

Asignación para vivienda

Igual que en Santa Mónica, hay un planteamiento de llenar una solicitud para medir tierra para área social y vivienda.

De acuerdo a valoraciones de algunas personas, a algunos tenedores no les han dado solares y otros tienen solares mas grandes.

Area forestal

En la propiedad existen áreas de bosques que son pedregosas que se han mantenido en colectivo sin división. Hay otra tierra que es bastante arcillosa que utilizan para pasto aunque hay posibilidades de sembrar marañón en estas tierras. También sería apta para árboles de madera como la Teca.

Granzaso

Los socios de la cooperativa han asignado 100 mz a la cooperativa para producción colectiva (50 mz de caña de azúcar y 50 mz para potrero). También habían asignado 2 mz como área de reforestación.

Para la producción individual asignaron por rifa 1.5 mz para cada familia. Sin embargo había desacuerdo, específicamente de una familia sobre la manera que se había manejado la distribución, ya que ellos habían destronconado en una parte y después tenían que cambiar, pero el principal problema era que ya habían preparado la tierra; chapodando y pagado una máquina para ararla y la persona que había recibido la tierra no quería pagarles estos gastos.

San Carlos

Aunque posterior a la visita a la comunidad se sabe que ha habido cierto proceso de medición de áreas por familia o tenedor, en el momento de las entrevistas no estaba distribuida la tierra de la comunidad y esto estaba entrapando la realización de actividades productivas y causando conflictos.

Por ejemplo este problema era el principal limitante para el inicio de un proyecto de ganadería para mujeres de la comunidad, ya que para desarrollar el proyecto tenían que buscar potrero, pero por no tener la tierra segura decidieron no meterse al proyecto.

Tuvieron una reunión para hablar de la situación de la tierra: el número de tenedores, número de viviendas, la extensión para el área social, forestal (25 mz) y 2.75 mz por

tenedor.

San Nicolás

De acuerdo al presidente de la directiva comunal de San Nicolás, la mayoría de los productores estaban alquilando tierra para cultivar, principalmente en el Salto, el Pacún y la Arenera. Varios otros corroboraron esto diciendo que habían pocos con tierra. Mucha de la gente con ganado tiene que alquilar pasto, por falta de tierra propia. Cada quien trabaja a su manera, no hay organización.

En la comunidad existen áreas pequeñas de 5 a 15 mz pero no hay haciendas. Lo máximo que alquilan es 5 mz, aunque la mayoría alquila entre 1 y 3 mz..

En la calle que conduce desde San Nicolás por Santa Bárbara y hasta Granzaso, Guajoyo y Socorro hay tierra que fue parcelada antes de la guerra y estaba principalmente en pasto a finales del invierno de 1995. Los lotes son de una manzana cada uno. También había por lo menos una hacienda mas grande donde el dueño tiene sembrado pasto mejorado en un área considerable.

Dentro de los entrevistados había un ex-combatiente de la Fuerza Armada que había recibido una parcela a través del PTT en el sector volcán pero solo él, de los 48 que eran, está trabajando allí.

La Esperanza

En esta comunidad la situación es similar. Según el ex-presidente comunal unas 50 familias tienen parcelas propias, pero los demás, (incluido a el) "andamos alquilando para frijol y maíz en lo alto y regadío en lo bajo para cultivos de verano."

En relación a la distribución y tenencia de la tierra, en las comunidades del PTT los problemas relacionadas con tierra son de decidir sobre la distribución y tenencia de la tierra y después poder pagar para medir y escriturar las áreas definidas y poder pagar la tierra. Sin embargo, por lo menos ahora tienen tierra para producir y actualmente no están pagando por usarla.

En algunas comunidades del PTT han habido separaciones de grupos, unos formando cooperativos y los otros grupos asociativos, lo que ha provocado presión sobre la tierra; en otras no se ha dado esta separación de grupos y por lo tanto ha habido menos presión para distribuir la tierra y menos discusión sobre este asunto. En otras comunidades lo que existen son problemas en cuanto a la asignación de tierra a los grupos asociativos que quieren desarrollar algún proyecto.

En algunas comunidades que no son del PTT (San Nicolás y La Esperanza), el problema es acceso a tierra para producir; hay pocos que tienen tierra propia y el costo de alquiler de la tierra es alto.

Lo que se deduce es que la problemática sobre la distribución y tenencia de la tierra es distinta entre las comunidades del PTT y las que no lo son; y a nivel de cada comunidad se dan problemáticas específicas que es necesario conocer y analizar en función de la generación de propuestas de solución a dicha problemática.

3. Producción Agropecuaria

a. Maíz

Aun sin contar con datos exactos, se estima que el maíz es el cultivo a que se dedica la mayor parte de los productores del municipio.

En cuanto a las técnicas productivas de los productores se puede constatar que la mayoría de ellos hacen uso de maquinaria y arado con bueyes para la preparación de la tierra y la siembra, así como de agroquímicos (abonos, plaguicidas, herbicidas).

El cultivo de maíz ha generado poco excedente para los productores y en muchos casos los costos de producción han sido superiores a los ingresos. Los niveles de productividad por manzana en las dos últimas cosechas han sido entre 15 y 20 qq y los precios de venta al intermediario, al salir la cosecha, eran entre 55 y 60 colones/ quintal, datos que

indican que el valor de su cosecha sería entre 825 y 1200 colones por manzana producida.

En el Cuadro No. 23, se han estimado los costos de producción para una manzana de maíz, dicha estimación se ha basado en información proporcionada por algunos productores del municipio. El cuadro intenta mostrar los costos totales en que podría incurrir un productor de maíz, si se toman en cuenta todos los rubros. Obviamente los costos de producción de muchos de los productores son menores a los que se presentan, ya que por ejemplo no pagan toda la mano de obra por ser familiar, no utilizan todos los insumos indicados, no alquilan tierra, maquinaria ni pagan intereses por crédito.

Si solo se toman en cuenta los costos de los insumos, el rastreo, el arado y la renta de la tierra que sumaría 1,515 colones por manzana, los costos son mayores que el valor máximo estimado por su cosecha.

Una parte importante son costos por mano de obra, que representan el 33% de los costos totales, seguido de los insumos, que representan el 31%.

CUADRO No. 23
COSTOS DE PRODUCCION PARA EL MAIZ
(Por manzana)

ACTIVIDADES	DIAS/HOMBRE	COSTO(₡)
Preparación de tierra	9	485*
Labores de cultivos	39	780
Recolección	4	150**
Insumos		960
Intereses 17%		435
Transporte		40
Renta tierra		250
TOTAL	52	3100

Nota: El costo del jornal era de 20 colones/día.

** Este costo incluye pago de rastra y arado.*

*** Este costo incluye pago de desgranadora*

Fuente: Elaboración propio con base en entrevistas con productores del maíz del municipio.

b. Frijol

El frijol es sembrado sólo en las zonas que sobrepasan los doscientos metros sobre el nivel del mar, ubicadas en la parte norte del municipio arriba de la carretera que conduce de Zacatecoluca a San Vicente.

Algunos cultivan el producto en sistemas de monocultivo, pero por lo general los productores lo siembran junto con el maíz.

Los costos de producción por manzana considerando todos los componentes para dicho cultivo indicados en el Cuadro No. 24, se estiman en 2,346.5 colones.

En las entrevistas se observaron dos tipos de productores con realidades distintas. Uno de ellos, es el productor que obtiene una producción promedio de 8 quintales por manzana y logra vender en el mercado local a 312 colones/quintal en el momento de la cosecha, dando un valor de 2,496 colones a su producción.

Si se asume el productor no pagó mano de obra, sus costos de producción por manzana eran de 1,237, lo que indica que logra tener ingresos superiores a sus costos totales (sin pago de mano de obra), por un valor de 1,109 colones por manzana.

El otro tipo de productor obtuvo una producción promedio de 16 quintales por manzana y logró vender su producto a 625 colones por quintal por tener capacidad de almacenar y los recursos necesario para no tener que vender el producto al salir la cosecha. Tomando en cuenta que el pagó el costo de mano de obra y los demás componentes del costo de producción, el valor de su producción por manzana era 10,000 colones, indicando un ingreso superior a sus costos de 7,654 colones.

Los costos mas importantes son los insumos, que representan el 42% de los costos totales y la mano de obra que representa el 31%.

CUADRO No. 24
COSTOS DE PRODUCCION DEL FRIJOL
(Por manzana)

ACTIVIDADES	DIAS/HOMBRE*	COSTO(₡)
Preparación	8	160
Labores de cultivo	26	520
Recolección		60
Insumos	3	988
Renta de tierra		250
Transporte		50
Intereses		319
TOTAL	37	2347

* El costo del jornal era de 20 colones/día.

FUENTE: Elaboración propia con base en entrevistas con productores.

c. Arroz

El cultivo del arroz en el municipio se desarrolla en las zonas húmedas de la costa y una parte de las tierras ubicadas en el nor-este del municipio, por La Esperanza y Los Achiotés.

La producción promedio por manzana en el caso de dos pequeños productores de arroz del norte del municipio fue de 50 quintales. Ellos sembraron una mz cada uno. Los precios de venta por quintal oro fueron de 200 colones y los costos de producción promedio por manzana fueron de 4,637 colones (ver Cuadro No. 25). En la estructura de costos, los componentes más importantes son los insumos (25%) y la mano de obra (22%) considerando el salario de 25 colones por día en esa zona. Esta información indica que los productores en promedio obtuvieron un ingreso por manzana de 10,000 colones y una ganancia neta de 5,363. Estos productores hacían uso de mano de obra contratada y operaban con créditos del BFA.

CUADRO No. 25
COSTOS DE PRODUCCION DEL ARROZ
(Por manzana)

ACTIVIDADES	DIAS/HOMBRE	COSTO(₡)
Preparación	8	570*
Labores de cultivo	14	350
Recolección	18	450
Trillado		500
Insumos		1,172
Renta de la tierra		400
Transporte		600
Intereses		595
TOTAL	40	4,637

* Este costo incluye pago de rastra y arado

FUENTE: Elaboración propia con base en entrevista con productores.

d. Maicillo

La mayoría del maicillo del municipio es producido de manera individual en pequeña escala, aunque existen dos cooperativas estudiadas que lo producen en mediana escala: una en el sur con 8 manzanas y la otra en el norte con 40 mz.

Los costos de producción por manzana para la cooperativa del norte se calculan en 3,833 colones, donde los insumos son el componente más importante, representando el 26% de los costos (ver Cuadro No. 26). La cooperativa logró una producción de 40 quintales por manzana y vendió el grano a 50.5 colones por quintal. El ingreso total de la venta era 2,020 por manzana, lo que no cubrió los costos de producción, resultando un déficit de 1,813 colones/mz. El salario en ese momento era de 22 colones por día.

CUADRO No. 26
COSTOS DE PRODUCCION DE MAICILLO
(Por manzana)

ACTIVIDADES	DIAS/HOMBRE	COSTO(¢)
Preparación	8	611*
Labores de cultivo	30	660
Insumos		1,005
Recolección		442
Transporte		400
Intereses		465
Renta de tierra		250
TOTAL	38	3,833

* Este costo incluye pago de rastra y arado

FUENTE: Elaboración propia con base en entrevistas con productores.

En relación a la producción de granos básicos, un análisis comparativo basado en los resultados de la investigación permite inferir lo siguiente: el maíz y el maicillo son los rubros menos rentables, es más en ambos casos los resultados que se obtuvieron son que los costos superan a los ingresos generados por la producción.

En el caso del frijol, las experiencias analizadas presentan que los resultados pueden ser distintos en función de la utilización de los factores que intervienen en la producción, ya que uno de los casos obtuvo pérdidas y el otro ganancia.

En el caso del arroz, los resultados fueron similares en los productores analizados, ya que los dos obtuvieron ganancias; aunque este es un rubro con costos altos y que necesitan suelos húmedos o potencialmente regables.

En todos los casos, los componentes más altos dentro de sus costos de producción son los insumos y la mano de obra

e. Caña de azúcar

Según fuentes del Ingenio Jiboa, en 1993 habían 1,512 m² de caña de azúcar, ocupando el 3.7% de la superficie del municipio y el 5.7% del área explotada registrada en el Censo Agropecuario de 1971. El Ingenio Jiboa compra la caña y fija los precios de venta y determina los rendimientos de azúcar por tonelada de caña.

Como la caña es un cultivo semi-permanente, pasando cuatro años entre una siembra y otra, hay diferencias en los costos de producción entre los años de siembra y los años de mantenimiento.

En el Cuadro No. 27, se presenta los costos de producción de caña de primer año, establecidos por el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

En la estructura de costos de caña del primer año, los insumos representan el 32.3 % del costo total seguido por transporte (20%), la preparación del suelo (11.5%) y la recolección (11.3%).

De acuerdo con información del ministerio, el rendimiento promedio por manzana es de 81 toneladas. La tonelada, genera en promedio unas 180 libras de azúcar refinada, la cual fue comprada el año pasado a 0.69 ctvs. por el Ingenio Jiboa. En este caso, se calcula que una manzana genera ingresos brutos de ₡10,060 y una ganancia de ₡619 por manzana.

CUADRO No. 27
COSTOS DE PRODUCCION DE CAÑA DE PRIMER AÑO
(Por manzana)

ACTIVIDADES	DIAS/HOMBRE	COSTOS(₡)
Preparación del suelo	8	1,085*
Siembra	13	348
Labores de cultivo	22	820**
Insumos		3,052
Recolección	41	1,064
Administración		185
Intereses		994
Transporte		1,893
TOTAL	84	9,441

Nota: La tasa de interés utilizada es el 18% y el crédito es solo para la fase agrícola.

* *Este costo incluye uso de rastra y arado*

** *Este costo incluye uso de tractor*

FUENTE: Elaboración propia con base en: MAG, DGEA, "Costos de Producción, 1993-1994," 1995.

Los costos de la caña de mantenimiento son menores que la caña de siembra; según el MAG son de 4,453. Utilizando el rendimiento de 66 Ton. por manzana proporcionada por el MAG para caña de mantenimiento, se calcula una ganancia de 3,744, siendo superior a la ganancia obtenida en la caña de siembra. Aunque el rendimiento es menor para la caña de mantenimiento, la ganancia es superior porque los costos son alrededor de la mitad de los del primer año y los rendimientos solo disminuyen en aproximadamente 27%.²⁶

La caña posee la característica de utilizar bastante mano de obra, generando 84 días hombre por manzana durante el primer año y 53 días hombres durante cada uno de los tres años restantes.²⁷

²⁶ MAG, DGEA, "Costos de Producción, 1993-1994," 1995, p. 17-20.

²⁷ *Ibíd*, p. 17-20.

En el caso de la caña de azúcar, esta brinda ganancias por lo general a los productores que se dedican a la misma. Esto está relacionado con el hecho de ser un producto que se destina fundamentalmente al mercado externo, y por lo tanto los productores tienen su compra asegurada con los ingenios.

Este es un rubro importante también en el proceso de generación de empleo estacional, principalmente durante la fase de su recolección.

g. Melón

Una empresa que está alquilando propiedades por toda la costa del país, ha alquilado 110 mz de terreno cerca de El Pacún para sembrar melón de exportación. Durante el verano usualmente obtienen dos cosechas. En 1994 sembraron en el invierno pero les afectó una inundación. El área sembrada fue 32 mz y esperaban lograr 300 cajas por manzana. El mínimo durante el verano es de 500 cajas/mz y se puede producir hasta 1200 cajas/mz.

El proceso de preparación de suelo incluye chapodar, sacar basura, rastra, arado, rastra con insecticida, fertilización y la preparación de las camas donde se va a sembrar. Al iniciar el cultivo y cada 5 años después, tiene que hacer un análisis del suelo para determinar las necesidades de fertilización. Ellos usan pesticidas y funguicidas, pero toman en cuenta las restricciones sobre tipos y cantidades impuestos por el mercado estadounidense.

Usan riego de dos tipos: un sistema que utiliza una manguera esponjosa que tiene agujeros pequeños que se abren con la presión del agua y otro por goteo. El sistema de riego por goteo es preferible por su eficiencia, pero es considerablemente más caro.

El costo de producir y poner el producto en el mercado estadounidense es entre \$7 y \$8 por caja. El precio puesto en los EEUU varía entre \$8 y 20/caja con un promedio de \$12 o 13/caja. Tomando el precio promedio de venta se puede calcular que la ganancia mínima por manzana en verano es aproximadamente \$2,500 (21,800 colones) y podría subir hasta \$6,000 (52,320 colones). Trabajan con un "broker" (una empresa intermediaria en el mercado estadounidense), que financia el 75% de la producción y compra el producto a un precio establecido previo a la cosecha.

Por manzana la empresa contrata 3 personas/día por un total de 62 días. Pagan 25 colones por 8 horas laborales mas 5 colones para transporte del personal. Pagan mas o menos 200 colones/mz en alquiler.

Además de sembrar melón para exportación, siembran melón y sandía para el mercado nacional. Los melones que no llenan las especificaciones para el mercado internacional son vendidos a comerciantes locales.

Según el representante de la empresa hay posibilidades de dar una charla informativa a productores interesados y también de sub-contratar grupos de 15-20 productores para producir melones de exportación ofreciéndoles financiamiento, un contrato a precio fijo y asistencia técnica.

h. Otros cultivos

Existen pequeños productores y algunas cooperativas que están diversificando su producción, cultivando ejote, yuca, chile, vigna, pipián, pepino, melón, sandía, etc. En el siguiente cuadro presentamos información del MAG/CENTA para 1992-1993 sobre rendimientos, precios de venta, valor de la producción, costos y beneficios por manzana de algunos de estos cultivos. El manual hace la aclaración que la información "es general y que existen diversidad de condiciones climáticas, fitosanitarias, socio-económicas y de manejo en las diferentes regiones de El Salvador, lo que hace que los costos difieran de un lugar a otro."²⁸

²⁸ MAG/CENTA, "Costos de Producción de Granos Básicos, Hortalizas, Frutales y Agroindustriales: 1992-1993," 1993.

CUADRO No. 28
INFORMACION BASICA SOBRE CULTIVOS DIVERSIFICADOS

CULTIVO	REND./MZ.	PRECIO/ UNIDAD ¢	VALOR DE PRODUCC.	COSTO/ MZ	BENEFIC/MZ
Vigna	22 qq	130 qq	2,860	2,593	267
Chile Dulce	1500 cientos	41 100	61,500	7,847	53,653
Chile Picante	300 qq	80 qq	24,000	5,625	18,375
Ejote	320 bultos	45 bul	14,400	5,313	9,088
Melón	200 cientos	50 100	10,000	7,093	2,907
Pepino	700 cientos	42 100	29,400	10,217	19,183
Pipián	200 qq	35 qq	7,000	6,188	813
Sandia	35 cientos	1000	35,000	6,466	28,537
Yuca	350 qq	100	27,300	3,141	24,159
Ajonjolí	12 qq	78 qq 260 qq	3,120	1,662	1,458

FUENTE: MAG, CENTA, "Costos de Producción de Granos Básicos, Hortalizas, Frutales y Agroindustriales: 1992-1993," 1993.

Algunos de estos cultivos señalados necesitan un cuidado especial por ser susceptibles a plagas y ser perecederos. Los productores necesitan conocimientos técnicos para manejar estos cultivos y una organización eficiente para la recolección y la comercialización.

Por ejemplo, una cooperativa sembró 20 mz de vigna en forma colectiva. Aunque cubrieron sus costos de producción, no obtuvieron ganancias significativas porque se perdió parte de la cosecha; no cortaron el producto en el momento adecuado por falta de mano de obra suficiente en la fase recolección.

Existe una producción limitada de café en la zona alta del Volcán Chinchontepec. Se estima que hay 300 mz sembradas de dicho cultivo en el municipio cubriendo el 1% de la superficie total.

i. La ganadería

Si bien la ganadería es una de las actividades económicas más importantes en el municipio, como lo fue antes del conflicto armado, está todavía en proceso de crecimiento. Generalmente la ganadería es extensiva y de doble propósito.

La carga animal por manzana es variada, pero en promedio hay una cabeza por manzana

en el verano y dos o tres en el invierno, según la calidad del pasto. Esta actividad no necesita mucha mano de obra para su funcionamiento (una persona por cada 25 cabezas).

Entre los grandes, medianos y pequeños ganaderos del municipio existen diferencias en el manejo del hato en cuanto a razas de ganado, la alimentación y el cuidado en general.

Los medianos y grandes ganaderos tienen recursos propios y además tienen acceso a crédito de la banca comercial y/o del BFA. Para los pequeños ganaderos es más difícil obtener crédito de los bancos por no poseer suficientes garantías.

Para la alimentación del ganado, algunos productores tienen pasto mejorado de diversas variedades. Una manzana de pasto mejorado de corta combinado con otras cosas como bagazos de caña, tuza con miel, o maíz amarillo molido puede servir para mantener hasta 10 animales durante los meses del verano.

Además de alimentación, el ganado necesita una revisión constante de su estado de salud. Según datos de corraleros, hay que vacunar el ganado y vitaminarlo, cuando menos dos veces al año,

En el caso de ganado lechero, el promedio de botellas de leche producidas por vaca es de 5 por día, aunque algunas vacas dan hasta 10 botellas dependiendo de la estación climática, la clase de ganado, la forma del manejo del hato y del tiempo que tengan las vacas de paridas.

El precio de venta por botella es de 1.5 a 2 colones, dependiendo principalmente de la estación climática. La mayoría de la producción es vendida a intermediarios que venden la leche en San Vicente o Zacatecoluca, a compradores en pequeño que procesan artesanalmente la leche para obtener derivados, así como a otros que lo procesan a una escala mayor con técnicas más sofisticadas.

Actualmente existe una venta limitada de ganado por parte de los productores del municipio, especialmente los pequeños y medianos porque la mayoría están en un proceso de crecimiento de sus hatos. Si bien la ganadería puede generar buenos ingresos si es bien manejada, también contribuye al deterioro ecológico por la forma extensiva en que es manejada y no utiliza mucha mano de obra.

A nivel de la producción en el municipio, existe una baja diversificación; y en los rubros que se producen mayoritariamente (granos básicos), es evidente su baja productividad y rentabilidad. Por otra parte, a excepción de algunos rubros, no hay un proceso de generación de valor agregado bajo la forma de procesamiento de algunos productos, lo que permitiría el establecimiento de cadenas productivas que generarían más empleo e ingresos a las familias.

Por otra parte, los resultados que se presentan, a nivel de la producción, indican que no existe un proceso adecuado de planificación de la producción agropecuaria en los distintos niveles: comunidades, unidades de producción y cooperativas. Los productores siguen produciendo con lógica de subsistencia y no con visión empresarial; esto está relacionado con los servicios de apoyo que reciben. Aunque se están haciendo esfuerzos por diversificar la producción con cultivos rentables.

En cuanto a la ganadería, ésta en general es extensiva, con baja tecnificación y manejo en cuanto a salud y alimentación; además de ser poca generadora de empleo y degradadora del medio ambiente.

Como anexo a este apartado se presenta un estudio de caso sobre el cultivo de marañón.

Estudio de Caso

El marañón: Un cultivo en crecimiento en el sur del municipio

Siete comunidades localizadas en el sur del municipio de Tecoluca: Isla de Montecristo, Puerto Nuevo, Los Naranjos, Rancho Grande, Taura, La Sabana y San Carlos Lempa, están cultivando marañón. Sin embargo, el único lugar donde ya existe producción es en la Isla de Montecristo, dado que los anteriores propietarios tenían áreas sembradas de esta fruta. Las demás comunidades iniciaron este año la siembra de los árboles.

Montecristo es un caserío del cantón Las Mesas, contiguo al estero del Río Lempa que conduce hacia la Tirana. Se encuentra a 42 kilómetros de Zacatecoluca y a 26 kms al sur de San Nicolás Lempa. Limita al sur con el Océano Pacífico, al occidente con el río Lempa, al norte y oriente con el municipio de Usulután. Su extensión es de 268.51 manzanas. El terreno es plano con profundidad muy superficial y textura arenosa. Su tipo de suelo entra dentro de la clasificación V y VI, el clima es tropical caliente y su altitud es de 0 metros sobre el nivel del mar.

La isla fue deshabitada durante el conflicto recién pasado, la población se refugió en San José de la Montaña, departamento de La Paz. Posteriormente se ubicaron en El Zapote, Metalío y La Zorra, donde vivieron de la pesca.

Al finalizar el conflicto, el 17 de enero de 1992, 25 familias nativas de la isla, repoblaron Montecristo. Actualmente, según censo realizado por la fundación CORDES en agosto de 1995, cuenta con una población aproximada de 80 habitantes (33 mujeres y 47 hombres), correspondientes a 18 familias con un promedio de 4.4 miembros cada una.

Antecedentes del cultivo de marañón:

Antes de la guerra, la isla era propiedad del holandés Lud Dirkon, quien se dedicaba principalmente al cultivo de marañón, arroz, maíz, frijol y maní. Del marañón se explotaba la semilla y se procesaba la "fruta" para hacer vino.

A inicios de los años 70 el señor Lud Dirkon sembró en 400 manzanas, 12 mil árboles de marañón, un promedio de 300 por manzana. Con el tiempo, el mar cubrió 50 manzanas y durante la guerra, 175 manzanas fueron quemadas, quedando 75 manzanas que son las que existen actualmente.

Las 25 familias que repoblaron la isla en 1992, formaron una cooperativa para reactivar la producción del marañón, acompañada de la siembra de ajonjolí, arroz, sandía y maní.

La marañonera durante la guerra estuvo en abandono pero no dejó de producir; la cooperativa limpió el terreno y empezó a recolectar cantidades importantes de semillas. Por el abandono, el marañón no fue fertilizado con agroquímicos, y por lo tanto, actualmente es considerado como marañón orgánico.

Situación actual:

Actualmente viven en la isla 18 familias de tenedores y ex-combatientes del FMLN; el proceso de transferencia de tierras, producto de los acuerdos de paz, ha concluido, dejando 57 beneficiarios (10 ex-combatientes y 47 tenedores), con 4.75 manzanas cada uno.

Los pobladores se dedican al cultivo de maíz, arroz, sandía, maní, ajonjolí y frijol vigna; algunos pobladores se dedican a la pesca artesanal para autoconsumo y venta, su mercado principal es La Herradura.

Existe desde 1992 una cooperativa en proceso de legalización con 15 socios activos; la cooperativa cuenta con un Consejo de Administración formado por el presidente, vicepresidente, tesorero, secretario, y una junta de vigilancia que no funciona. Los socios se reúnen cada 15 días y extraordinariamente según lo ameriten los acontecimientos.

La cooperativa se dedica al cultivo de marañón y al ganado de engorde, sin embargo, su proyecto principal es la reactivación de del cultivo de marañón.

Reciben asistencia técnica de la Fundación CORDES, organismo que ha trabajado junto con ellos para recuperar la marañonera y hacerla rentable. Este año, la cooperativa tuvo el nivel de ganancia más alto de todo el sector.

Proceso de Producción:

Para la producción del marañón la cooperativa lleva a cabo el proceso siguiente: preparan el abono orgánico con hojas de madre de cacao, estiércol de ganado y hojas de marañón; hacen una mezcla con 25% de abono y 75% de tierra, se embolsa y se le implanta la semilla regándola cada 2 días. Las semillas germinan a los 22 días, se siembran en mayo con 2 libras de abono y en septiembre el árbol ha logrado fuerza. De ahí, sólo requiere de limpieza permanente.

El marañón requiere del trabajo permanente de entre 6 y 12 hombres o mujeres en los meses de diciembre a mayo para realizar la preparación del suelo, chapoda y cuidado; para la recolección necesita de la contratación de mano de obra adicional. La comercialización se realiza en el mes de junio. El resto del año, los socios lo dedican al cultivo de ajonjolí.

En el ciclo agrícola 93-94, cultivaron 50 manzanas de marañón orgánico. El socio trabajó 6 días

a la semana durante el verano y en invierno el equivalente a 3 meses. El salario recibido fue de 40 colones por quintal recolectado y 25 colones por la limpia. En el período de recolecta se contrató mano de obra fuera de la cooperativa.

Recibieron un crédito de CORDES por ₡25,000, que se destinó al pago de la mano de obra, compra de materiales y equipo y para gastos administrativos.

La producción total del ciclo fue de 700 quintales de semilla, equivalentes a ₡131,000; vendieron 250 qq a ₡200.00 y 450 qq a ₡180.00. La venta la realizaron a intermediarios que llegaron al lugar.

Los costos de producción fueron los siguientes (en colones):

. Resiembra (15 personas, 32 días a ₡25)	12,000
. Desmante (15 personas, 60 días a ₡25)	22,500
. Recolección (500 qq a ₡40 el quintal)	20,000
. Personal permanente (6 personas, 3.5 meses a ₡32)	<u>14,400</u>
	₡68,900

Con los ingresos, pudieron pagar el crédito, obteniendo al final, una utilidad de ₡3,150 que repartieron entre los socios activos.

Otra actividad que llevaron a cabo en este año fue la ganadería, actividad que financiaron con un crédito de ₡14,900 proporcionados por el BFA. Compraron 10 cabezas de engorde a un costo unitario de ₡1,250.00. Al finalizar el año, vendieron 7 cabezas a ₡2,000 cada una.

En el ciclo agrícola 94-95, mantuvieron el cultivo de 50 manzanas de marañón, obteniendo los siguientes resultados:

Cultivo	50 Mz
Producción	800 quintales
Precio de venta	₡ 200 el quintal
Costo	₡ 69,000

Los costos incluyen limpia del marañón, vigilancia de la propiedad, y recolección. Pagaron a 45 colones el quintal recolectado.

Los ingresos por venta fueron ₡160,000, los cuales distribuyeron de la siguiente forma:

Costos de producción (1,380 por Mz)	₡ 69,000
Pago de lancha	10,000
Construcción de bodega	5,000
Para casos de emergencia	5,000
Al Banco como fondo para pago de tierra	15,000
Reparto entre 15 socios	<u>20,000</u>
Total	₡160,000

La comercialización se hizo a través del Sistema Económico Social (SES), quien les compró el quintal a ₡200.00 y a su vez lo vendió a AGRODESA (Agropecuaria para el Desarrollo) a ₡237.00. El SES con los 37 colones extras por quintal, cubrió sus gastos de comercialización, y el excedente lo devolvió a la cooperativa.

Crédito:

Las instituciones que financian la cooperativa son el Sistema Financiero del SES, AGRODESA Y FIDECOOP.

Del SES recibieron en 1994, ₡69,000 para el cultivo de marañón; para ajonjolí recibieron en 1995 de AGRODESA, ₡10,000 y de FIDECOOP ₡9,600.

Para 1996, las condiciones del SES para otorgar crédito para cultivo de marañón son:

- que en asamblea de la comunidad se acuerde el área que se designará para el cultivo.
- que el comité de crédito avale la responsabilidad y solvencia de los solicitantes
- recibir las capacitaciones sobre productos orgánicos
- que el terreno reúna las características indispensables para el cultivo.

Organización para la Producción:

Ubican a los socios en aquellas tareas donde cuentan con mayor experiencia y responsabilidad. A inicios de 1995 tuvieron problemas porque los socios querían trabajar en forma individual debido a la mala administración de la cooperativa. Se hizo una asamblea donde se analizaron los costos de producción y comercialización en forma individual, la distribución de los árboles, etc., todo estaba en contra de esa decisión. Se acordó seguir en la cooperativa pero con mayor vigilancia. Al final del ciclo, quedaron contentos con el reparto de utilidades.

No tienen plan de mejorar la cooperativa, han pensado en la necesidad de capacitación porque muchos de los problemas son por ignorancia en la administración. Se está capacitando gente nueva, se piensa formar nuevos líderes.

Comercialización:

En el primer año de actividades los únicos compradores eran los intermediarios; para 1993, buscaron a la Compañía de bocadillos "Diana" para comercializar toda la producción; en 1995 inician la venta a través de la unidad de comercialización del SES, quien se encarga de buscarle mercado a los productos, esta actividad la lleva a cabo junto con el delegado de la comunidad para este efecto.

Con este último mecanismo lograron vender a mejor precio la semilla, y además, la diferencia entre el precio de venta al SES y el precio de venta al mercado, fue reintegrado a la cooperativa como un excedente.

Problemas:

La cooperativa ha tenido varios problemas, entre ellos podemos mencionar:

- . Robo de semilla. Los vigilantes no logran supervisar toda el área sembrada. Este año estiman un robo de 60 quintales de semilla.*
- . Sólo venden la semilla y la pulpa se pierde, a pesar de que existe en el país demanda para ella; un caso concreto es el Supermercado Selectos, que está dispuesto a comprar la fruta.*
- . La mentalidad es de corto plazo, es difícil convencer a los socios de que las ganancias se inviertan en proyectos a largo plazo. Por esta razón es que aún no se piensa en el procesamiento de la pulpa.*
- . Es común ver la incompatibilidad entre el trabajo familiar y el cooperativo. Este conflicto es especialmente evidente al final del verano, época de recolección de la semilla y de la limpia y preparación del terreno para sembrar las milpas familiares.*
- . Tienen problemas para conseguir mano de obra calificada para la recolección de la semilla, este año las personas que llegaron a trabajar, no lo hicieron bien, recolectaron la semilla grande y dejaron la pequeña.*
- . Dentro del Consejo Administrativo existen conflictos personales que impiden un funcionamiento eficaz del organismo y de la cooperativa; hay desconfianza en el manejo de los fondos, lo que provoca desmotivación en los socios.*
- . Hay desorganización en la directiva; falta control administrativo y falta de participación de los socios en las reuniones.*

Expansión del cultivo de marañón:

Además de la isla, en 6 comunidades se han organizado Unidades de Producción (UDP's), que a inicios de 1995 decidieron sembrar marañón. El total de manzanas sembradas son 78.5, atendidas por 99 socios.

Cultivo de Marañón por comunidad

<i>Comunidad</i>	<i>No. Manzanas</i>	<i>Tipo de Organización</i>	<i>Número de socios</i>
<i>Puerto Nuevo</i>	<i>13.5</i>	<i>Cooperativa</i>	<i>22</i>
<i>Los Naranjos</i>	<i>15.0</i>	<i>Cooperativa</i>	<i>31</i>
<i>Rancho Grande</i>	<i>10.0</i>	<i>UDP</i>	<i>26</i>
<i>Taura</i>	<i>10.0</i>	<i>UDP</i>	<i>ND</i>
<i>La Sabana</i>	<i>10.0</i>	<i>UDP</i>	<i>10</i>
<i>San Carlos Lempa</i>	<i>10.0</i>	<i>UDP</i>	<i>10</i>
<i>Las Anonas</i>	<i>10.0</i>	<i>UDP</i>	<i>ND</i>
<i>Total</i>	<i>78.5</i>		<i>99</i>

Estas comunidades, mientras pasan los 3 años de crecimiento de los árboles, están cultivando ajonjolí, pipián y chile verde. El ajonjolí, en el caso de Los Naranjos, fue muy rentable en la cosecha 95. Cultivaron 8 manzanas a un costo de ₡7,600 (950 por Mz), obteniendo ingresos de ₡23,600.

La Sabana y Las Anonas viven de la producción de carbón, y Puerto Nuevo de cultivos individuales.

Un ejemplo de la importancia que tiene el cultivo de marañón, son los montos de financiamiento que el SES está proporcionando a las diferentes comunidades para su cultivo; esta es una muestra de la fuerza que tiene su expansión dentro del sector:

Marañón: Area de cultivo y financiamiento
Año 95/96

<i>Comunidad</i>	<i>Area en Manzanas</i>	<i>Crédito otorgado</i>
<i>San Carlos Lempa</i>	10	22,941
<i>Taura</i>	6	6,691
<i>Las Anonas</i>	10	24,862
<i>El Coyol</i>	5	24,554
<i>La Sabana</i>	10	13,551
<i>San Bartolo</i>	10	28,582
<i>Rancho Grande</i>	10	31,679
<i>El Naranjo</i>	10	18,695
<i>Puerto Nuevo</i>	10	40,793
<i>Montecristo</i>	50	45,320
Total:	131	257,668

Conclusiones:

El sur del municipio de Tecoluca cuenta con un gran potencial para hacer del cultivo del marañón una actividad económica alternativa en función del desarrollo del sector.

La anterior afirmación está sustentada por el siguiente razonamiento:

Rentabilidad:

Por lo general, cuando un árbol de marañón es bueno (de 5 a 25 años de vida), proporciona el siguiente rendimiento: un árbol rinde 1 quintal de semilla, una manzana tiene 49 árboles, por tanto, el rendimiento óptimo por manzana es de 49 quintales. Los costos de producción por manzana están calculados en ₡1,380.00.

En este caso, los ingresos por manzana serían de ₡11,613 (tomando como base los 237 colones a que se vendió en 1995). El ingreso neto se calcula en ₡10,233 por manzana, que multiplicados por las 50 manzanas existentes, da un ingreso anual de ₡511,650.

Cada uno de los socios obtendría un ingreso anual de ₡34,110, es decir, ₡2,842 mensuales, que para el área rural, equivale a un salario muy por encima del salario mínimo.

Hay que destacar que estos datos reflejan únicamente el ingreso por venta de la semilla, no está

contemplada la venta de la fruta natural o procesada.

La producción del ciclo 94-95 en la Isla, fue de 800 quintales, quiere decir, que sus rendimientos están muy por debajo del óptimo potencial (2450 qq), sin embargo, lograron un ingreso mensual por socio de ¢1,053.00, que es superior al salario mínimo en el área rural (aproximadamente ¢500).

Demanda:

La semilla de marañón tiene gran demanda a nivel nacional e internacional; los productos orgánicos cada vez son más requeridos en mercados como el norteamericano y europeo.

La producción nacional de semilla de marañón, no logra cubrir la capacidad de las plantas procesadoras ubicadas en San Miguel y Zacatecoluca. Estas plantas están funcionando muy por debajo de su capacidad instalada.

Por todo lo anterior, Tecoluca podría perfectamente unirse a la pequeña lista de productores de marañón del país.

Agroindustria:

Por el momento, la fruta del marañón se está perdiendo porque no cuentan con recursos para procesarla. La inversión que se requiere para esta actividad no es muy alta, sólo se requiere de un estudio de factibilidad para determinar el o los derivados a producir: jaleas, vinos, frutas secas, etc.

Una actividad de este tipo proporcionaría al sector nuevas fuentes de trabajo y un aumento de los ingresos per cápita.

4. Organización de la producción

La organización de la producción en el municipio se realiza bajo diferentes formas: cooperativa, asociativa y familiar. Estas formas no son excluyentes, por lo que un productor puede estar involucrado en más de una forma de producción de las mencionadas.

En este apartado se presenta la situación existente en cuanto organización de la producción, de un conjunto de comunidades del municipio.

Santa Mónica

Organización Cooperativa

Existe una cooperativa legalizada, la cual tiene 42 socios, 15 de ellos mujeres. Hay diversos comités en la cooperativa: de producción, de ganado, de educación y comercialización, pero solo el de producción funciona. La cooperativa tiene proyectos, crédito, trabajo en la okra y trabajo en la caña.

En 1994 repartieron a cada socio un "aguinaldo" relacionado con el tiempo trabajado, pero en 1995 no tuvieron esta capacidad. La mayoría de los socios trabajan activamente en la cooperativa. Estaban en la fase inicial de la corta de okra, cortando en días alternos y todos están participando.

La cooperativa, aun con todos los problemas, representa una fuente de trabajo importante para las familias de la comunidad (socios y no socios), incluyendo los jóvenes y las mujeres en algunos casos. Por ejemplo, había un equipo de cuatro mujeres clasificando la okra ya cortada. Dan trabajo a 30 personas en la okra, mas 12 personas en otros trabajos.

Además de la producción colectiva la cooperativa proporciona una manzana por familia para sus siembras de maíz y maicillo para el consumo familiar.

Okra

En este rubro, no se alcanzó a cubrir las necesidades de mano de obra para cortar las 20 mz que sembraron en 1995. Si se corta bien, se cosechan 120 qq de calidad A (hasta 3 pulgadas) a ¢97/qq. Sin embargo ellos solo lograron entre 60-65 qq/mz de grado A. Los cortaron grandes para llenar sus canastas mas rápido y tuvieron que botar mucho.

En el informe de fin de año, la directiva de la cooperativa planteó que habían salido de

la deuda que tenían, pero que no había ganancia, ya que terminaron botando más de lo que vendieron, porque se habían pasado del tamaño adecuado. Los encargados de cortar dejaban los más pequeños para otro día con la esperanza de llenar su canasto más rápido, pero al final se pasaron de tiempo y se tuvieron que botar. Por ejemplo, si sacaban 8 cajas, botaban 4 pero pagaron igual para los que cortaron. Por descuido la ganancia fue botada. Necesitan concentrar esfuerzos y tomar mejores decisiones.

Para la venta de la okra tienen un contrato firmado con la empresa Tropic Foods, quienes también dan financiamiento para un 80% de los costos al inicio de la producción.

Ajonjolí

Tienen un contrato firmado de compra-venta con AGRODESA para el ajonjolí. Habían sembrado 10 mz de ajonjolí, manejado orgánicamente, pero habían perdido como 2 mz por una plaga que no pudieron combatir.

Algunos productores de la cooperativa han aprendido a hacer foliar y plaguicidas orgánicos en capacitaciones de AGRODESA y ahora los hacen en la comunidad.

Hortalizas

Existe un proyecto pequeño de hortalizas que está trabajando un grupo de mujeres socias de la cooperativa. Este proyecto fue gestionado por parte de FEDECOOPADES y ejecutado por FIDECOOP, quienes han proporcionado un crédito de 1,550 colones para la compra de insumos y la preparación de la tierra, así como también brindado asistencia técnica.

Están sembrando pipian, pepino, sandía y rábano. Al principio tuvieron problemas con algunos cultivos que no nacieron, pero ahora los cultivos se han desarrollado. Han gastado en mano de obra para limpiar y cercar el área, así como materiales para el cerco e insumos. Parte del dinero para insumos fue gastado en insumos químicos que después no fueron utilizados. El trabajo que hacen las mujeres no es pagado porque no estaba contemplado en el proyecto el pago de mano de obra.

La tierra que tienen asignada es 0.5 mz, aunque no toda está cultivada. La parcela está en el solar de la encargada porque no fue posible obtener la tierra en el área de regadío como estaba pensado al principio. Están trabajando la parcela de una forma orgánica.

Trabajan con el técnico y el les muestra que hacer. Por ejemplo, el técnico les ha enseñado a las mujeres como hacer los insumos orgánicos.

Empezaron con 15 mujeres en el proyecto, pero muchas se retiraron y quedaron solo dos, que son las que trabajan actualmente. Parece ser que el motivo de la salida de las mujeres fue por problemas con la administración del proyecto.

La encargada del proyecto no cree que puedan pagar el crédito, porque lo que han sembrado es poco. En una reunión de mujeres plantearon que si el trabajo del huerto no es rentable, tienen que ver otros proyectos.

Anteriormente parece que había un ofrecimiento de 10 mil colones para un proyecto para mujeres en la comunidad pero como no se pusieron de acuerdo en algo que fuera aceptable para el donante, no se hizo el proyecto. Algunas tenían la idea de una granja de pollos, pero las otras querían comprar 2 vacas lecheras. Sin embargo, la persona que iba a donar el fondo no estaba de acuerdo porque decía que los proyectos de ganado se convertían en propiedad de los hombres en muchas ocasiones. El proyecto no se realizó.

Ganadería

La cooperativa tiene un hato ganadero de 11 novillos. Compra su ganado en el tiangué en El Tránsito, en Usulután y los vende en la comunidad porque casi sale lo mismo con los gastos de transporte y mano de obra.

Proyecciones

La cooperativa tiene en proyección sembrar 4 o 5 mz de chile picante, tipo Mississippi, con crédito de ALFALIT, asistencia técnica con CLUSA y venta con la Industria El León. Representantes de CLUSA habían llegado a mostrarles videos y darles una plática sobre la producción de chile. También tienen un proyecto de caña de 30 mz con contrato de compra/venta y financiamiento del Ingenio El Angel. Están gestionando también vacas lecheras.

Riego

Los asociados establecieron un sistema de riego por gravedad con financiamiento de FEDECOOPADES de 35 mil colones. Durante el invierno un crecimiento del río destruyó las tuberías del sistema lo que implicaba una nueva inversión, posiblemente de 15 mil colones.

Aunque tienen capacidad de regar 20 mz solo tenían planificado 15 mz bajo riego. Explicaron que hay 10 presas río arriba que desvían agua y en el futuro el río no va a dar abasto.

Almacenamiento

En la comunidad la cooperativa ha construido tres silos para almacenar granos básicos. El proyecto fue gestionado por FEDECOOPADES y está manejado en una forma conjunta entre la cooperativa y la Federación. El encargado directo del proyecto en la comunidad es el ex-presidente cooperativo, quien recibe un sueldo mensual.

Los problemas con el proyecto iniciaron con la construcción de los silos cuando no tomaron medidas exactas y tenían que levantar una parte para que no penetrara la humedad. También el diseño de los silos no permite mover con facilidad el producto, lo que implica un gasto importante en mano de obra.

Adicionalmente, tienen problemas con una parte del maíz que tendrían que vender más barato porque está infestado por una plaga de gorgojo y antes de vender el maíz tienen que limpiarlo, lo que implica más gastos en mano de obra.

Si el precio del maíz hubiera sido bueno, habrían tenido la oportunidad de recuperar más del préstamo pero con el libre comercio que hay, estaban importando maíz a \$4 (¢35)/qq y también como la mayoría de las milpas estaban buenas (95-96), el precio iba a bajar aún más.

La concepción inicial del proyecto era comercialización rotativa dando más ganancia. La idea del donante, al financiar el centro de acopio, era resolver el problema de los intermediarios en la comercialización de los granos producidos en las comunidades del sector. El dinero recuperado de la venta del maíz queda como fondo rotativo con FEDECOOPADES, para usarlo como ellos consideren conveniente y no necesariamente en la cooperativa de Santa Mónica.

Organización Asociativa

En los grupos asociativos están involucradas 20 familias. Se formaron los grupos asociativos como respuesta al fracaso del proyecto de okra en la cooperativa. La idea era sacar ganancia para pagar la tierra. Los grupos trabajarán con 6 personas cada grupo. El hecho de dejar tierra para trabajar en grupos posibilita conseguir un proyecto y ejecutarlo.

El grupo tiene 45 mz divididas en dos áreas. Todos los años han arrendado como pasto una parte que ahora les ha sido asignada. El grupo piensa invertir en la compra de 4 terneros y alambre para cercar un potrero. No piensan en cultivar maíz como grupo.

Este año distribuyeron una manzana a todos los que querían producir familiarmente.

Midieron las áreas y las distribuyeron por rifa. El próximo año piensan tener los lotes más definidos. Los miembros de los grupos prepararon juntos la tierra con maquinaria y sembraron con bueyes. Toman las decisiones sobre producción juntos como grupo. La escritura individual solo es para seguridad. Como proyectos colectivos piensan en yuca o loroco.

Organización familiar

Las limitantes principales para la producción familiar son el difícil acceso a crédito y tierra en las comunidades que no son del PTT, la baja productividad causada principalmente por sequías e inundaciones y la limitada rentabilidad del maíz debido a que los precios de los insumos aumentan mientras que los precios del producto bajan. Estos problemas están agravados por la falta de apoyo a los productores en cuanto a asistencia técnica, una comercialización del producto deficiente y otros problemas puntuales como animales que comen el cultivo.

En la comunidad, por lo menos dos productores desarrollaron experiencias de producción de maíz utilizando abono orgánico comprado de la FUNPROCOOP, pero en general estas no fueron muy exitosas, lo más que uno de los productores va a cosechar de la manzana son 15 sacos, cuando una manzana colindante produjo 25 sacos. No habían hecho un cálculo de costo-beneficio. Parece ser que por lo menos parte del problema era el manejo que dieron al abono, echándolo al cultivo cuando el maíz ya estaba nacido y no desde la siembra. Otro problema más general con la implementación de la producción orgánica es la inseguridad sobre la tenencia de la tierra, ya que no saben si el próximo año van a recibir la misma tierra, y lleva mucho más trabajo usar insumos orgánicos.

La otra familia que utilizó el mismo abono orgánico de FUNPROCOOP, tampoco obtuvieron los mismos resultados que con el abono químico. En los dos casos utilizaron 12 sacos de abono orgánico por manzana, que compraron a Q25 cada uno, lo que implica un costo en insumos más bajo que si hubieran utilizado insumos químicos.

Técnicas productivas

Generalmente los productores preparan la tierra con maquinaria y después siembran utilizando bueyes. Los productores que no lo hicieron de esta manera, no tenían el dinero para contratar la maquinaria o los bueyes. Antes de pasar la rastra, generalmente los productores chapodan la parcela y dependiendo de la cantidad de material lo queman (a veces en montones separados o a veces en general) o lo incorporan directamente.

Almacenamiento

Aunque algunos de los productores de granos básicos, especialmente los que siembran más, cuentan con graneros para almacenar su cosecha, muchos no los tienen. Sin embargo, consideran que es suficiente almacenar el producto en bolsas plásticas dentro de los sacos normales y utilizar "pastillas" para controlar enfermedades, sin las cuales el producto se arruina rápidamente.

Trabajo de la Mujer

Muchas de las mujeres trabajan en la producción agrícola de sus familias y también en la producción colectiva de la cooperativa o los grupos asociativos. Las mujeres que trabajan más en la producción agrícola, son las mujeres jefes de familia, por su necesidad de sostener sus familias y la falta de otras fuentes de ingresos. Algunas mujeres pagan parte de la mano de obra en la siembra y la dobla de su milpa.

Ganadería

Muchas de las familias, especialmente las que recibieron créditos de reinserción de ex-combatientes o tenedores, tiene pequeños hatos ganaderos. Estas familias generalmente tienen acceso a áreas para pasto y eventualmente pueden alquilar otras áreas dependiendo de sus necesidades.

Para suplementar la dieta del ganado durante los meses del verano cuando el pasto es escaso, muchas de las familias siembra "guateras" de maíz o maicillo al salir el invierno, que cortan y almacenan para utilizarlas después. Algunos, complementan esto con melaza de caña, concentrado y otras cosas.

Por ejemplo, una familia que tiene unas novillas y una vaca y que junto con otro familiar, han comprado un terreno aparte como potrero. Además del pasto ellos compran harina o concentrado para las vacas, mas una manzana de maicillo.

Otra fuentes de ingresos

La población de la comunidad tiene limitadas opciones en cuanto a fuentes de ingresos. Además de su producción familiar, principalmente de maíz, la principal fuente de ingresos es el trabajo asalariado en los proyectos de la cooperativa. También parece que hay posibilidades de trabajar como asalariados en la producción familiar de otros miembros de la comunidad o incluso de otras comunidades cercanas.

La Florida

En la comunidad están organizados internamente en una cooperativa y grupos asociativos. Todos los tenedores estaban dentro de la cooperativa en un momento dado, pero hubieron dificultades y en el debate sobre estos problemas en la cooperativa un grupo decidió salir de ella. La cooperativa está buscando dejar estos problemas atrás para salir adelante.

Organización cooperativa

La cooperativa tiene 21 asociados y 9 aspirantes. Algunos de sus miembros dijeron que el consejo y la junta de vigilancia funcionan, y se reúnen conjuntamente. Antes habían comités como parte de la estructura orgánica de la cooperativa, pero con la desorganización causada por la salida de un número considerable de los socios, se habían disuelto, aunque estaban planificando re-organizar los comités de comercialización y producción.

Miembros de la directiva cooperativa dijeron que una de las causas que ha disminuido el interés por la cooperativa es que ésta no les sacaba de su crisis económica y por eso se formaron los grupos. Si no han habido proyecciones que hagan sentir que esta forma de organización les saca de la crisis, la población dice que no tiene fundamento. La población participa en las reuniones cuando hay algo de interés, pero no han sido tocados temas de interés que motiven.

Marigold

La cooperativa experimentó con la producción de 10 manzanas de flores marigold bajo riego, financiado con un préstamo de 62 mil colones de FEDECOOPADES junto con la empresa Samayoa. Sin embargo, la experiencia fue negativa por problemas en la producción, específicamente con la mano de obra. Ellos desconocían totalmente la producción de este cultivo pero fueron convencidos de experimentar con su producción. Los representantes de la empresa Samayoa, que les estaba financiando y apoyando con asistencia técnica, animaron a los agricultores diciendo que el ambiente de la comunidad era ideal y hablaron de la rentabilidad del cultivo.

La falla principal fue la falta de mano de obra porque no había un incentivo adecuado para los cortadores. Lograron vender el producto a ₡40/qq pero solo pagaron ₡10/qq para la corta. El ingeniero de la empresa les planteó que en el oriente del país lograban cortar 2 o 3 qq cada día pero en la comunidad lo máximo que lograban cortar eran 1.5 qq/día. Comparado con otras oportunidades de trabajo asalariado, esto no era competitivo y la gente comenzó a salir. Por ejemplo, habían cañeros cercanos que

pagaban ¢24 o ¢28 por tarea, la que podían terminar en una mañana. La corta de caña duró dos meses durante el tiempo de corta de marigold.

Este problema con la mano de obra causó una baja significativa en la producción y en la rentabilidad del cultivo porque las flores se pasaron de su punto para cortar y después la planta deja de seguir produciendo. El cultivo puede dar para 8 cortas, pero con este problema solo lograron 5 cortas. También la producción fue afectada negativamente porque el agua del río que estaban utilizando para regar las plantas fue contaminada, lo que les forzó suspender el riego por un tiempo.

La cooperativa cuenta con dos sistemas de riego. Uno financiado por FEDECOOPADES (247 mil por 20 años) e instalado por la compañía IRRIAGRI, que tiene capacidad de regar 20 mz y otro más pequeño con capacidad de regar unas 7 mz.

La cooperativa había experimentado con el cultivo de arroz en colectivo pero perdieron todo por una inundación, también porque solo sembraron y no limpiaron el cultivo.

También tenían financiamiento de FEDECOOPADES para sembrar melón pero lo regresaron y solo pagaron los intereses, porque cuando recibieron el dinero había pasado el tiempo de preparar la tierra.

Ganadería

En la producción ganadera tenían un proyecto de 20 animales de repasto, pero fue mal planificado y no obtuvieron ganancias; perdieron algunos animales y no lograron una comercialización adecuada. Sin embargo piensan que esta actividad puede ser rentable, citando el ejemplo de los ganaderos que alquilan pasto de ellos, metiendo ganado por tres meses para venderlos después.

La cooperativa está gestionando un proyecto de ganado lechero a través de FEDECOOPADES por un total de ¢167 mil para la compra de 15 vacas lecheras, un toro, una picadora de zacate y materiales para la rehabilitación de un establo. La cooperativa ya ha invertido de sus propios fondos para rehabilitar parte del establo y reconstruir una pila de melaza. Sin embargo la gestión del proyecto se ha atrasado.

Según algunos miembros de la directiva la idea del proyecto ganadero había motivado a los socios. Consideran que la propiedad es apropiada para esto e iban a unir las nuevas vacas con las que ya tienen en la cooperativa. Sin embargo la situación ha sido bastante difícil. Han tenido que ir hasta la central de FEDECOOPADES para hablar con el gerente y miembros del comité de crédito para tratar de agilizar los trámites.

Estaban preocupados porque la cooperativa había invertido lo poco que tenía. No hubieran utilizado fondos de la cooperativa de otro proyecto para preparar las condiciones, si no estaban seguros del proyecto.

Gastaron cerca de 15 mil colones en reparar una vieja pila de melaza y el comedero, así como aserrar madera para utilizar en la construcción de un techo para el establo. También habían sembrado 1 mz de zacate de corta y otra de pastoreo con maíz amarillo para hacer concentrado. Incluso ya habían hablado con un vendedor y estaban viendo los canales para comercializar la leche que iban a producir.

Hasta el momento no habían recibido una respuesta real sobre el proyecto. Con tantos atrasos han llegado a tener dudas. Ya el presidente no quería mencionar el proyecto en asambleas porque la gente estaba cansada de oír lo mismo.

Comenzaron a trabajar sin salario en la renovación del establo, pero consideraron pagar salario y vendieron vacas para cubrir este gasto. Tienen fondos para recipientes y la miel pero no iban a seguir invirtiendo sin seguridad. Estaban inconformes con la manera que FEDECOOPADES había manejado la información sobre el proyecto. Dijeron que si no había seguridad con FEDECOOPADES empezarían a buscar a otras instituciones. (En este momento el proyecto está en ejecución).

Proyecciones

Piensen sembrar 10 mz de sandía y 2 mz de chile picante, pero no contaban con financiamiento en este momento para estos proyectos.

En planificación también tienen la siembra de 25 mz de marañón con financiamiento de FIDECOOP. Iban a iniciar este año con este proyecto, pero pasó el tiempo de siembra porque la cooperativa no reunía la información financiera necesaria. La idea es iniciar en 1996 con la siembra de un almácigo y su trasplante a principios del invierno.

Organización Asociativa

Debido a algunos problemas en la cooperativa, un grupo de socios se declaró independiente, pero siempre con derecho a tierras; la cooperativa no toca esta tierra.

En total eran 28 socios los que salieron de la cooperativa. Los miembros de este grupo se han organizado en forma asociativa en cinco grupos de 5 o 6 personas, cada uno con un responsable, para ver si pueden trabajar conjuntamente. Consideran que esta estructura hará mas posible el apoyo de instituciones y también facilitaría aspectos de convocatoria para hacer tareas colectivas.

Esto ultimo es importante porque vieron que la organización fallaba en la cooperativa,

que unos hacían mas que otros, que a algunos les asignaban tareas y no las hacían.

Durante 1995 trabajaron principalmente en áreas individuales. Después de dividir la tierra de los grupos y la cooperativa, comenzó la lluvia y se dedicaron a trabajar individualmente. Hicieron un experimento con una manzana de milpa colectiva pero no funcionó por la falta de participación de las personas.

Hacia el futuro van a asignar una parcela a cada uno, también tienen en mente otros proyectos colectivos como la siembra de tabaco, sandía y melón, que son mas rentables que el maíz.

Un grupo de mujeres socias estaba planificando desarrollar una manzana de ajonjolí en colectivo, pero con la situación de la división de los grupos y otros problemas no se llevó a cabo el proyecto. Según la promotora de salud había mucho entusiasmo, pero no consiguieron tierra por un problema en la repartición. La tierra que se les dio no servía y no querían ir lejos a trabajar mejores tierras por los atrasos en el trabajo de la casa. Por estos motivos no lo hicieron este año pero para el próximo año están pensando hacerlo. FEDECOOPADES hizo gestión para el proyecto con CENSITA para dar la asistencia técnica.

Además de esta experiencia, que no se realizó, habían tenido otras con una representante de FEDECOOPADES que hizo varias reuniones en la comunidad donde hablaron de sus necesidades. Se les ofreció dar una bomba maya y algunas letrinas pero no fue verdad y resultaron desmoralizadas.

Organización familiar

Las actividades pecuarias de las familias en La Florida, tanto de animales domésticos como de ganado bovino, tienen una limitante importante en cuanto a las enfermedades. También, había ganado que murió a causa de la contaminación del río que pasa por la comunidad por parte del Ingenio Jiboa. CENTA ha apoyado en la vacunación de los animales pero no ha sido suficiente.

En la zona siempre hay enfermedades en los animales menores a finales del verano, pero en 1995 fue más que lo usual. Generalmente vacunándolos a tiempo se logran salvar la mayoría, pero este año aunque vacunaron a los animales solo 3 o 4 no murieron.

Además de las enfermedades y falta de pasto que les debilita haciéndoles susceptibles a las enfermedades, han habido casos donde los animales han desaparecido, supuestamente robados, o incluso han sido destazados directamente en las propiedades. Se reportaron problemas con la delincuencia en todas las comunidades.

Por ejemplo, una familia tenía una vaca parida, 15 terneros y una yunta de bueyes, pero sospechaban que habían robado los bueyes porque habían desaparecido. Una parte importante del ganado fue comprado de la venta de un molino de nixtamal que habían adquirido barato de un ex-miembro de la FAES, o sea era una situación extra-ordinaria que les permitió esta acumulación.

En la parte agrícola, un miembro de la misma familia cultivó 0.5 manzanas de arroz junto con cuatro manzanas de maíz. Gastó 11 mil colones en los dos cultivos (incluyendo el costo de mano de obra familiar) y estimaba que iba a ganar entre 13 y 15 mil de las cosechas, 10-12 mil del maíz y 3 mil del arroz (basado en una oferta de ₡90/qq).

Técnicas productivas

En general, en la preparación del suelo no queman, sino cortan el monte porque no había mucho y después aran con maquinaria y siembran con bueyes.

Otras fuentes de ingresos

Además de sus propias actividades agropecuarias, miembros de las familias de la comunidad van a trabajar como asalariados en los cañales y arrozales de la zona, principalmente en la época de la corta.

Granzaso

Organización Cooperativa

La cooperativa está legalizada y tiene 36 socios. El trabajo productivo está organizado por grupos bajo la vigilancia del consejo.

Actualmente están iniciando la preparación de la tierra para sembrar un área de 30 manzanas de caña. También están preparando las condiciones para un proyecto de ganado de doble propósito y piensan sembrar 10 manzanas de marañón en 1996.

Caña

Para la producción de caña, FEDECOOPADES ha facilitado una relación entre la cooperativa y el Ingenio Angel en Aguilares (mas de 100 km de distancia), para un contrato de compra-venta que incluye el financiamiento por los gastos de producción de la caña para dos años. El Ingenio también proporciona asistencia técnica. El técnico ya había llegado para hacer un diagnóstico de la tierra y ha hecho recomendaciones sobre

la variedad que deben de comprar.

Estiman que el cañal durante el primero año produce de 90 a 110 toneladas de azúcar por manzana y en el segundo año entre 80 y 85 ton/mz. Entre los cañeros de la zona el record bajo de producción de azúcar por tonelada era 190 lb/ton, pero generalmente era más alto que esto. En la zafra de 1995 el Ingenio Jiboa estaba pagando 0.75 colones/lb de azúcar. Consideran que la clave para hacerlo rentable es el mantenimiento y la variedad, así como la compra cuidadosa de los insumos.

Ganadería

La cooperativa ya está preparando la tierra para sembrar pasto de corte en humedad, con la posibilidad de regarlo de los chorros que no se utilizan de agua potable.

FEDECOOPADES está proporcionando un crédito de ₡131,800 con 5 años plazo para los gastos del proyecto, incluyendo la compra de 10 vacas, 1 toro y la siembra de pasto etc. Ellos reciben desembolsos del banco basado en planillas presentadas. Piensan aumentar el hato en el futuro con 20 vacas más en 1996.

Consideran que el ganado da ganancia, pero tienen que asegurar la comercialización de la leche para no repetir la experiencia de la cooperativa en Guajoyo, que estaba botando leche y queso por no tener un comprador fijo.

Ajonjolí

Con el proyecto de financiamiento de FEDECOOPADES para la producción de ajonjolí, los socios tuvieron expectativas, pero a la hora de la cosecha el precio para el ajonjolí a nivel nacional bajó y lo vendieron a un comerciante en la comunidad, de este proyecto se quedaron con una deuda de mil colones.

Sin embargo, han continuado con la producción de 10 mz de ajonjolí orgánico, apoyado por AGRODESA. El presidente considera que van a ganar con el proyecto, ya que hasta el momento la inversión está abajo del crédito. La diferencia entre este proyecto y las experiencias anteriores es que tienen un contrato de compra/venta firmado con AGRODESA que le garantiza ₡290/qq como mínimo. Han tratado mejor el suelo, fertilizándolo con materia orgánica. Estiman que pueden producir 12qq/mz o 120qq en total, que les daría un ingreso de ₡24,800.

Hortalizas

En la comunidad existe un proyecto de producción de hortalizas que está siendo ejecutado por un grupo de mujeres; apoyado por FIDECOOP con un crédito de 1,550 colones y asistencia técnica. También este proyecto se encontraba con problemas en la ejecución debido a problemas organizativos.

Sembraron pipián, pepino, yuca y rábano, y la encargada del proyecto dijo que tuvieron problemas con los cultivos porque el invierno era muy copioso y les afectó las plagas. Utilizaron un sistema orgánico, pero las plantas fueron atacadas por una plaga fuerte que hubiera sido mejor controlada con químicos. A las mujeres les dieron capacitación y asistencia técnica en como hacer plaguicidas y abonos orgánicos, así como en el manejo de las hortalizas.

Anterior al proyecto de hortalizas, el CDR ofreció un proyecto de banco comunal, que creó expectativas entre las mujeres de que iban a dar crédito y hubo desilusión cuando el proyecto no se concretizó de la forma en que fue ofrecido.

Solo dieron crédito a dos mujeres, incluyendo la encargada, quienes asistieron a una capacitación en San Carlos. Se les pidió a los responsables que llegaran para clarificar la situación en la comunidad, pero no habían llegado. La desilusión que causó esta experiencia, hace difícil el trabajo organizativo entre las mujeres.

Organización familiar

Un productor sembró 2 mz. de maíz en 1994 y cosechó 25 sacos, cuando otros estaban sacando 4 o 5 sacos por manzana a causa de la sequía. Sembró con semilla criolla e hizo tres abonadas. En 1995, solo sembró 2 tareas por una enfermedad y problemas con la tierra. También van a sembrar frijoles (rojos) en tierra más alta, algo lejos de la comunidad, por lo que van a construir un rancho para trabajar y cuidar el cultivo.

Una familia además de una manzana de milpa había sembrado media manzana de arroz en tierra que sobraba después de la asignación por rifa. Sin embargo va a ser el primer y ultimo año de sembrar arroz allí, porque van a sembrar zacate de corte para el proyecto de ganado. En la manzana de maíz que cultivaron en 1994-95 solo cosecharon 4 sacos, los que fueron suficientes para cubrir las necesidades de consumo familiar durante el año. En su solar habían sembrado un poco de yuca pero se pudrió por la humedad de la tierra.

Otra familia sembró 2.5 manzanas de maíz y consideran que cosecharán 35 sacos. Sobró tierra después de la rifa y el presidente de la cooperativa les concedió el derecho de utilizarla. Prepararon la tierra con maquinaria y sembraron con bueyes usando una

semilla que según los productores tiene buena resistencia. También sembraron 0.5 mz. de ajonjolí que podría rendir 3 qq. y una área de maicillo que estiman les dará 18 sacos. Además en 1995-96 sembraron un huerto de tomates cerca de la casa, pero fueron infectados por una plaga que no podían controlar y las matas se secaron. El año 1994-95 sembraron 4 mz. de maíz que rindió 11 sacos que destinaron al auto-consumo.

Un productor experimentó sembrando áreas reducidas de frijoles rojos y blancos. Sembró media tarea con 9 libras de frijol rojo que le rindió solo 36 libras por problemas de plaga. La experiencia fue mas positiva con el frijol blanco, sembró 9 lb. que le rindió 116 lb.

Muchas familias han sembrado en sus solares, árboles frutales (naranja, marañón, limones, cocos etc.), donados por CENTA.

Técnicas Productivas

Como en las otras comunidades parece que lo más común es que los productores preparan el suelo utilizando maquinaria y siembran con bueyes, aunque un miembro de la directiva cooperativa dijo que varios sembraron con estaca porque el terreno no estaba destronconado o porque no tenían recursos.

Ganadería

Una familia que compró ganado con su crédito de reinserción, ha tenido que alquilar potrero porque en la comunidad no había lugar. En el verano, hacen "guateras" de maicillo o maíz, que cortan y secan para después darles a los animales como alimento. Algunos también suplementan esto con melaza o concentrado.

Otras fuentes de ingresos

Además de los ingresos obtenidos de sus propias actividades, no hay muchas oportunidades para trabajar como asalariados aunque algunos van a cortar arroz, caña o buscan con otros productores que necesitan mano de obra. Incluso, la situación era tan difícil que algunas familias habían salido de la comunidad para buscar empleo en otros lados. Hay expectativas que con el proyecto de caña de la cooperativa van a tener mas oportunidades de trabajar como asalariados.

Del alquiler del potrero cada familia había recibido ¢275, pero de esto tenían que aportar ¢100 a un fondo para la cooperativa.

San Carlos

Existe un grupo de 23 personas, de los 60 tenedores, que se han organizado para producir marañón. Se han dado problemas tanto en la cooperativa como en la comunal por eso se han formado grupos. Consideran que los grupos organizados hacen más fácil el apoyo institucional.

Organización Asociativa

Existe un grupo asociativo que está sembrando 10 manzanas de marañón orgánico asociado con ajonjolí orgánico. Habían 33 personas en la lista para la UdP, pero algunos no quisieron y ahora el grupo está conformado por 23 miembros.

El año pasado empezaron organizando la UdP de marañón orgánico con un presidente, secretario, tesorero, vocal y una persona encargada de producción. Recibieron apoyo del promotor del SES en la formación del grupo. El promotor, les habló a todos pero muchos tienen miedo de los proyectos colectivos. Sin embargo, levantaron un listado de personas y empezaron a gestionar para las 10 manzanas.

El proyecto es de Q33,490 por año con mano de obra, abono orgánico, maquinaria, semilla, bolsas para el vivero etc. Comenzaron a trabajar, pero la planificación teórica de los costos no correspondió a la realidad. Por ejemplo, estaban contemplados 2 jornales para la abonera, pero no incluyeron para la carretada y mano de obra para recoger la materia orgánica. Los imprevistos han resultado más altos que los considerados. Sin embargo han logrado hacer las aboneras, preparar la tierra y sembrar. Han tenido problemas con las inundaciones pero no han hecho una evaluación de los daños.

Además el mismo grupo tiene financiamiento para sembrar ajonjolí orgánico en las mismas 10 mz, pero solo habían sembrado 2.5 mz hasta la fecha, antes de las inundaciones. Ya tenían un contrato de compra/venta con AGRODESA, pero la cosecha no estaba garantizada por la inundación.

Pagan un salario de Q25 por día, y están conscientes que no cubren las necesidades de las personas, pero consideran que no hay que interpretarlo sólo como trabajo asalariado, ya que las ganancias permitirán que las personas tengan un ingreso adicional a su salario y esto puede motivar, pero mientras no se mira es difícil. Al tener ganancia la van a repartir de acuerdo con el trabajo de los miembros.

Un grupo de productores que sembraron sandía en San Carlos durante el invierno de 1995, iban a tener una buena producción pero llovió durante el tiempo de la cosecha y

se rajaron las sandías. Un miembro del grupo dijo que los técnicos hicieron lo posible por apoyarlos en el cultivo y ellos llevaron el control siguiendo sus indicaciones. Miembros de este grupo también sembraron sandía en 1994 durante el invierno. Dos de ellos lograron sacar una producción satisfactoria y pagar sus créditos, pero el otro encontró el mismo problema con la lluvia y perdió una parte importante de su cosecha. Sembrar sandía en el invierno tiene la ventaja de no tener tantos problemas con plagas, pero es riesgoso por el problema de la lluvia durante el tiempo de la cosecha.

En el caso de las mujeres, han habido varias experiencias de producción agrícola, de crédito y de un proyecto de ganadería, que han servido para desincentivar a las mujeres en actividades productivas.

Por ejemplo, para el ciclo agrícola 92-93, 14 mujeres formaron una unidad de producción para producir ajonjolí. Aunque tenían pensado 5 mz, solo sembraron 3 mz. porque un grupo de hombres tomó la tierra que estaban pensando sembrar. De las 3 manzanas solo cosecharon 5 quintales a causa de una inundación, problemas con el manejo del cultivo y residuos de un herbicida que les hizo daño a las plantas. Vendieron la cosecha a 115 colones por quintal a un intermediario que vino a la comunidad.

El ajonjolí no representaba mucho trabajo y no tenían que ir todos los días. Si faltaba una siempre habían otras, aunque algunas trabajaron mas que las otras. Usaban un sistema de trabajo colectivo que estaba bien organizado y funcionaba bien.

En el año 93-94, un grupo más reducido de mujeres trabajó 2 mz de maíz. Las tierras que trabajaron eran ajenas y en la práctica no pudieron trabajar juntas porque la tierra no estaba junta. Quemaron la tierra antes de sembrarla y usaron agroquímicos en el manejo del cultivo. El maíz solo rindió 1 quintal (0.5qq/mz) que usaron para el autoconsumo de sus familias; no lograron pagar la deuda.

Después de dos años de pérdidas, las mujeres de San Carlos están decepcionadas y no consideran la agricultura como algo viable para ellas.

Un grupo de mujeres de la comunidad solicitaron crédito de CORDES para comprar novillos pero les fue negado. Después, siguiendo con esta gestión, lograron tener el financiamiento, pero por su propia desorganización y por problemas con la distribución y tenencia de la tierra en la comunidad, no se pudo realizar el proyecto.

Organización familiar

Después de dos años de sequía muchos de los productores esperaron que el verano fuera mejor, pero perdieron por la inundación. Estaban pensando en sembrar milpas de nuevo,

después de las inundaciones.

Muchas familias tienen árboles frutales o guineo sembrado en sus solares. Por ejemplo, una familia tenía sembrado un huerto de guineos y plátanos para su auto-consumo cerca de la casa.

Otras fuentes de ingresos

Existen posibilidades de trabajo asalariado fuera de la comunidad pero dentro del sector, principalmente con dos productores grandes, uno de caña y otro de melón de exportación. Sin embargo, las familias generalmente no trabajan para ellos sino para otras familias o en esfuerzos colectivos de las UDPs o cooperativas de sus comunidades.

Otra fuente de ingresos importante es la venta de leña o carbón producida por la familia o la venta de áreas de bosque a terceros para lo mismo. También, dado el tamaño y la localización de San Carlos, existen bastantes pequeñas tiendas y comedores, de los cuales varias familias subsisten.

Por ejemplo, una mujer vive con su familia del ingreso de una pequeña tienda en la orilla de la calle cerca de la escuela. La familia no tiene trabajo agrícola propio, pero el joven trabaja con otros productores.

Dos mujeres jefes de familia, están trabajando en el proyecto de plantas medicinales de un productor del Pacún durante la mañana, en la tarde en sus propias milpas y también trabajan en el proyecto de marañón. Pusieron énfasis en la importancia de tener un trabajo asalariado permanente.

La Esperanza

Producción Asociativa

La forma predominante de organización para la producción es la organización familiar, sin embargo, en la comunidad existe un grupo de 5 personas que están trabajando colectivamente un área de hortalizas (pepino, chile y tomate). Trataron de organizar un grupo mas grande pero no se pudo. El financiamiento de este proyecto fue solicitado a DIDECO, lo aprobaron y dejaron la semilla y los insumos con la directiva comunal para que organizara el grupo. Lo productores tenían que poner la tierra, en este caso alquilada, y la mano de obra.

El apoyo de DIDECO al proyecto se limita a la donación de insumos, porque el promotor que tienen asignado a la comunidad no tiene entrenamiento como agrónomo. El anterior

promotor había dicho que cuando saliera el producto los de DIDECO iban a buscar donde vender, pero no van a estar esperando eso, ellos buscarán el mercado.

Tuvieron problema en la siembra por la lluvia, pero actualmente el cultivo, especialmente el pepino, presenta un buen desarrollo.

Aún no tienen claro donde van a comercializar la producción todavía. Si hay ganancias piensan re-invertirlas para producir mas, posiblemente otros cultivos como melón o rábano bajo riego por gravedad. El promotor del DIDECO dijo que la donación es para re-invertir la ganancias y así mejorar la calidad de vida.

Organización familiar

Muchos productores de la comunidad alquilan tierra en las faldas del volcán porque son excelentes para maíz, frijol rojo y hortalizas como cebolla, chile, tomate etc. También, existen tierras de regadío por gravedad cerca de la comunidad que utilizan para sembrar hortalizas durante el verano. Sin embargo, no hay tantos productores sembrando hortalizas porque por un lado hay muchas plagas que atacan los cultivos y por otro, hay mucha competencia de hortalizas importadas de Guatemala.

Un productor sembró 2.5 mz. de maíz, y esperaba cosechar entre 30 y 40 sacos (24-32 qq/mz). Lo que le sobra lo piensa vender a un señor que llega a la comunidad. El tiene una bomba de regar, bueyes y una carreta. Su madre hace venenos con material orgánico para su producción, además de comprar insumos químicos.

La experiencia de algunos productores que han tenido buenos resultados haciendo sus propios insumos orgánicos o de material orgánico mezclado con químicos, está estimulando a que otros también los hagan.

Técnicas productivas

Los productores que tienen acceso a tierra que se puede arar con maquinaria y sembrar con bueyes lo hacen así, si no, siembran de estaca. Un productor dijo que dejaron el monte en el campo porque sirve de abono, solo sacaron los troncos grandes. Otros después de chapodar quemar lo cortado o lo amontonan aparte.

Almacenamiento

Varios tienen graneros para almacenar sus granos y los que no los tienen reportaron que guardan sus cosechas en sacos con bolsas plásticas adentro. Dijeron que almacenado así y tratado con pastillas, casi no pierden el grano.

Ganadería

Varios dijeron que la mayoría no tiene ganado. aproximadamente solo un 10% de las familias tiene ganado y poco, entre 2 y 3 cabezas. En general no son dueños de tierra, alquilan potreros a ¢30 o ¢40 por cabeza. Ellos habían comprado ganado con el crédito de desmovilizados.

San Nicolás

Organización familiar

Los productores de las comunidades de San Nicolás y La Esperanza tiene aun menos acceso a crédito que los productores de las otras comunidades, especialmente a crédito con tasas de interés subsidiadas y sin la necesidad de garantías (cartas de venta, escrituras de terreno, etc.). También, en general estos productores tienen mayores limitantes en cuanto al acceso a tierra propia o alquilada a precios que pueden pagar.

Existen productores que tienen otras fuentes de ingresos o una acumulación económica suficiente para superar estas limitantes, pero hay muchos otros, especialmente los que viven en situaciones precarias, que han tenido que dejar de producir o limitar severamente su producción para la subsistencia. La tierra en las zonas cercanas a la comunidad estaba costando entre ¢150 y 300 por manzana en alquiler.

Otras personas que tienen trabajo asalariado prefieren no sembrar sino comprar granos ahora, aunque sembraban en el pasado. Por ejemplo, un señor, que trabaja en la gasolinera compra los granos por que tiene un trabajo fijo. Otro señor, que trabaja como corralero sembró el año pasado 2 mz de maíz, pero como perdió decidió no sembrar este año sino comprar el maíz.

Técnicas productivas

Un señor que tiene una manzana alquilada, chapoda y quema el terreno antes de meter maquinaria. Este trabajo es facilitado porque el ganado que se mantiene en el terreno durante el verano actúa como un control de las malezas. Otro quema la basura en montones y después mete maquinaria y bueyes. En las labores de cultivo los productores de la comunidad generalmente usan abono, plaguicidas y herbicidas químicos.

Ganadería

Hay muchos productores que tienen entre 1 y 2 cabezas de ganado, son pocos los que tienen bastante ganado; solo dos productores de San Nicolás y otros de Santa Bárbara

(un caserío más al norte). Muchos alquilan terreno para pasto.

Otras fuentes de ingresos

Además de las actividades comerciales como el agro-servicio, la gasolinera, varias tiendas relativamente grandes, comedores, etc., existen otras actividades comerciales informales en la comunidad, de las cuales las familias sacan para su subsistencia.

Quizás lo más importante es la venta de gaseosas, pupusas, etc., en la calle antes de llegar al puente que cruza el Río Lempa hacia San Marcos Lempa, Usulután. Según valoraciones del presidente comunal, hay unas 40 o 50 personas (principalmente mujeres y niñas) vendiendo en la calle, las que no mantienen vínculos organizativos entre ellas.

Hay al menos dos familias que hacen muebles de madera; van a Zacatecoluca o San Vicente para comprar madera y vender sus muebles.

Muchas personas de la comunidad van a trabajar en las haciendas de la zona; por ejemplo, una familia que vive cuidando un terreno trabaja en una hacienda cerca del Playón y durante el verano van a pescar o cazar garrobos para comer.

Además de las oportunidades de trabajar como asalariados, como jornalero, varios buscan oportunidades en otros lados, como las fábricas en San Salvador o las zonas francas.

En las comunidades existen diversas formas de organización productiva: cooperativa, asociativa y familiar; algunas veces en forma combinada.

Los productos diversificados, en relación a los granos básicos, son producidos fundamentalmente por las cooperativas o los grupos asociativos; lo que se cultiva a nivel familiar son en su mayoría granos básicos y dentro de estos el maíz.

Dentro de los productos diversificados son pocas las experiencias exitosas, mucho de los fracasos tiene que ver con los pocos conocimientos que los productores tienen sobre el manejo de estos productos así como con el poco análisis técnico que se hace de la capacidad potencial de los suelos.

Se observa dentro de estos rubros poca capacitación y asistencia técnica, no solo sobre la fase productiva técnica sino sobre la parte organizativa-administrativa y de comercialización.

Un elemento a destacar es que no existen procesos agroindustriales en función de la diversificación, lo que provoca que los productores realicen sólo la fase primaria del proceso; es decir su cultivo. Un aspecto importante es que a través de esta producción se está generando empleo para los productores que participan, quienes adicionalmente también cultivan granos básicos para su subsistencia.

También se está dando un proceso de mayor participación de las mujeres en actividades productivas, aunque no siempre se obtienen los resultados esperados; principalmente porque las mujeres se involucran en dichas actividades sin descargarse de las otras tareas domésticas y de apoyo a la producción familiar que tienen que realizar.

El problema principal que enfrentan los productores a nivel familiar es el poco acceso que tienen a financiamiento y la poca capacidad de almacenamiento; de ser resuelta esta problemática, estos dos factores les permitirían tener capacidad de comercializar sus productos cuando estos alcancen el mejor precio.

Por otra parte, en la mayoría de las comunidades, son pocas las opciones de otras fuentes de ingreso de la población; por lo que los ingresos que reciben son los relacionados con sus actividades productivas, ya sea en la cooperativa, los grupos asociativos o la venta de su producción familiar.

5. Comercialización y servicios de apoyo a la producción

a. Comercialización

En el caso de la caña, los productores venden la producción al Ingenio Jiboa u otros ingenios, quienes definen precios y cantidades a comprar.

Los pequeños productores agropecuarios comercializan sus productos como granos básicos, ganado bovino, porcino y la leche por medio de intermediarios, quienes llegan a las comunidades para comprar los productos generalmente a precios bajos. Esto se da porque los productores no tienen capacidad de almacenamiento, medios de transporte, ni recursos disponibles para sobrevivir durante mucho tiempo sin vender sus productos.

En la comunidad de Santa Mónica, los productores compran sus insumos en los agroservicios en Tecoluca o Zacatecoluca. Generalmente en estos agroservicios no hay posibilidad de crédito para los insumos.

Por otra parte, algunos productores no vendieron maíz porque los rendimientos en la cosecha 1994-95 fueron bajos. El trabajo que hicieron fue solo para comida, sin embargo, la producción no fue suficiente para cubrir sus necesidades de consumo familiar y tuvieron que comprar más maíz.

En La Florida, algunas familias tienen pequeñas tiendas u otros negocios que les da suficientes ingresos para cubrir el costo de insumos, sin la necesidad de crédito. Otros compran los insumos a partir de vender gallinas o cerdos. Algunos productores compran de su propio dinero sus insumos en Zacatecoluca, porque allí los insumos están mas baratos. Otros productores guardaron parte de su producción de maíz y lo demás lo vendieron para cubrir los gastos de los insumos. La venta la realizaron en Zacatecoluca.

En la comunidad de Granzaso, los productores compran sus insumos en San Nicolás, Zacatecoluca o San Marcos Lempa. Los que no tuvieron acceso al crédito se vieron limitados en la cantidad de insumos que podían comprar y por consiguiente en el área a sembrar.

Muchos productores han vendido su ganado en la comunidad porque hay menos riesgo que llevarlos al tiangué, y también porque con las fotocopias de las cartas de venta hay problemas con la venta fuera de la comunidad.

Antes los productores sembraban maíz para vender, pero ahora no lo hacen porque el precio está bajo debido a la importación de maíz barato de otros países como Honduras.

En San Nicolás, generalmente los productores compran sus insumos en la comunidad por estar más cerca, aunque otros fueron a Usulután o Zacatecoluca. En el agroservicio de la comunidad, algunos productores reciben los insumos al crédito.

Algunos productores no vendieron el maíz que produjeron el año pasado. Los que vendieron dijeron que lo vendían en la comunidad a otras familias o a las tiendas que después revenden a las mismas familias.

En La Esperanza, los productores en su mayoría, compran sus insumos en Tecoluca por su cercanía. Ningún productor reportó que le habían dado insumos al crédito, aunque existe esta posibilidad.

Algunos venden sus productos en la comunidad porque implica menos riesgo. Para la comercialización de hortalizas también se hace en la comunidad, pero también van a mercados de Usulután, Zacatecoluca, San Miguel o incluso hasta San Salvador. Ellos averiguan los precios hablando con amigos comerciantes que conocen estos mercados.

En el municipio, a excepción de la caña de azúcar, no hay sistemas definidos de comercialización; por lo que los productos se venden a bajos precios y generalmente a intermediarios que son quienes determinan los precios. Esto es así, dado que existe una producción dispersa y segmentada y los productores no tienen mucha posibilidad de almacenar sus productos por falta de espacios de almacenamiento y por falta de recursos económicos que les permitan esperar mejores precios; además, no existen organizaciones sólidas de comercialización.

Por otra parte, los productores compran los insumos que necesitan en agroservicios situados cerca de sus comunidades; principalmente en San Nicolás Lempa, Zacatecoluca, Tecoluca o Usulután.

A continuación se presenta un estudio de caso sobre la comercialización.

Estudio de caso
La comercialización: Un esfuerzo organizado
en el Sur de Tecoluca

Antecedentes:

La comercialización es el esfuerzo más reciente del SES, lo iniciaron en 1995 con el fin de aprovechar al máximo los pocos recursos existentes en el sector y dirigir los esfuerzos de producción hacia aquéllos productos que cuentan con mayor demanda en el mercado.

Las necesidades imperantes que dieron la pauta para iniciar el esfuerzo de comercialización son, entre otras:

- a. Erradicar la presencia de los intermediarios, que son los que se llevan la mayor parte de las ganancias,*
- b. Lograr mayores ganancias en la venta de los productos a través de una mejor coordinación entre productores, técnicos y el mercado,*
- c. Lograr una mayor participación y articulación del proceso de planificación productiva: producción, procesamiento, empacado y comercialización,*
- d. Acumular experiencia de cómo manejar el mercado en la venta de los productos cultivados.*

*Para dar respuesta a las necesidades anteriores, por medio de asambleas comunales, fue electo un representante de cada comunidad y conformaron el **Comité de Comercialización**, cuyos objetivos son:*

- a. Articular un sistema de compra-venta a nivel sectorial dirigido por los productores.*
- b. Convertir al Sistema en un servicio de comercialización del SES.*
- c. Apoyar la integración del sistema productivo, agro-industrial y crediticio, es decir, todos los esfuerzos del bloque económico del SES.*
- d. Garantizar la venta de los productos del sector logrando los mejores precios*
- e. Capacitar a los representantes de cada comunidad que constituyen el comité de*

Organización y Funcionamiento del Comité de Comercialización:

El Comité de Comercialización (CC), está conformado por un representante de cada comunidad, quien coordina la comercialización de todos los productos cultivados en su comunidad, independientemente de que sea producción individual o colectiva.

El CC se constituye por elección en asamblea comunal. Para la propuesta y elección de la persona, se toman en cuenta criterios como: espíritu de servicio a la comunidad, responsabilidad y honestidad, vocación de negociante, compromiso por 3 años con este esfuerzo y saber leer y escribir. Se considera dar oportunidad tanto a hombres como mujeres.

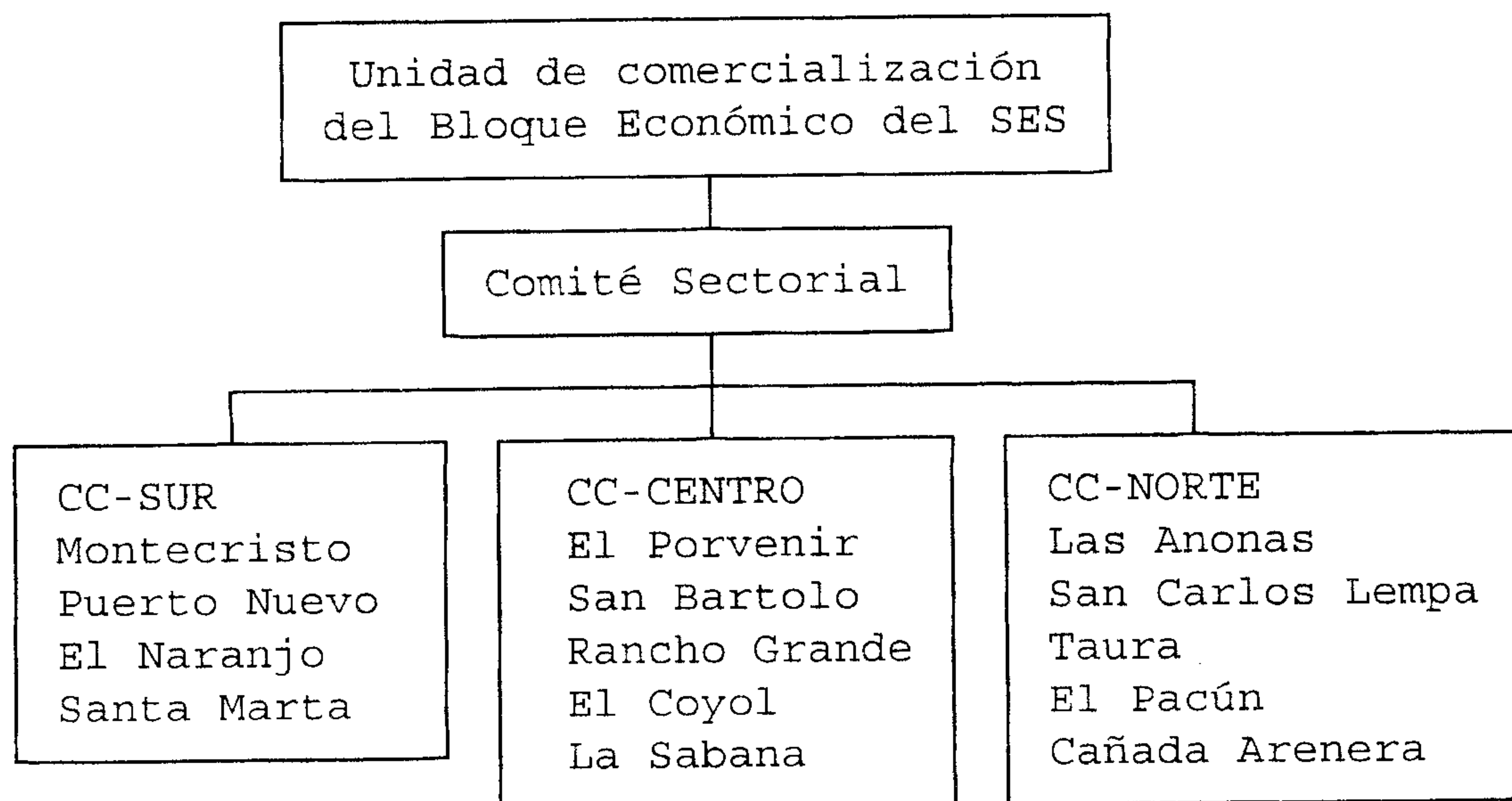
Por ser un esfuerzo muy reciente, a la fecha sólo se ha conformado el CC, sin embargo, la idea es formar tres comités de comercialización sub-sectoriales, que incluyan las 14 comunidades del sector, a fin de brindar un mejor servicio. La división territorial sería la siguiente:

- a. Comité Sub-sectorial del Sur: Isla de Montecristo, Puerto Nuevo, El Naranjo, Santa Marta.*
- b. Comité sub-sectorial Central: El Porvenir, San Bartolo, Rancho Grande, El Coyol, La Sabana*
- c. Comité sub-sectorial del Norte: Las Anonas, San Carlos Lempa, Taura, El Pacún, Cañada Arenera.*

Los Comités sub-sectoriales se reunirán cada mes y más frecuentemente durante los tiempos de venta, para analizar niveles de producción, pronosticar rendimientos, buscar mercados o compradores y mantener registros de las actividades de compra-venta en cada comunidad.

Cada comité sub-sectorial, elige su representante al Comité Sectorial de comercialización, cuya coordinación está bajo la responsabilidad de la Unidad de Comercialización del SES. El organigrama sería el siguiente:²⁹

²⁹ Esta estructura se encuentra en la fase de análisis y discusión.



La función del Comité de Comercialización es monitorear información de precios y productos de mayor demanda para ponerla al servicio de los productores; monitorear la cantidad de productos que se están cultivando en el sector para buscarles mercado; abrir relaciones y firmar contratos con las empresas compradoras antes de iniciar la cosecha.

El CC, promueve el cultivo de los productos que, por las características agrológicas del sector, tienen mayor posibilidad de ser rentables, y por ende, mayor posibilidad de venta. Los productos que están promoviendo son:

- a. Productos orgánicos: marañón, ajonjolí, hortalizas y maíz*
- b. Ganado y lácteos*
- c. Cultivos bajo riego: sandía, pipián, elote, melón.*

Se trata de hacer una selección de cultivos de verano, para evitar las pérdidas que ocasionan las inundaciones. Por otra parte, el maíz, aunque no es un cultivo rentable, recibe un apoyo especial, dado que es el principal producto de subsistencia para el productor.

El CC ha firmado un convenio de cooperación con CLUSA (Liga Cooperativa de los Estados Unidos). Este convenio incluye: capacitación a los técnicos del SES y uso de la información y base de datos sobre mercado que posee CLUSA. Además, han establecido relaciones con PROAXAL³⁰

³⁰ PROAXAL es una iniciativa de CLUSA, vende sus servicios de comercialización, es decir, busca el comprador y cobra un porcentaje sobre la venta realizada. Su especialidad es el mercado de flores, lechuga orgánica, melón y sandía.

para asesoramiento sobre la venta de los productos orgánicos.

Crédito:

El Sistema Financiero del SES, es la instancia que otorga el crédito a los productores, y junto con el comité de comercialización, proporciona (en base a estudios de sus técnicos) el menú de alternativas a cultivar.

Para otorgar el crédito, se hacen módulos de estudio con el fin de determinar los costos de producción por manzana; analizar la capacidad de cultivo que tiene la Unidad de Producción (UDP); la cantidad de mano de obra que se requiere y su récord de crédito. A raíz de eso, se le hacen sugerencias técnicas a los productores.

El SES cuenta con un Comité de Crédito que recibe las solicitudes de los productores, las analiza y hace sugerencias al Sistema Financiero sobre la aprobación del crédito solicitado.

La idea es que el CC mantenga relación con el Comité de Crédito para planificar los cultivos del ciclo agrícola, presentar el plan en asambleas comunales y decidir en base a la aprobación de los productores de la comunidad.

Dado que las inundaciones son un problema latente en el sector, las condonaciones de créditos proporcionados a productores que sufren pérdidas por esta causa, son decisión de la Junta Directiva del SES.

Primeras experiencias de comercialización:

Los comités de comercialización este año realizaron algunos esfuerzos con importantes resultados, algunos de ellos se describen a continuación:

a. La venta de la semilla del marañón de la isla de Montecristo.

El comité se puso en contacto con los compradores del marañón en Zacatecoluca, los cuales ofrecían entre 200 y 210 colones por quintal; contactaron con la empresa "Diana", quien ofreció 180 colones por quintal. Finalmente, con AGRODESA, negociaron el precio de 237 colones.

La ventaja que tienen los productores de la Isla es que su marañón es considerado por las grandes compañías como de los mejores en el país porque no contiene químicos. Se está cultivando como producto orgánico, y ésta es una característica que a la fecha, ningún productor de marañón está ofreciendo.