismo; y hace referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona.

ii. 3.4.3. Recursos Productivos

Sectores productivos

La estructura sectorial de la producción presenta las características siguientes:

a) Sector Primario.

Agricultura de subsistencia: frijoles, y maíz

Agricultura comercial: naranja, café, hortalizas para el mercado local y en Tegucigalpa, extracción de resina, venta de leña, elaboración de carbono, escobas, taburetes, petates, sillas, venta de plantas ornamentales y medicinales.

b) Sector Secundario

Actividad artesanal: a la artesanía se le ha dado un fuerte impulso, en especial a la alfarería, transformación de la madera y cuero, entre otros.

c) Sector Terciario.

Comercio y servicios: hotel, tiendas, pulperías, ferreterías, farmacias, comedores, bodegas, salas de belleza, entre otros. Este sector es uno de los que presentan mayor crecimiento en el municipio de Ojojona que está siendo impulsado por su estrecha vinculación con el turismo.

Gobierno: Alcaldía municipal, algunas oficinas ministeriales del Poder Judicial, organismos no gubernamentales, organizaciones sociales, entre otros.

iii. Principales Actividades Productivas del Territorio

La Siembra de Hortalizas, Cosechas de frutas (fresas, etc.) extracción de resina, venta de leña, elaboración de carbón, escobas, taburetes, petates, sillas, venta de Plantas Ornamentales y Medicinales.

Otro rubro y el más importante es la actividad artesanal a la que se dedica un gran porcentaje de población. Cuentan con quince talleres de alfarería. En las aldeas el tipo de artesanía es manual, mucha de ellas utilitaria de origen lenca, las que surten a muchos de los negocios que funcionan en el casco urbano.

Cuadro 3. Costo, ingreso y rendimiento de los cultivos (por tarea)

Cultivo	Costo de producción	Rendimiento		Precio de venta	Ingresos	Utilidad
		Unidad de medida	Cantidad			
Cebolla	2000	Quintal (40 mazos/qq)	20	300.00	6000	4000
Chile	5000	Unidad	15000	2.00	30000	25000
Culantro	1000	Mazo	4000	2.00	8000	7000
Elote	1500	Unidad	4000	2.00	8000	6500
Habichuela	3000	Quintal (100 bolsas/qq)	40	200.00	8000	5000
Lechuga	1500	Unidad	5000	4.00	20000	18500
Remolacha	2000	Quintal (100 unidades/qq)	20	400.00	8000	6000
Repollo	3000	Unidad	6000	5	30000	27000
Tomate	10000	Caja de 40 lbs	100	100	10000	0
Zapallo	2000	Caja (5 docenas/caja)	50	200	10000	8000
Pepino	4000	Quintal (120 pepinos/qq)	40	250	10000	6000
Zanahoria	3000	Carga (120 unidades/qq)	200	200	40000	37000
Rabano	1000	Mazo	3000	5	15000	14000
Total	39,000.00		37470	1,670.00	203,000.00	164,000.00

Fuente: EACP Pensando en el futuro, 2010.

b) Turismo

Entre los principales atractivos turísticos que ofrece el municipio de Ojojona se encuentran

El Mirador Es una loma llena de pinos en las afueras del pueblo donde se tiene una vista maravillosa y se puede visualizar el pueblo desde lo alto o tener un día de campo.

Las Aguas Cristales Son aguas cristalinas donde con hermosas cascadas y paisajes maravillosos

Cruz de los Milagros: Es un monumento que se conserva de los antepasados y sirven como un punto de reunión de largas caminatas que realizan los fieles y creyentes.

Minas de Guasucarán: Fueron explotadas por los españoles y son las que se resaltan en nuestro escudo nacional.

Rancho Chilate: Es un pequeño caserío donde se mantiene la tradición del almuerzo campestre, el chilate y las rosquillas en miel. Aquí se celebra el famoso Guancasco entre Ojojona-Lepaterique con una lunada y el almuerzo campestre.

Museo Pablo Zelaya Sierra: Lugar donde se exhiben pinturas antiguas, es especial un cuadro de la sangre de Cristo que fue encontrado en una de las iglesias.

Iglesias coloniales: Iglesia y viviendas de la época colonial.,

Feria Tradicional del 14 al 22 de enero Celebración del tradicional Guancasco, que consisten en el encuentro entre dos pueblos con la participación de sus habitantes, líderes comunales, religiosos y corporaciones municipales, con el propósito de reafirmar los lazos de amistad. Es una feria a lo grande con gran colorido por lo autóctono y folclórico de sus bailes, música, gastronomía, juegos entre otras actividades.

Feria Patronal San Juan Bautista: Feria que se celebra del 20-27 de Junio y consiste en diversas actividades, tanto culturales como religiosas, alegres alboradas, quema de pólvora, bailes, música, eventos deportivos y otros.

Feria Navideña Artesanal : Se celebra del 7-10 de diciembre, es una feria promovida por la Fundación Amigos de Ojojona, que se creó hace un año, que se realiza con el fin de promover la comercialización de productos artesanales agrícolas y así ayudar a los

pequeños comerciantes a que vendan sus productos a mejores precios y buscar venta en el exterior, en esta feria se.

d. Principales rasgos de la población del territorio

Los principales rasgos que a continuación se presentan corresponden al grupo meta de la EACP Pensando en el futuro, debido a que fue imposible obtener información de la Alcaldía Municipal de Ojojona, pese a que se les explico los objetivos del trabajo que estábamos realizando, por lo tanto, a continuación se presentan un resumen de la línea de base de los socios de la empresa, los cuales nos dan una idea general de las condiciones en que se encuentran toda la población del Aguacatal, comunidad en donde se ubica la empresa.

i. Medios de vida

Capital humano

El 90% de las personas hacen tres tiempo de comida, viven aproximadamente 5 personas por hogar, el 90% sabe leer y escribir.

Capital social

El 100% de ellos no reciben remesa, por lo que los ingresos que perciben lo generan exclusivamente la producción de hortalizas.

Capital natural

Específicamente a la tenencia de la tierra, el 100% tiene tierra propia y legalizada, el 100% cuenta con ganado mayor/menor (cerdos, aves, caballo).

Capital físico

El 100% cuenta con tecnología adecuada para aumentar ingresos, el 100% tiene arado y buey, 63% tiene sistema de riego, no tienen sistema de cosecha de agua, no tiene silo para almacenar granos, no tiene insumos orgánicos y el 90% si cuenta con otra tecnología. El 52% utiliza como medio de transporte caballo o mula, 10% tiene vehículo, 3% paga flete y 93% utiliza otro medio de transporte.

Continuando con el capital físico, en lo referente a la calidad de la vivienda, el 100% de las viviendas cuentan con piso de cemento o concreto, el 100% de sus paredes son de adobe, el 94% tiene techo de teja, un 6% de lamina y el numero de divisiones por vivienda es de 4 aproximadamente. El 87% de las viviendas disponen de electricidad, 93% de agua potable, 7% utiliza agua de rio o poso y el 100% y tiene letrina s. En relación a los medios de acceso a transporte público, la comunidad es accesible en un

100% tanto en época de invierno y verano, el 100% tiene acceso a servicios de bus y un 3% a camión. En cuanto a los medio de comunicación en la comunidad, el 90% tiene un celular, el 100% tiene radio, un 87% tiene televisión.

Capital financiero

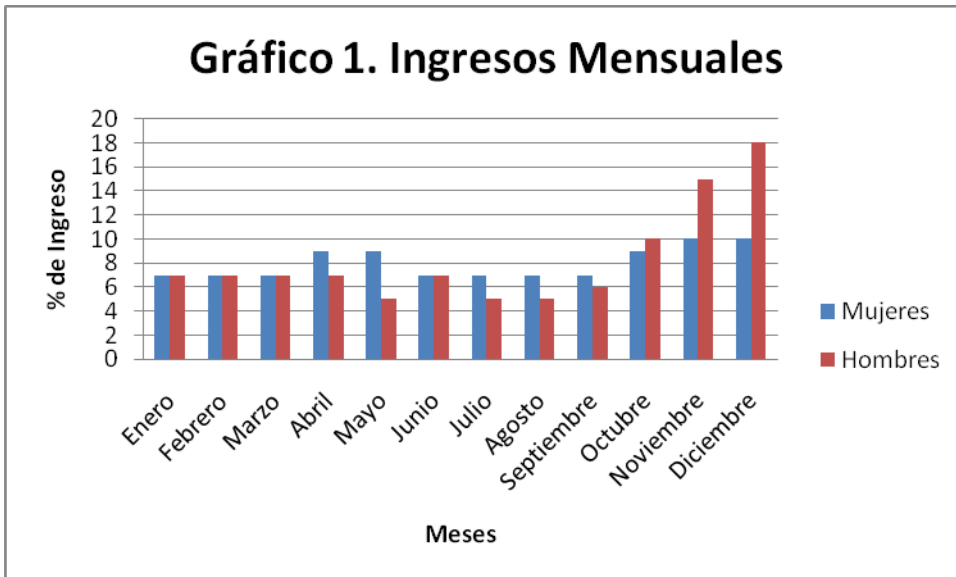
En lo que se refiere al acceso a crédito, el 95% de las mujeres no tiene acceso a crédito, mientras que el 84% de los varones tampoco tiene acceso a crédito. El 100% del poco crédito que reciben las mujeres procede de cooperativas, mientras que en el caso de los hombres el 33% del crédito que reciben también procede de cooperativas y un 67% proviene de otras fuentes. El 100% tanto de los hombres como de las mujeres cuentan con garantías para acceder a crédito. El plazo promedio de crédito que se le dan a las mujeres es de 24 meses, mientras que a los varones es de 12 meses. Sin embargo, el interés anual promedio de los créditos que reciben las mujeres es de 24% y un 3% para los hombres.

ii. Políticas, instituciones y procesos

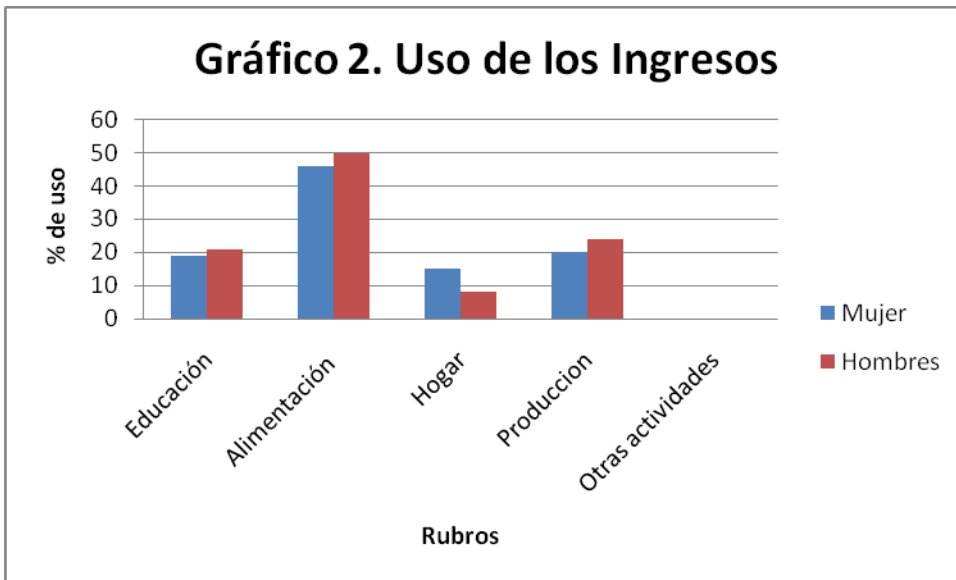
El 100% de los socios mantienen algún tiempo de relaciones con el gobierno local y con gremios (socios de otras empresas campesina, miembros de otras organizaciones campesinas).

iii. Estrategia de medios de vida

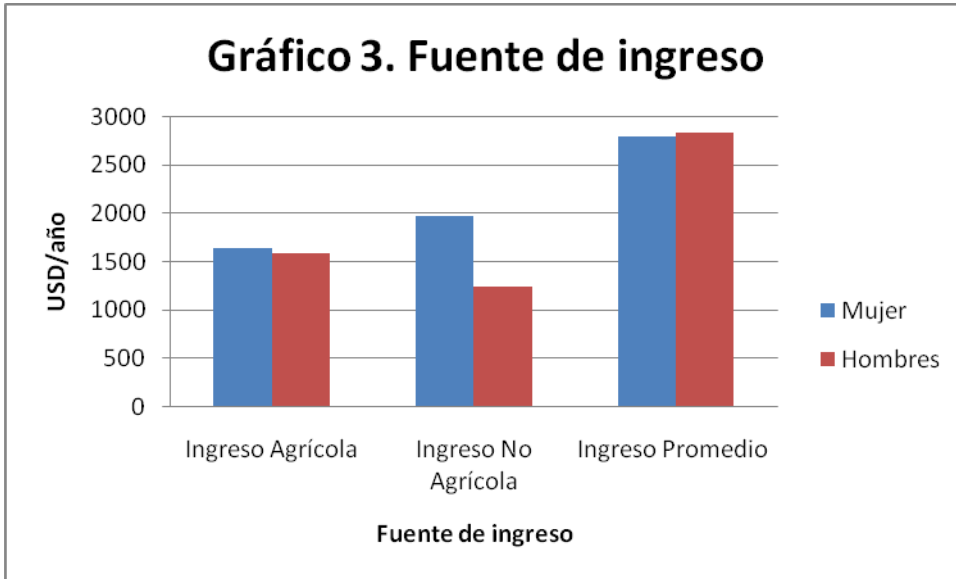
En cuanto a los ingresos según meses del año, para el caso de las mujeres, los meses en donde reciben más ingresos son noviembre y diciembre, octubre , mayo y junio, mientras que en el caso de los hombres los meses de mayor ingresos para ellos son octubre, noviembre y diciembre.



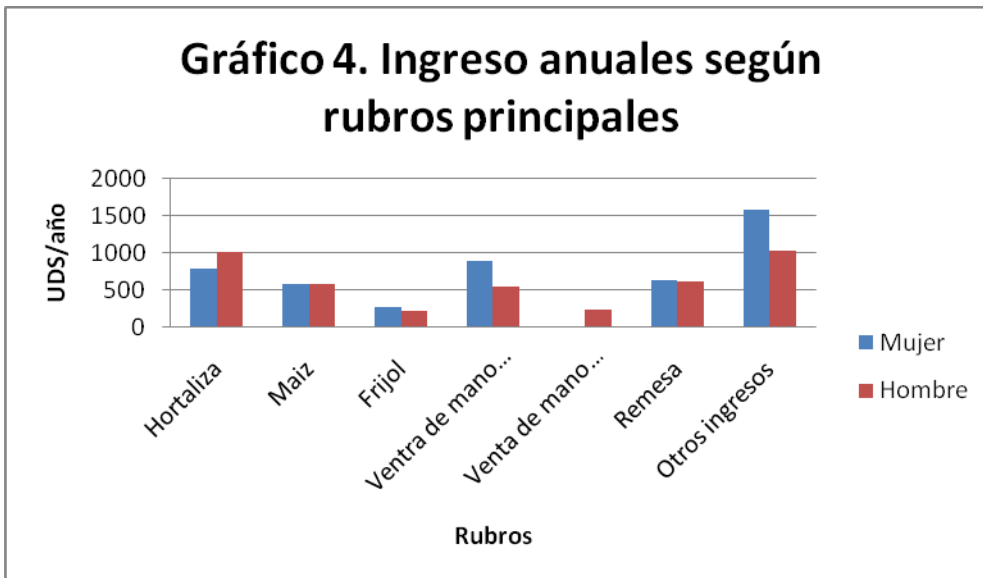
Con respecto a uso que le dan a los ingresos, como observamos en el grafico 2, tanto el hombre como la mujer invierten en alimentación, en producción y educación para sus hijos.



En relación a la fuente de ingreso, observamos en el grafico 3., que ambos reciben casi la misma cantidad de ingreso por actividad agricola, la mujer recibe mayor ingreso por realizar actividades no agricola y finalmente en promedio ambos reciben igual cantidad de ingresos.



En relación a los ingresos anuales según rubro. Según el gráfico 4, observamos que tanto el hombre como la mujer sus mayores ingresos proceden de la venta de hortalizas, venta de mano de obra en la ciudad y otros ingresos.



e. 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.

Antes de formar parte de la empresa, nuestro sistema productivos era bastante rudimentarios, la producción era bastante poca por lo que no teníamos ganancia alguna, ahora con la a implementación de nuevas tecnologías, nos ha permitido sembrar durante casi todo el año, es decir ahora tenemos producción todo el año, por lo tanto tenemos para vender todo el tiempo y mejorar nuestros ingresos.

Socio de la empresa Pensando en el Futuro

La oportunidad de intercambiar con otros productores de otros países, algunos de los socios han tenido la oportunidad de viajar fuera de las fronteras del país, para conocer e intercambiar conocimiento y experiencia con otros productores y aplicarla a nuestras parcelas.

Socio de la empresa Pensando en el Futuro

Normalmente el hombre es quien siempre se ha dedicado a la producción y comercialización, ahora que tanto el como yo formamos parte de la empresa, esto a contribuido a que la familia se involucren en las actividades de producción y comercialización.

Esposa de socio de la empresa Pensando en el futuro.

Anteriormente como productores individuales cada quien veía como hacía para producir y vender, ahora a través de las actividades que realizamos en la empresa hemos tenido acceso a mercado, a capacitaciones, tecnología y ciertos insumos para la producción.

Socio empresa Pensando en el futuro

Alianza con el CODECO lo que ha permitido identificar los barrios y colonias en Tegucigalpa y comercializar nuestra producción directamente con el consumidor por lo que no hacemos negocio con el intermediario.

Socio de empresa Pensando en el futuro

A los socios le ha gustado la metodología de trabajo, en el caso de la siembra escalonada, ya no sembramos lo mismo, además al sembrar escalonado siempre habrá producto para la venta y para el consumo y por consiguiente mas producción, mejora alimentación y se obtiene ingreso.

Socio empresa Pensando en el futuro

La posibilidad de poder organizarnos y así poder buscar antes ONG y conseguir financiamiento, asistencia, insumos (semilla, fertilizantes).

Socio de la empresa Pesando en el futuro

f. 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 enfocó principalmente al fortalecimiento de la organización, afiliarse a la UTC y a la gestión de recursos financieros, capacitación y asistencia técnica ante instituciones públicas, privadas y proyectos de desarrollo agrícola.

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:

Contar con una organización fortalecida y con su personería jurídica, el hecho

La diversificación de la producción con apoyo de EDA, Cuenta del Milenio, Vecoma, SAG/DICTA, les ha permitido pasar del monocultivo a tener varios cultivos al mismo tiempo, logrando de esta manera tener producción todo el año y por consiguiente ingresos constantemente.

Tener establecido sistemas de riego y macro túneles, les ha permitido producir prácticamente durante todo el año y mayor protección de los cultivos a las plagas al utilizar este tipo de tecnología.

La producción de hortalizas orgánicas, han logrado concienciar a los socios de la necesidad de seguir producción pero de manera amigable con el ambiente.

La venta de hortalizas directa al consumidor, ha contribuido a que los ingresos de la venta lleguen directamente a los socios, sin tener que lidiar con los intermediarios.

Convenio de venta con supermercado y empresa exportadora de hortalizas, le hecho de tener varias alternativas de mercado para su producción y les ha permitido darse a conocer en el ámbito nacional e internacional.

g. 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 empresa Pensando en el futuro encuentran:

El trabajo en equipo, antes cada quien trabajaba y comercializaba por su propia cuenta, ahora lo hacemos como socios de nuestra empresa y hemos visto que las cosas han cambiado, trabajamos mas organizados.

El apoyo que hemos recibido en capacitación, asistencia técnica y algunos insumos para la producción por parte de algunos proyectos y ONG's, hemos adquiridos nuevos conocimientos y habilidades que nos ha permitido ser más productivos y mejores comerciantes.

Tener un mercado seguro que facilita el contacto directo con el consumidor, sin intermediarios.

El acompañamiento oportuna que se ha tenido por parte de EDA y Vecoma durante la implementación de las actividades,.

Pasar de tener una sola producción en áreas grandes, a tener pequeñas parcelas con diferentes cultivos, con producción todo el tiempo para vender al mercado y al consumidor directamente.

h. 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 empresa Pensando en el futuro se encuentran:

Condiciones climáticas, solo en el invierno se tiene abundancia de agua para cultivar la tierra, pero ya cuando el verano se acerca la cantidad de agua merma un poco.

La adopción de la tecnología, no todo los productores adoptan lo que el proyecto o el técnico transfieren.

El no poder acostumbrarme al sistema de siembra escalonada, ya que nuestra costumbre ha sido sembrar grandes extensiones y no parcelas pequeñas todos los días.

Retiro de asistencia técnica y financiamiento, en su momento afectara la capacidad de seguir produciendo y comercializando.

El no tener infraestructura adecuada para el manejo postcosecha

El no contar con un transporte propio para recolectar la producción y llevarla a Tegucigalpa.

La disponibilidad de contar con un poco mas de tierra para incrementar la producción y responder a la demanda de los consumidores y los supermercados.

Acceso limitado de insumos y recursos financieros para la producción.

La distancia en que se encuentran las parcelas de producción y el punto de recolección o centro de acopio improvisado.

i. La participación de las mujeres en las actividades productivas

En el caso de esta EACP, el 100% de sus socios son varones, por lo tanto la participación de las mujeres en las actividades productivas no se da, son muy pero muy escasos los casos en que la mujer participa en esta etapa del cultivo, su participación esta limitada a actividades de trasplante, cosecha y a veces en la comercialización.

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

De acuerdo a los principales resultados del proceso de sistematización de la EACP Pensando en el futuro, 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 que ofrece la empresa, así como a las capacitaciones, asistencia técnica, ciclo productivo y comercialización de la producción.

Ampliar el bono tecnológico productivo, es necesario que los pequeños productores de hortalizas tengan acceso a diferentes tipos de insumos y tecnología para llevar de manera adecuada las actividades de producción.

Reforzar la investigación y el desarrollo tecnológico en hortalizas, 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.

Capacitación y asistencia técnica (productiva, comercialización, y valor agregado y gestión empresarial). Hay que romper los viejos modelos de capacitación y asistencia técnica que se han venido realizando. Es necesario que el pequeño productor en conjunto con los técnicos definan cuales son los temas de capacitación y el tipo de asistencia técnica que requieren para seguir mejorando sus conocimientos y habilidades y de esta manera no solo concentrarse en mejorar la producción y la productividad, sino también ser, buenos administradores, empresarios, comerciantes y transformadores de la materia prima dándole un valor agregado.

Obtener precios más justos al momento de comprar los insumos. 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.

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 hortalizas 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.

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 las hortalizas 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.

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 hortalizas, para evitar los graves perjuicios que provoca la especulación y acaparamiento.

VI. Bibliografía

Empresa Asociativa Campesina Pensando en el futuro. 2010. Costo, ingreso y rendimiento de los cultivos (por tarea).

Proyecto Bosque y Productividad Rural (PBPR) 2004. Clase de uso de suelo (% del area total del municipio de Ojojona).

Proyecto Bosque y Productividad Rural (PBPR) 2004. Clasificación convencional de patrón de uso de suelo predominante en el Municipio de Ojojona.

Vecoma. 2010. Línea base socios de la EACP Pensando en el futuro.