

LA ASOCIATIVIDAD EN EL VALLE DE CHAO.

Arturo Chávez
Instituto del Perú
Agosto 2019

El autor del presente estudio, trabajó en fechas anteriores a su asentamiento en este valle, en instituciones del Estado y ONGs. Mi experiencia central se ubica en el programa de Reforma Agraria que se desarrolló en el país, básicamente, en los años 60-75, luego laboré en ONGs, siempre referidos al tema de la Reforma Agraria.

La primera etapa de mi trabajo en la Reforma Agraria, los realicé en los valles de La Convención y Lares de la región Cusco. Mi labor más importante, entre otros, fue el organizar una Cooperativa de Servicios cafetalera (“Mateo Pumacahua”), como parte de un programa de cooperativización en estos valles. Luego, ya a nivel nacional, continué relacionado con todo lo cooperativo que propugnaba el gobierno de Velasco Alvarado.

Luego de estas experiencias me entró el deseo de confrontarme directamente con la actividad agrícola Busqué tierras en el litoral costeño. Finalmente me decidí por este valle de Chao. Me ayudó en tomar esta decisión el haber entrado en contacto con el director de una ONG, RP José De Bernardi, a lo que luego haremos una referencia detallada, porque justamente iba desarrollar un programa encaminado a organizar grupos asociativos.

Considero, asimismo, importante comentar que en esta mi estadía en el valle de Chao, son más de 20 años, formé parte de la Junta de Usuarios del Riego como obligación ineludible porque se trata de la entidad que se encarga de administrar el riego, luego de la ONG CTTU (Centro de Transferencia Tecnológica para Universitarios); Asociación Pro Palto; la Cooperativa de Productores de Maracuyá. Mi señora también formó parte de la Asociación de Criadores de Cuyes. Hago esta referencia para resaltar que en este documento se trata, en su mayor parte, de testimonios directos o experiencias de vida, hasta el presente.

EL VALLE DE CHAO.

Este valle pertenece al distrito del mismo nombre y de la provincia de Virú de la región La Libertad, ubicado al sur de la ciudad de Trujillo. Forma parte de la costa norte, a una distancia de 500 Kms de la capital. Forma parte de una pequeña cuenca que actualmente alberga a aproximadamente cuatro mil familias de pequeños agricultores en unas ocho mil hectáreas. Su incorporación a la actividad agrícola intensiva es reciente, a raíz de la “irrigación Chavimochic”, que entró en funcionamiento en los inicios de la década de los noventa. Anteriormente dependía de la ocurrencia de lluvias en sus partes altas, lo que se denomina “riego de avenida”, lo que significaba un régimen inestable, combinado con épocas de sequía y apareamiento de eventos del “Fenómeno del Niño”, todo lo cual dio como resultado a una agricultura marginal. Sin embargo el valle estaba cubierto por bosques de algarrobo.

En cuanto al sistema de tenencia, prácticamente todo el valle estaba constituido por una sola propiedad, la hacienda “Buena Vista”, cuyos propietarios se dedicaron a la fabricación de

carbón, ya que como efecto de la segunda guerra mundial se produjo una gran escasez de combustible, dando lugar a una gran demanda de este producto, lo que dio lugar a un arrasamiento de los bosques para ser enviado el carbón, principalmente a Lima. Se construyó un ferrocarril y un muelle para ser transportado por vía marítima.

Todo este panorama cambió con la llegada del agua de riego, como consecuencia de la culminación del “Proyecto Chavimochic”, lo cual provocó el asentamiento, sobre todo, de pequeños agricultores. Pero además en sus áreas desérticas aledañas, tanto al sur como al norte del valle de Chao, se establecieron grandes empresas agroexportadoras que provocaron un gran efecto en la demanda de gran cantidad de mano de obra y como efecto el crecimiento de la capital del distrito y el apareamiento de nuevos centros poblados. Pero al mismo tiempo ha significado la falta de mano de obra para la agricultura del valle de Chao.

LA ASOCIATIVIDAD EN EL VALLE DE CHAO.

Al tocar este tema, que es el que nos convoca, no sabría decir si la asociatividad es una “necesidad sentida” en los pequeños agricultores, teniendo en cuenta que además es una población que en un 60% supera los sesenta años y con un nivel educativo, mayoritariamente, de primaria en diferentes grados. Los líderes que promovieron internamente, este tipo de organizaciones son mayormente profesionales. Luego las entidades del Estado y ONGs.

La primera experiencia, nos informan, fue un establo, en el sector “El Tizal” que fue expropiado por la Reforma Agraria, luego de lo cual, como en casi todo el país, se organizó una cooperativa de producción. Según las pocas fuentes que pueden dar alguna información, duró poco tiempo y se desintegró.

Luego con la venida del agua de riego se organizó la “Junta de Regantes” y las Comisiones por sectores; la ONG CTTU; dos asociaciones de productores de leche; una cooperativa en base a una planta de procesamiento; la “Asociación Pro Palto”; cooperativa de productores de maracuyá y la asociación de productores de cuyes. Esto es para referirnos a las más importantes, que funcionaron y que algunas aún funcionan. Se organizaron cooperativas o asociaciones que no llegaron a funcionar. El estado ha tenido presencia, principalmente, en el financiamiento de pequeños proyectos para reforzar la organización o para promover la formación de nuevas asociaciones. En general son de corta duración.

A continuación daremos a conocer información sobre las principales características y el desarrollo de las más importantes.

LA JUNTA DE USUARIOS DEL RIEGO.

Este tipo de organización ya existía a nivel nacional. En Chao se inauguró a partir de la puesta en funcionamiento del Proyecto Chavimochic. Inicialmente estaba a cargo del estado, a través del MINIAG. La función de la Junta es administrar la venta del agua de riego, su distribución y mantenimiento de la infraestructura menor de riego. En el mantenimiento de la infraestructura, la responsabilidad es compartida con el estado, quien se encarga de la denominada infraestructura mayor.

En el valle, en la base, funcionan las Comisiones de Regantes, por sectores de riego y entre todas se agrupan en la Junta.

Las obligaciones de los agricultores, o usuarios del riego, consiste es cumplir con la limpieza de canales y acequias, que se convocan periódicamente y asimismo asistir a las asambleas ordinarias y extraordinarias. Es obligatorio el cumplimiento de estas responsabilidades. El incumplimiento se castiga con multas.

La eficiencia del funcionamiento de la Junta y las Comisiones es variada, dependiendo de la calidad de los directivos en funciones. En cierta forma hay interés de formar parte de estas organizaciones, en primera instancia porque significa una cierta retribución económica, originado por las denominadas dietas que reciben por asistir a las sesiones, y pago de viáticos por traslados locales, regionales y nacionales. Además disponen de personal administrativo y técnico. Asimismo de maquinaria para la limpieza de drenes etc.

En cuanto al manejo administrativo se han dado continuamente casos de malos manejos por mala utilización de la maquinaria, cobros excesivos de viáticos etc. Se dieron casos escandalosos de mala utilización de los recursos, donde tuvieron que intervenir las bases hasta lograr la salida de estos directivos corruptos.

También se han dado casos contrarios, como es el caso de la Comisión Buena Vista, a la cual yo pertenezco, en que fue elegida como presidenta una señora y fue la gestión más ejemplar que tuvimos, debido a que con los mismos recursos mejoró notablemente la infraestructura al instalar compuertas y realizar arreglos de canales y acequias etc.

EL CENTRO DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA PARA UNIVERITARIOS (CTTU)

Es una de las ONGs que tuvo un impacto importante en grupos de jóvenes dedicados a la actividad agrícola en la región. Originariamente su objetivo estaba dirigido a universitarios, para pudiesen proveerse de recursos económicos de la actividad agrícola, con la finalidad de cursar sus estudios sin inconvenientes. Su sede central se instaló en el poblado de Moche, un distrito aldeaño a la ciudad de Trujillo.

Se dio inicio con una capacitación técnica intensiva en el cultivo del esparrago, que fue el seleccionado como eje económico de los grupos, debido principalmente, a que estaba en pleno auge su demanda logrando altos precios en el mercado. La capacitación teórica iba acompañada con prácticas de campo. La capacitación se hizo con todos los inscritos, lo que incluía a postulantes de otros valles. La presencia de su director, el RP jesuita José De Bernardi fue determinante para atraer la atención de numerosos jóvenes.

En Moche el padre De Bernardi obtuvo la adquisición de aproximadamente quince hectáreas de terreno eriazado del proyecto Chavimochic, de las cuales diez serían destinadas al primer grupo y el resto para la instalación de viveros principalmente. La metodología que se adoptó, para este primer grupo fue que todos los inscritos participasen en las prácticas con el fin de poner en condiciones para el cultivo de las diez hectáreas para el primer grupo, a quienes posteriormente se les asignó una hectárea por postulante. Para el resto fue un proyecto piloto que sirvió para conocernos, capacitarnos y apreciar las posibilidades de participar en el proyecto.

En Chao se organizaron tres grupos con pequeños agricultores. La condición básica era que se cumpliera estrictamente con asistir a las capacitaciones y se pusiera en práctica las técnicas recomendadas en cada una de sus parcelas. La comercialización se efectuaría grupalmente. El CTTU tenía su equipo técnico, encargado de la asistencia técnica y la supervisión de los grupos. Yo participé en el grupo del sector denominado Lunar Bajo y es donde tengo mi parcela. El líder del grupo era un mediano propietario. La planta de acopio y procesamiento fue construida al lado de su vivienda, con el ofrecimiento, por parte de este, que la propiedad de esta planta sería transferida al grupo, cosa que no ocurrió, como veremos más adelante. Los grupos no formalizaron en ser reconocidos legalmente como asociación. Lo que significó uno de los aspectos críticos del proyecto.

Todo transcurría con bastante normalidad y éxito económico hasta que ocurrió la presencia del "Fenómeno del Niño", en los años 97-98, que arrasó varias plantaciones de espárrago de los socios. La ocurrencia de este evento también trajo como consecuencia que quedaron dañados los sistemas de riego, lo cual significó la falta de agua para los cultivos durante dos años, tiempo que duró las obras de reconstrucción, limpieza o descolmatación de la infraestructura dañada.

Pero además, como sucede cuando se trata de cultivos exitosos, se habían instalado más campos de espárrago, tanto en las grandes empresas como en los campos de los pequeños y medianos productores del valle, con lo que subió la oferta y comenzaron a bajar los precios. La primera manifestación de las grandes empresas que comercializaban el espárrago fue el de ser más exigentes con la calidad del producto, con lo cual comenzaron a descender los ingresos de los socios. Algunos de ellos buscaron a otros comerciantes menos exigentes en cuanto a la calidad del espárrago y así se inició la desestabilización de los grupos.

Ante esta situación el CTTU reaccionó instalando viveros en Moche, en especial de palta Hass. Inclusive el padre de Bernardi presionó a los socios, para que aportasen dinero para la adquisición de los plantones a futuro. Esto no dio los resultados esperados.

Lo que sucede en estas circunstancias es que el pequeño agricultor es reticente a cambiar, en un breve plazo, de cultivo. Unos continuaron con el espárrago, pensando en probables retornos a la situación anterior. Inclusive en el valle se siguieron instalando plantaciones de espárrago.

Lo paradójico es que unos años después y en la actualidad el cultivo o plantación más importante es la palta Hass, que es la variedad de mayor importancia a nivel internacional.

La debacle se dio con el retiro del padre De Bernardi del escenario, probablemente por presiones de su congregación para que retornara a su vida sacerdotal. Se perdió el liderazgo, la fuerza y el peso que tenía ante las instituciones públicas y privadas para conseguir apoyos en diversos aspectos.

En Chao, el grupo de El Lunar se deshizo lentamente, sin que mediara una liquidación formal. Los precios continuaron descendiendo. La planta de acopio y procesamiento que se había construido con el grupo, quedó simplemente en manos del propietario del terreno y que fuera líder del grupo.

Sin embargo, el resultado económico individual fue exitoso para la mayor parte de los que conformaban los grupos. Unos ampliaron sus propiedades, otros se dedicaron a actividades comerciales urbanas en Chao etc.

Uno de los aspectos críticos del proyecto del CTTU es que privilegiaron lo técnico, no le dieron importancia a los aspectos sociales, es decir aspectos que tuviesen como objetivo el fortalecimiento del grupo como institución asociativa.

EL PROGRAMA PERU-CANADA.

Durante los años 2003-2005 ocurrió la presencia de este programa a través de un joven economista, funcionario de esta entidad, quien partiendo de otras experiencias asociativas, en que se llegaba a un punto que era necesario tener una planta de procesamiento y de esta manera mejorar las condiciones de sus productos pero se enfrentan con la falta de financiamiento, terreno disponible etc. Pues bien, el caso que este joven pensó que se debía comenzar por la planta de procesamiento y formuló un proyecto destinado a la construcción de dicha planta, consiguió terreno y financiamiento y la planta se construyó. Era una instalación moderna, amplia, ubicada al borde de la panamericana norte e inclusive el financiamiento consideraba tener un registro computacional. Se hicieron las pruebas y todo marchaba bien con la planta. Lógicamente el proyecto también consideraba la organización de una cooperativa y esta se constituyó formalmente, pero esta no logró consolidarse como grupo social ni realizar actividades económicas asociativas. Razón por la cual no pudo asumir el control de la planta. El resultado fue que la planta no pudo ser utilizada.

El problema es que no se respetaron el orden o la secuencia lógica que debía tener este proyecto. Es decir que primero debía haberse organizado la cooperativa y que esta funcionase y luego construir la planta como una respuesta a una necesidad de la organización. Asimismo se hubiese requerido, o era aconsejable estuviese asesorada, acompañada, controlada por una ONG. Este caso requería también la presencia de un gerente.

El resultado fue dramático, quedó cerrada la planta por algunos años, dando la impresión de ser un verdadero “elefante blanco”. Fue ofertada a las grandes empresas, sin resultados. Finalmente fue desmantelada, destruida y en sus terrenos se construyeron viviendas.

COOPERATIVA Y ASOCIACION DE PRODUCTORES DE LECHE.

Por la década del noventa se organizó una cooperativa de productores de leche, con sede en el poblado de Buena Vista, que está ubicada hacia la parte media del valle. El antecedente es que a lo largo del valle existen pequeños productores lecheros, cuya producción es casi íntegramente vendida a la empresa “Leche Gloria” y este monopolio tiene como resultado que el precio del producto se mantenga a lo largo de los años. Pero además, en ese entonces, el productor, individualmente, tenía que pagar el transporte de la leche. Entonces se asociaron, en primera instancia, para transportar el producto asociativamente y que los pagos se hiciesen, tanto por el transporte como de la leche, a través de la cooperativa.

La cooperativa funcionó bien por algunos años hasta que detectaron que el transportista que habían contratado les robaba la leche en volúmenes significativos, algo así como mil litros diarios. Esto produjo un conflicto interno y los que se ubicaban en la parte baja, alrededor de Chao, se retiraron de la cooperativa para formar una asociación aparte. En estas circunstancias,

también ingresó al valle la empresa Nestlé, competidora de la leche Gloria, a comprar leche. Frente a esta situación Gloria reaccionó encargándose del transporte y establecer sus puntos de acopio. La mayor parte de los socios optaron por seguir a la leche Gloria, olvidando los beneficios que podían otorgarles, el continuar organizados asociativamente al tener la posibilidad de negociar los precios de la leche, así como dedicarse al procesamiento para obtener diversos productos y mejorar sus ingresos. De esta manera llegaron a su final estos intentos organizativos.

LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES PRO-PALTO.

Esta asociación tiene su origen en la “Asociación de Fruticultores” que se formó en el 2004-2005. Llegó a estar conformada por cincuenta socios aproximadamente. Uno de sus líderes y promotor fue un ingeniero agrónomo, quien era productor. La meta inicial de la asociación, fue el comercializar la palta variedad “Fuerte” a través de intermediarios locales. Es necesario mencionar que las plantaciones de palta eran aún incipientes en el valle y estaban orientadas exclusivamente al mercado nacional, razón por la cual predominaba la variedad “Fuerte”, que es la variedad más aceptada y conocida en el mercado nacional, pero no tiene condiciones para la exportación debido, principalmente, a que tiene una cáscara débil, no apta para transportes distantes. En cambio la variedad Hass posee una cáscara fuerte y es de buena calidad. Es la que predomina para la exportación a nivel mundial.

La asociación, pese a su entusiasmo inicial, solo duró dos años o dos campañas. La causa fue que su presidente fue detectado haciendo “arreglos” con los comerciantes. Es decir de garantizarles la venta de toda la cosecha de la asociación, a cambio de un mejor precio de su propia cosecha. Fue un escándalo, porque además había sido elegido porque se trataba de un profesor en el principal colegio de Chao.

Sin embargo, se presentó en el panorama un promotor y proyectista privado, quien había diseñado un proyecto y logrado el financiamiento de un organismo del estado (PROSAMER) para la capacitación y organización de una asociación. Esto le dio una feliz salida a la asociación de fruticultores que se había liquidado, quienes se embarcaron en el nuevo proyecto. Este nuevo proyecto consideraba que la comercialización se realizaría por intermedio de una de las grandes empresas de la zona, denominada DANPER, aspecto que fue acordado, con esta, previamente. Pero cuando la nueva asociación ya estuvo formada y reconocida como “Pro Palto”, DANPER se manifestó que no podía asumir la comercialización, lo cual creó una gran incertidumbre. El promotor, al haberse concluido los términos del proyecto simplemente se retiró del escenario y todo quedó en el aire.

Pero, nuevamente, por feliz coincidencia, se presentó la empresa “Fairtrasa” ofertando asumir la comercialización de la palta Hass, pero con la condición que fuese orgánica, lo cual fue aceptado por los socios. El argumento central es que así se lograrían más altos precios.

“Fairtrasa” que recién se había formado a raíz de la situación de incertidumbre en que se encontraba Pro Palto, pero que ya estaba reconocida y era un grupo ya organizado. Era una buena oportunidad.

Fairtrasa se formó como empresa por intervención de un promotor en Trujillo, quien tenía conexiones con un empresario suizo, quien aceptó asumir la formación de la empresa. Esta se ubicaría en el contexto de la comercialización de palta orgánica de pequeños productores del tercer mundo.

Efectuado el convenio con Pro Palto, se dio inicio a una capacitación intensiva orientada principalmente a los aspectos técnicos de la producción de palta orgánica, instalación de nuevas plantaciones y suscribir compromisos para el cumplimiento de las normas orgánicas, para lograr las certificaciones requeridas que realizan anualmente empresas especializadas y así estar aptos para que se exportase nuestra palta al mercado europeo.

A continuación es relevante mencionar sobre las principales características del perfil social de los socios, sobre la base de 45 socios, que figuran en el padrón. Tenemos, en cuanto a edad que el 60% tenían más de 60 años y en cuanto a nivel de alfabetización el 40% declararon tener solo instrucción primaria, el 24% secundaria y el 08% instrucción superior. Este último dato se refiere principalmente a profesores jubilados y enfermeras. Sin embargo estaban inscritos dos ingenieros agrónomos. Por último el área promedio de palta era de dos hectáreas.

Se trata de un grupo conformado por gente mayor con un grado de alfabetización bajo. Estas características se reflejaron en la marcha de la asociación, principalmente en que no había personal de recambio para los cargos directivos y además existía, y existe, reticencia para asumir responsabilidades directivas o son socios que viven en Trujillo, frecuentan otros trabajos etc. Estas características también limitaron tener una verdadera comprensión sobre la producción orgánica y la importancia de estar asociados. En la mayor parte de los casos, lo convincente, lo que marcaba, casi exclusivamente, el interés de los socios eran los precios más altos. La empresa igualmente privilegiaba los aspectos técnicos y de comercialización.

Para mejorar la participación, se sectorizó el ámbito donde estaban las parcelas de los socios en el valle. Se nombraron a jefes y encargados de cada sector. Se efectuaron demostraciones de las diversas prácticas que requieren las plantaciones de palta orgánica. Igualmente las cosechas se realizaban considerando dicha sectorización.

Hubo un periodo bastante exitoso, que abarcó dos periodos directivos (2007-2015). Pero en el tercer periodo se inició la crisis. El nuevo presidente nombrado, lo primero que hizo fue romper el convenio hecho con Fairtrasa de exclusividad de venta y quedar en libertad para vender a otras empresas. El argumento parecía convincente, pero nos desligó de la capacitación y la asistencia técnica que nos suministraba la empresa. Sobre todo que nos mantenía articulados, unidos. Pero se suscitaron otros problemas más graves y es que en un envío importante de palta se nos informó que en la planta de procesamiento, ubicada en el valle de Nepeña, se había encontrado o detectado que la mitad del volumen era de descarte y que sería devuelto a cada socio. Pero no hubo tal devolución, como ocurría en casos similares. El monto en dinero ascendía aproximadamente a 75 mil nuevos soles afectando a 15 socios. Con el pasar de los días se descubrió que se trataba de un "arreglo" entre el que se hizo cargo de la venta y el nuevo presidente de Pro Palto. Pero había más, porque el presidente nos informó y mostró que el acuerdo de venta se había realizado con una empresa seria y que tenía todas las garantías la venta. Sin embargo se descubrió que no existía tal empresa y que la "venta" se había efectuado

a una persona que no prestaba las garantías necesarias y esto fue comprobado porque simplemente este desapareció del panorama.

Esta situación significó el retiro de socios y la mala imagen en el resto de los agricultores del valle. Los socios afectados lo denunciaron ante la fiscalía, sin resultado alguno. Se nombró una nueva junta directiva, pero ya no fue como antes. El golpe fue bastante duro. La nueva directiva logró realizar un contrato con el área de producción y comercialización de palta, de la empresa Camet, que forma parte de un gran consorcio dedicado a los grandes proyectos de construcción en el país. Los primeros años fueron buenos, pero luego se fueron dando problemas, tanto de Camet como de la Asociación. El resultado es que Pro Palto en la actualidad solo tiene doce socios con producción orgánica de palta Hass.

Uno de los problemas que enfrentó fue no propender a la diversificación con maracuyá por ejemplo, o darle la importancia debida al crecimiento con un mayor número de socios, de tal manera que pudiese lograr la escala para afrontar la contratación de un gerente, secretaria y un ingeniero agrónomo para la asistencia técnica en campo. O por lo menos solo de un gerente. El hecho de tener solo palta y su cosecha abarca únicamente cuatro meses y ser pocos socios no creó la necesidad de contratar un gerente. Se contentaron con una secretaria.

LA COOPERATIVA Q'OÑIC HALLPA.

Esta cooperativa se formó el 2014, en el contexto de la campaña electoral para elegir alcalde distrital de Chao. Uno de los candidatos, que es también pequeño productor en el valle, planteó, como uno de los ejes de su campaña, el promover las cooperativas agrarias. Ganó las elecciones y en el municipio instaló u organizó un departamento de "Promoción Cooperativa y Desarrollo Rural" que solo apoyó la organización de la cooperativa "Q'oñic Hallpa" y los fundadores se decidieron por una cooperativa, principal y fundamentalmente debido a que estas están exceptuadas del pago del IGV. El área de promoción cooperativa que había formado el alcalde ganador fue cerrada a los pocos meses. Sólo le sirvió para ganar votos.

Con estos antecedentes, la cooperativa inició su funcionamiento y está orientada, exclusivamente, a la comercialización del maracuyá, que es un frutal que produce 7-8 meses al año y sus cosechas son semanales. Los primeros meses, de la cooperativa, fueron inciertos con volúmenes de comercialización bajos, debido a que no tenían al dirigente o persona que se hiciese cargo de esta responsabilidad, hasta que en Junio, de ese mismo año, se designó como gerente a una señora joven, quien al mismo tiempo era socia. Desde entonces todo el peso de la denominada cooperativa recae en sus hombros. La junta directiva no ejerce sus funciones, se convoca a asambleas cuando es indispensable. A la fecha, ya se cumplió, con exceso, el mandato de la actual junta directiva, pero no hay socios que quieran asumir el recambio dirigenal. Sin embargo se continúa comercializando el maracuyá semanalmente, con normalidad. El volumen promedio de comercialización semanal es de 25 TM, con lo que, según la gerente, puede funcionar la cooperativa. Se han realizado las fiestas de aniversario y todos parecen estar contentos. No obstante la cooperativa no funciona como tal. Sólo depende del dinamismo de la gerente. No pueden asumir otras tareas como lograr, por ejemplo, la producción orgánica con lo que mejorarían sustancialmente sus precios porque esto requiere el concurso de todos o por lo menos de la directiva.

ASOCIACIÓN DE CRIADORES DE CUYES.

Durante los años 2008-2009 tuvo un cierto auge la crianza de cuyes en el valle. Se organizaron aproximadamente treinta granjas. En cuanto a tamaño unas tres superaban una población de más de mil cuyes. La mayoría tenía un promedio de 200-300 cuyes.

El origen de este auge estuvo relacionado con un programa del MINIAG cuyo objetivo fue el mejoramiento y la promoción de la crianza de cuyes. Se efectuaron capacitaciones, la cual comprendía además la distribución gratuita de ejemplares de razas mejoradas a los que tenían mejores condiciones de crianza. Esto se complementó con el apoyo que brindó el Municipio de Chao, culminando con la organización de una feria orientada a la promoción de su consumo y comercialización de razas mejoradas orientados al mejoramiento de la productividad.

En esas circunstancias aparecen en el escenario dos promotores, quienes habían logrado la aprobación y el financiamiento de un proyecto para la formación de una asociación con los productores de cuyes. Se realizaron las capacitaciones y la organización de la asociación.

Los promotores plantearon la necesidad de la instalación de un centro de procesamiento para centralizar el beneficio y la comercialización de los cuyes. La propuesta fue aceptada por las socias de la asociación. Para lograr el financiamiento se requería el aporte del 30% del monto total por financiar. Se realizaron “cuyadas” para recaudar dichos fondos. La cosa iba bien, pero los promotores indicaron que había que cumplir otra formalidad y era que debían presentar sus títulos de propiedad. Lo cual se fue convirtiendo en un “cuello de botella”, debido a que no todas disponían de estos documentos porque la crianza se realizaba en áreas sin ninguna documentación, o bien las granjas funcionaban en terrenos arrendados. O los que tenían título sus propiedades ya estaban comprometidas con préstamos, o que, el financiamiento para una pequeña granja iba comprometer o significar la hipoteca de toda la propiedad.

Y ahí quedó bloqueada esta nueva posibilidad, se retiraron los promotores porque ya habían cumplido con su parte, solo les quedaba la entrega de informes a la entidad del estado que les había financiado. La asociación estaba constituida, tenía su junta directiva, pero que no supo reaccionar frente a esta situación. No se rindió cuentas de los fondos que se había recaudado y así terminó todo. Una vez más.

COROLARIO DE ESTA HISTORIA.

Como podemos apreciar, a través de estas experiencias, la participación del estado en cuanto a la promoción de la asociatividad rural es bastante restringida e inadecuada. Se ha dado, principalmente, a través de pequeños financiamientos para capacitaciones encauzadas para organizar o fortalecer a las existentes. Son proyectos diseñados en el corto plazo y de cláusulas o condiciones rígidas que deben seguir los promotores que lograron la aprobación de sus proyectos. Una vez puesto en marcha el proyecto, pareciera que lo que más le interesa, tanto al

estado, como al promotor es el cumplimiento de las normas pactadas, de las formalidades, aunque en la práctica no se estén cumpliendo a cabalidad. No tienen la elasticidad que se requiere cuando se presentan situaciones imprevistas. Los agricultores no tienen participación en la formulación de estos proyectos. Las asociaciones quedan desamparadas cuando más apoyo requieren.

Observamos igualmente, que en el valle de Chao se han dado diversas experiencias, con resultados también diversos. La Junta de Usuarios del riego se mantiene en el tiempo, principalmente a que su función es la administración del agua de riego, factor básico, fundamental para el funcionamiento de la actividad agrícola. Asimismo que la supervisión y fiscalización la ejercen organismos del estado. Tiene una organización administrativa definida y tiene una estructura de funcionamiento a nivel nacional.

En las otras organizaciones asociativas, observamos que diferentes factores determinaron la quiebra o la inestabilidad. Así tenemos, que la ocurrencia, o presencia, del denominado "Fenómeno del Niño"; el descenso de los precios; directivos corruptos, son algunas de las más importantes. La falta de una percepción sobre las ventajas de un trabajo cooperativo, tiene que ver, probablemente con que está conformado con un porcentaje mayor de población adulta y con bajos niveles educativos. A la débil presencia del estado ya nos hemos referido.

El resultado, es un sector sumamente frágil y que, paradójicamente, está ubicado en las mejores tierras de los valles, donde precisamente se aplicó la reforma agraria. Esto refiriéndonos al litoral costero.

El estado no dispone, no tiene un plan de desarrollo para la pequeña propiedad. Se satisface, se complace con el gran crecimiento que tienen las grandes empresas agro exportadoras que rodean a la pequeña propiedad.

Es un sector de gran importancia social, y económica. Para lograr desarrollarse debe ganar en escala y así poder comercializar, procesar, transformar y agro exportar. En definitiva lo que se propone que el gobierno formule, y ejecute, un "Programa Nacional de Cooperativización Rural".

Este programa, en su esencia, debe tener un carácter promotor de este tipo de organización y efectuar un acompañamiento, desde un inicio, hasta su consolidación.

Deberá formar parte de un plan integral de desarrollo de la pequeña propiedad agraria, agrupando programas rurales que actualmente se encuentran dispersos.

Es necesario preparar una nueva legislación para este sector. Las formalidades que se mantienen en el tiempo deben ser revisadas. Por ejemplo, las normas vigentes exigen que se conformen, al interior, un Consejo de Administración, un Consejo de Vigilancia y un Comité de Educación, como mínimo. Para el caso de pequeños grupos que se inician, esto no funciona, teniendo en cuenta las características de esta población rural. Ante esta situación, lo que resulta en la práctica, es que se cumplen con estas formalidades, para lograr su constitución, pero luego no funcionan. Nos referimos, en especial, al consejo de vigilancia y al comité de educación. Además se debe establecer un solo tipo de organización cooperativa y no, como ahora, que existen las cooperativas y las asociaciones.

Asimismo, el programa debe considerar al integro de los pobladores de cada valle, donde un pilar fundamental deben constituirse los centros educativos, tanto públicos como privados.