



Programa *Comercio, inversión y competitividad*

Estudio:

Experiencias exitosas de pequeños productores agrícolas en el Valle de Comayagua

Informe final

Juan Enrique Opazo M.



Tegucigalpa, 30 de junio de 2007

Contenido

Agradecimientos	3
Resumen ejecutivo	4
Introducción	7
I. Antecedentes del estudio	8
A. Antecedentes de contexto	8
B. Estrategia metodológica	9
C. Enfoque del estudio	10
II. Resultados del estudio	12
A. Características generales de los productores.....	12
B. Situación de los productores vinculados al sector exportador: acerca de los beneficios directos e indirectos	15
C. Características del negocio.....	18
III. Opiniones y percepciones generales de los productores	24
A. Percepciones sobre la situación económica de la zona	24
B. Percepciones de los productores sobre la exportación y el TLC.....	26
C. Aspectos claves para replicar la experiencia de éxito	28
D. Dos experiencias de vida, a modo de ejemplo.....	29
IV. Conclusiones	32
Anexo	35
A. Modelo de Encuesta	36

Agradecimientos

El consultor responsable del estudio agradece sinceramente al equipo de FIDE – CIPRES que sirvió de contraparte técnica al trabajo, por los valiosos aportes realizados en el curso del mismo. Norman García, Teresa Deras, Manuel Ramírez y Pablo Flores, aportaron ideas no sólo al diseño, sino también a la estructura y contenido del informe. Tomás Membreño contribuyó con su conocimiento del sector; David Brizuela apoyó en la construcción de la base de datos, y en las salidas para los análisis cuantitativos; Karen Pavón y Ana Gutiérrez apoyaron en el establecimiento de contactos y primeras visitas a la zona del estudio. A todos ellos el debido reconocimiento por su profesionalismo y positiva disposición.

Por otra parte, es necesario agradecer a la empresa Inversiones Mejía, por su abierta colaboración en el curso del estudio, y la posibilidad que nos brindó, a través de sus técnicos, de entrevistar a un conjunto de los productores que trabajan con ellos.

Resumen ejecutivo

Honduras, al igual que el resto de países de Centroamérica, ha gozado desde hace varias décadas de los beneficios de programas comerciales que otorgaron los Estados Unidos de América de manera unilateral, como el Sistema generalizado de Preferencias (SGP) y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI). Estos beneficios en la actualidad se han vuelto más amplios y más sostenibles gracias a la suscripción del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica y República Dominicana con los Estados Unidos de América, conocido como DR-CAFTA.

El tratado de libre comercio (DR-CAFTA) es visto por la mayoría de los sectores de Honduras como un instrumento de política comercial que puede contribuir al desarrollo sostenible del país, especialmente del sector rural. No obstante, se reconoce que muchos pequeños y medianos productores agrícolas del país pueden ser afectados por la libre competencia que implica la apertura comercial, especialmente aquellos que producen productos sensibles y de baja rentabilidad.

En este contexto, FIDE a través del CIPRES ha considerado necesario analizar los diferentes procesos de producción y comercialización para visualizar las ventajas y oportunidades que tienen los pequeños productores con el DR-CAFTA y la apertura comercial en general, y para explorar la manera en que estas oportunidades se traducen en mejores condiciones de vida para quienes participan de estos procesos.

Con este propósito, se ha realizado un estudio centrado en la actividad de pequeños productores agrícolas que producen productos no tradicionales para su exportación al mercado de los Estados Unidos. El objetivo ha sido determinar los efectos económicos y sociales que los esquemas y procesos productivos orientados a la exportación conllevan para los pequeños productores agrícolas, especialmente en el valle de Comayagua, en la región central del país.

Con base en la metodología de estudios de casos, se aplicó un cuestionario a 63 pequeños productores agrícolas de la zona, dedicados a la producción de vegetales orientales. Mediante ese instrumento se recabó información tanto cuantitativa como cualitativa, que permitió levantar un perfil de la situación:

- La mayoría de los productores trabajan en el lugar donde nacieron o muy cerca de allí. Sus familias están compuestas, en promedio, por 5 miembros. Casi el 50% de todos los miembros que componen los hogares de los productores entrevistados es menor de 18 años.
- La mayoría de los productores encuestados señala la importancia de que sus hijos menores sigan estudiando para procurarse un mejor futuro.
- Esa preocupación se traslada con mayor fuerza a los nietos. Esto debido a que un porcentaje significativo de la población entre 12 y 18 años podría estar otorgando preferencia al trabajo en lugar de a la educación. Al respecto se plantea la necesidad de implementar esquemas alternativos para elevar los niveles de escolaridad de la población rural, de forma que no se abandone la educación (USAID tiene en el país una larga tradición en esta tarea, por ejemplo, a través del programa EDUCATODOS).

- El pequeño productor “tipo” es una persona dueña de entre 2 a 3 manzanas de terreno, que antes de vincularse con una empresa exportadora, producía esencialmente maíz, frijol y en menor medida tomates, entre otros cultivos. El pasar de ese esquema, al rubro de los vegetales orientales significó un cambio importante en su dinámica laboral en los siguientes términos: mayor compromiso con el trabajo -incluidos algunos aspectos que derivan de términos de contrato con la empresa exportadora-; mayor atención y dedicación al cultivo; manejo más racional del dinero.

- El estudio demuestra cambios importantes en los ingresos de los productores que cambiaron el esquema anterior, que implicaba productos de baja rentabilidad para el mercado local, por el nuevo esquema de producción de vegetales orientales para la exportación. En concreto, el ingreso promedio mensual de estos pequeños productores prácticamente se triplicó, al pasar de US\$ 273 dólares a US\$ 789¹. Esta nueva condición de los hogares no sólo está referida a ingresos, sino también a un cambio sustantivo en la calidad de vida, como lo muestran los siguientes testimonios:

“Ha sido un cambio grande. En cuanto al nivel de vida, se ha mejorado la casa. En cuanto a la alimentación, se han variado los productos, ahora son más y mejores. Se ha mejorado la educación de mis hijos...” (Entrevistado Nº 39)

“Arreglé la casa, por bendición de Dios. Por lo menos ahora comemos pollo y antes no podíamos. Compré bicicletas, artefactos eléctricos.” (Entrevistado Nº 19)

“Ha mejorado en bienes materiales. He comprado un terreno nuevo. Mejoré mi finca con sistema de riego por goteo, lo que antes hacía por canales. Mejoré mi casa, hice galeras y cuartos...” (Entrevistado Nº 01)

- El estudio muestra otros impactos positivos, como la generación de empleo. En efecto, el promedio de fuerza laboral de apoyo por manzana cultivada es de 2.5 empleos. Según este estudio, el 62% de las personas contratadas para apoyo en los cultivos son “no familiares” (en general jóvenes).

- El ingreso promedio de los nuevos empleados ronda los US\$ 4.5 dólares día por jornadas de 6 horas (de 7:00 a.m. a 13:00 p.m.), lo que sitúa este ingreso por encima del mínimo rural estipulado para el 2006, y corresponde a más del doble de la canasta básica por persona, según la metodología del Instituto Nacional de Estadísticas.

- Por otra parte, la mayoría de los entrevistados tiene una opinión positiva acerca del mejoramiento de las condiciones del Valle de Comayagua en los últimos años, aunque menos positivos en estimar el futuro de la zona, y muy conscientes de que su situación es igual o mejor que la de otros pequeños productores agrícolas de la zona.

- Es interesante destacar que el 85% de los entrevistados han escuchado hablar del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (DR-CAFTA). Mucho más novedoso resulta constatar que palabras con una connotación tradicionalmente negativa, posean hoy en el discurso de los entrevistados otro tipo de connotaciones. Términos como

¹ Este cambio en los ingresos ocurre en un periodo de tiempo diferente para cada productor, dado que la antigüedad de vinculación de los productores con la empresa varía entre 1 y 5 años.

“competencia”, “libre comercio”, “empresa”, “exportación”, aparecen ahora con matices positivos.

- No obstante, existen opiniones disonantes (minoritarias) que se dirigen más bien a señalar que los más beneficiados con el libre comercio son las grandes empresas, aunque no llegan a negar, en ningún caso, que en ese marco existe un beneficio directo para el pequeño productor. Lo anterior puede ser un aspecto de suma importancia para tener en consideración en estrategias de promoción, de asociatividad y de fomento al trabajo orientado a la exportación. Algunos testimonios al respecto son los siguientes:

“Es favorable porque a los hondureños nos obliga a meternos en la competencia. Porque el hondureño a veces quiere ser acomodado. Una desventaja es que conocemos poco del TLC, por eso es que le tenemos miedo” (Entrevistado N° 41)

“Sí favorece, porque los tiempos cambian y van a venir más oportunidades. Yo pienso que si la exportación no se para, todo el mundo va a superarse...” (Entrevistado N° 04)

“Mi opinión es que es bueno. Competir es lo que lo hace a uno mejor, siempre he tenido esa opinión, no me gusta quedarme allí no más” (Entrevistado N° 21)

“Favorece al pequeño productor en salarios, empleo, si no hubieran estas exportaciones no habría empacadora...La empresa da de comer a mucha gente” (Entrevistado N° 24)

- Cuando se les pidió a los productores algunos consejos para poder replicar este tipo de experiencias en otras zonas del país, más allá de que se trate de uno u otro cultivo, sus opiniones tienen más que ver con una disposición actitudinal. Ellos consideran que para ser exitosos se debe:

- a) Tener un conocimiento cabal del cultivo.
- b) Ser honrado y responsable.
- c) Estar abierto a la innovación y, fundamentalmente, a la tecnificación.
- d) Ser dedicados y cuidadosos,
- e) Tener una disposición al trabajo duro y mentalidad para surgir.

Así, señala de forma ilustrativa un entrevistado:

“Cada cabeza es un mundo. Para mejorar hay que invertir. Hay que invertir y gastar. Hay que estar dispuestos a ello. La base principal es tener buen suelo. No es lo mismo cultivar maíz que (vegetales) orientales. A uno se le quita el amor al pisto (dinero), porque hay que invertir...” (Entrevistado N° 55)

- Finalmente, el estudio sintetiza sus hallazgos en un esquema que podría servir de base a estrategias de réplica de este tipo de experiencias, en zonas del país con características análogas. Se trata de aprovechar oportunidades, y que la identificación de ventajas comparativas en el mercado agrícola, esencialmente, abra espacios para una vinculación virtuosa de pequeños productores agrícolas del país, contribuyendo de esa forma a la modernización del campo, y, por ende, al desarrollo del país.

Introducción

El Centro de Investigaciones y Propuestas de Políticas Económicas y Sociales (CIPRES), de la Fundación para la Inversión y Desarrollo de Exportaciones (FIDE), con apoyo de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID), ha estado empeñado en realizar estudios concretos, con el objeto identificar iniciativas que se llevan a cabo en el país, y que permiten vislumbrar posibilidades de comercio aprovechables, en el marco de los tratados de libre comercio (TLC).

En esa línea de trabajo, CIPRES ha encargado la realización de un estudio acotado acerca de experiencias exitosas de pequeños productores agrícolas en el Valle de Comayagua, vinculados con la exportación de vegetales orientales.

El objetivo general del estudio fue determinar el conjunto de efectos económicos y sociales que ciertos esquemas y procesos productivos orientados a la exportación tienen en pequeños productores agrícolas en el Valle de Comayagua. Tal objetivo se operacionalizó en dos objetivos específicos:

- a) Analizar las implicancias económicas y sociales de esquemas de producción para la exportación, en las condiciones de vida de los pequeños productores.
- b) Identificar elementos para el diseño de políticas, que contribuyan a replicar experiencias de éxito por parte de productores de similares características.

Este documento contiene el Informe Final de dicho estudio, el cual se basó en la aplicación de una encuesta semi-estructurada a productores agrícolas del Valle de Comayagua de acuerdo con una metodología que se presenta más adelante.

El informe se estructura en cuatro capítulos. El primer capítulo se refiere a los antecedentes, se resumen algunos aspectos generales del contexto en que se sitúa el estudio y se señala el enfoque del mismo y su metodología.

En el segundo capítulo, se da cuenta de los hallazgos de orden descriptivo del estudio. En un tercer capítulo se presentan un conjunto de opiniones y percepciones de los productores tanto de la situación económica general de su entorno, como de los TLC y la dinámica exportadora.

Finalmente, en el cuarto capítulo, se señalan algunas conclusiones tentativas acerca de un conjunto de factores que constituyen la base del éxito estos productores vinculados al sector agrícola exportador, y que pueden ser analizadas y trabajadas teniendo en mente su sistematización, con el propósito de replicar experiencias análogas en otras zonas del país.

I. Antecedentes del estudio

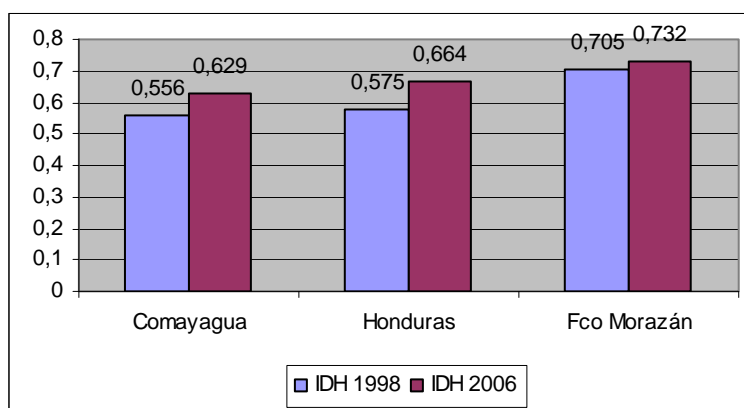
A. Antecedentes de contexto

1. El Valle de Comayagua

En términos generales el Valle de Comayagua se sitúa en el contexto de un departamento de Desarrollo Humano Medio dentro de los 18 que conforman Honduras. En efecto, si se comparan las mediciones del Índice de Desarrollo Humano (IDH) entre 1998 y 2006 realizadas por las Naciones Unidas en Honduras, se verá que el comportamiento del departamento de Comayagua es similar al del país. Para el 2006, el IDH del departamento se sitúa en 0.629, para una media de país de 0.664.

Gráfico 1

Comparación del Índice de Desarrollo Humano de los departamentos de Comayagua y Francisco Morazán, Honduras (años 1998 – 2006)

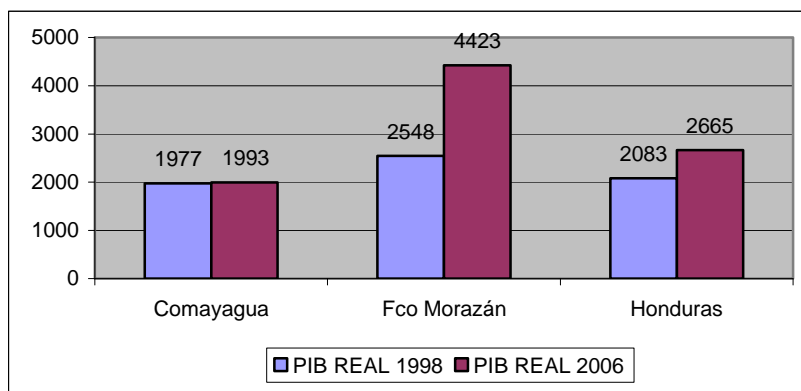


Fuente: Elaboración propia con base en Informes del PNUD sobre Desarrollo Humano en Honduras, 1998 y 2006.

No obstante, si se analizan otro tipo de indicadores, podría señalarse que las condiciones generales relativamente favorables del departamento, pueden no haber estado asociadas del todo con un mejoramiento global, por ejemplo, de los ingresos. Si se compara, por ejemplo, un indicador como el PIB por habitante (a paridad de poder adquisitivo, PPA), la evolución del indicador señala un relativo estancamiento para el departamento de Comayagua entre 1998 y 2006. Esa tendencia resalta con el fuerte incremento de ese indicador en el departamento de mayor desarrollo humano del país, como lo es el de Francisco Morazán con un 74%, y con el moderado incremento de la media de Honduras (28%), según muestra el Gráfico 2.

Gráfico 2

Comparación del PIB por habitante (a PPA) para los departamentos de Comayagua, Francisco Morazán y media de país (1998 – 2006)



Fuente: Elaboración propia con base en Informes del PNUD sobre Desarrollo Humano en Honduras, 1998 y 2006

En otros indicadores de desarrollo, el departamento muestra una mejor situación que aquellos departamentos de menor desarrollo del país como Lempira, Intibucá o Copán, pero dista todavía de aquellos de mayor desarrollo como Francisco Morazán y Cortés. Si se toman en consideración indicadores de salud y/o educativos, el departamento de Comayagua tiende a situarse en la media nacional. Así, por ejemplo, si se compara la tasa de analfabetismo, la media del país se sitúa en el 20%, el departamento de Comayagua muestra un 21.4%. Por cierto, muy superior a la tasa de un departamento como Lempira (35%), pero lejos de una tasa como la de Francisco Morazán (11.2%).

Para los efectos de este estudio, es importante tener en consideración otros aspectos de contexto relativos al departamento de Comayagua. En primer lugar se trata de un departamento con una larga tradición agrícola, cuyas condiciones climáticas han favorecido ese tipo de producción. Se trata, además, de un departamento que posee una ubicación geográfica privilegiada para orientar su producción a la exportación: i) se encuentra en el corredor con mayor desarrollo del país; ii) se sitúa a 4 horas de un puerto desde donde salen los principales envíos al principal mercado constituido por EEUU; y iii) posee una infraestructura aceptable y una logística muy superior a la de departamentos cuya principal actividad es, también, la agricultura. Cualquier ejercicio de réplica de la experiencia que documenta este estudio pasa, indudablemente, por un análisis comparativo de características como las mencionadas.

B. Estrategia metodológica

En la línea de un estudio de casos, la técnica de recolección de información que se utilizó para el estudio fue una encuesta semi - estructurada, conformada por preguntas abiertas y cerradas². Para las interrogantes de opinión y percepción se utilizaron un conjunto de interrogantes tipo Lickert. La encuesta fue elaborada por el equipo investigador, en función de las directrices y aportes de la contraparte técnica de CIPRES.

De esa forma, contando con el apoyo y la valiosa colaboración de la empresa Inversiones Mejía, el equipo de investigación aplicó ese cuestionario a 43 de sus productores agrícolas, que trabajan en el cultivo de vegetales orientales.

Los 43 productores fueron seleccionados de forma aleatoria entre aquellos que la empresa ha calificado, de acuerdo con sus criterios, como buenos productores. De forma paralela, para contar con referente externo, se aplicó ese cuestionario a 20 productores que trabajan con otras empresas exportadoras en el mismo rubro.

Las encuestas fueron aplicadas por tres personas (incluyendo a quien suscribe), en la primera quincena de junio del año en curso. Las encuestas se realizaron, esencialmente, en dos de las empacadoras de Inversiones Mejía ubicadas en el Valle de Comayagua, y en tres empacadoras de otras empresas con asiento en el Valle que se dedican, entre otros rubros, a la exportación de vegetales orientales. La duración promedio en la aplicación de cada encuesta fue de aproximadamente una hora.

Las interrogantes cuantitativas fueron integradas en un formato de paquete estadístico para los posteriores análisis (STATA). Todas las respuestas a las interrogantes abiertas fueron transcritas íntegra y literalmente a formato MS Word para facilitar los análisis tanto por encuestado, como transversal (por pregunta). Lo primero facilitó la identificación y selección de dos "historias personales" (que se adjuntan en los recuadros respectivos en este informe más abajo), y lo segundo propició la ilustración de dimensiones de opinión relevantes del estudio, como por ejemplo: situación de vida, opinión sobre los tratados de libre comercio, vínculo con la empresa, sugerencias para replicar la experiencia, entre otras.

Los resultados que se presentan se basan en respuestas a interrogantes de orden tanto cuantitativo como cualitativo. Dado el número de encuestas (63), y los criterios de selección, el estudio asume la cautela del caso a la hora de generalizar los hallazgos y conclusiones. Las posibilidades de inferencia quedan acotadas, desde ya, al grupo en sí, y al conjunto de productores que poseen características similares. De tal forma, los resultados deben ser tenidos en consideración más como hipótesis de trabajo, que como conclusiones definitivas sobre la realidad de un sector determinado.

C. Enfoque del estudio

Un elemento importante que guió la realización y, por cierto, el análisis de la información recabada, fue un enfoque específico del estudio. Este enfoque se centró en analizar los factores económicos y sociales asociados al mejoramiento de la calidad de vida de

² Se adjunta cuestionario en Anexo I

productores en pequeña escala, que han orientado sus actividades al cultivo de vegetales orientales.

Ese es el propósito del estudio. Esto quiere decir que el énfasis está puesto en el vínculo entre productor y empresa, y cómo ese vínculo ha mejorado o no la calidad de vida de los hogares de estos productores.

En tal sentido, el estudio supone como dado todo un ámbito que requiere ser analizado y que tiene que ver con otros aspectos como por ejemplo: identificación y explotación del nicho de mercado (en este caso, de los vegetales orientales); la relación entre ese nicho; circuitos y/o cadenas de comercialización, entre otros aspectos.

De tal suerte, un complemento directo del estudio que se presenta pasa, precisamente, por dar cuenta de esos aspectos, y de cómo pesan específicamente en la calidad de vida de los productores y de sus familias. Dado el supuesto de la existencia del mercado y de la orientación empresarial a él, este estudio muestra que el paso de cultivos tradicionales, al cultivo de vegetales orientales sí ha impactado en la calidad de vida de esos productores, tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

II. Resultados del estudio

A. Características generales de los productores

Uno de los énfasis del análisis estuvo puesto en caracterizar, precisamente, un conjunto de experiencias exitosas de pequeños productores. Por esa razón, se solicitó el apoyo de una empresa que, en conformidad con sus criterios, permitiera distinguir de partida una muestra base de ese tipo de productores. La empresa Inversiones Mejía S. de R. L. cumplía a cabalidad con ese criterio, dado que tiene clasificados a sus productores en diferentes niveles.

La empresa Inversiones Mejía³ inicia operaciones en 1996, por la iniciativa de dos hermanos: Omar Mejía y Erín Hernández. Desde ese año comenzaron a operar en el rubro de los vegetales orientales. La primera exportación a los Estados Unidos la realizaron en noviembre de 1997.

La empresa comenzó operaciones con aproximadamente 13 productores independientes, de los cuales en la actualidad continúan trabajando 8 familias.

La empresa ha logrado crecer y consolidarse, de modo que actualmente exporta un promedio entre 5,000 y 7,000 contenedores al año. Tiene una amplia variedad en su cartera de cultivos que alcanza 37 productos, entre los cuales, se cuentan diferentes especies tales como pepinos, malanga, berenjena, plátano, melón, Okra, entre otras.

La mayor parte de sus exportaciones se destinan a cubrir la demanda de la Costa Este de los Estados Unidos hasta Canadá. La empresa exporta a 4 puertos de la zona, y actualmente estima que cubre aproximadamente el 80% de la demanda.

La empresa también cuenta con sus propios cultivos, los cuales representan alrededor del 50% del total de sus exportaciones. Brindan alrededor de 2,800 empleos directos en total, de los cuales 475 laboran en la sede principal del grupo (finca El Pacón, Valle de Comayagua). En épocas de cultivo, el total de empleados asciende alrededor de 10,000, número que se mantiene casi por 10 meses del año.

En la actualidad la empresa trabaja con 1,935 productores independientes, a quienes les ofrecen asistencia técnica, que incluye visitas semanales de los técnicos de la empresa a cada cultivo con el fin de monitorearlos y solventar cualquier inconveniente a tiempo. Utilizan una clasificación de tres escalas para los productores: A, B, y C. Cuando un productor es nuevo, se realiza una prueba piloto. Si pasa la prueba entonces se clasifica como tipo C, luego a medida que pasa el tiempo y de acuerdo con el comportamiento y resultados del productor va ascendiendo en la clasificación.

³ Esta reseña de la empresa Inversiones Mejía se basa en la entrevista realizada a los ejecutivos de la misma en abril del 2007, realizada por Karen Pavón, de CIPRES – FIDE.

De esa forma, se entrevistaron 43 productores de la empresa Inversiones Mejía, y 20 productores que trabajaban en el mismo rubro, pero con otras empresas.

Se entrevistaron 61 productores y 2 productoras. La edad promedio de todos los entrevistados fue de 40 años. El 71% de los encuestados está casado, un 19% convive en unión libre, y un 10% señala ser soltero.

Uno de los aspectos interesantes que surge del estudio es que la gran mayoría de los productores encuestados nacieron y trabajan actualmente en municipios del Departamento de Comayagua. De esa forma, es dable suponer, y así se muestra en la realización de las encuestas, un vínculo fuerte entre el lugar de nacimiento y el lugar donde se realizan las acciones laborales.

Es particularmente relevante que lo anterior ocurra en una zona cercana a importantes ciudades intermedias, y que se sitúa a menos de dos horas de la ciudad capital. En consecuencia, se puede pensar en una relación entre oportunidades en el sector agrícola y perspectivas de migración de población rural a la ciudad. Esto, en atención a que según datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), más del 50% de la población hondureña habita todavía en zonas rurales del país.

Otro aspecto importante a tener en consideración es que cuando se otorga una oportunidad a un productor o productora, fundamentalmente en el sector agrícola, se están dando oportunidades a esa persona, y 4 personas más. En efecto, la encuesta pregunta con detenimiento acerca de la composición familiar de los hogares de los productores. La pregunta es válida, ¿a quién o quiénes benefician en definitiva las oportunidades de nuevos mercados en el sector agrícola hondureño? De acuerdo con los datos registrados de 312 personas (incluyendo a los 63 encuestados), el 47% de los beneficiados directos en este caso, tienen 18 años o menos, y el 70% tiene menos de 30 años.

En cuanto a las características del productor, es necesario destacar que un 63% no se dedica a otras actividades, aparte de la producción agrícola. El restante 37% tiene además de esas labores, otras actividades secundarias, ligadas especialmente al comercio minorista.

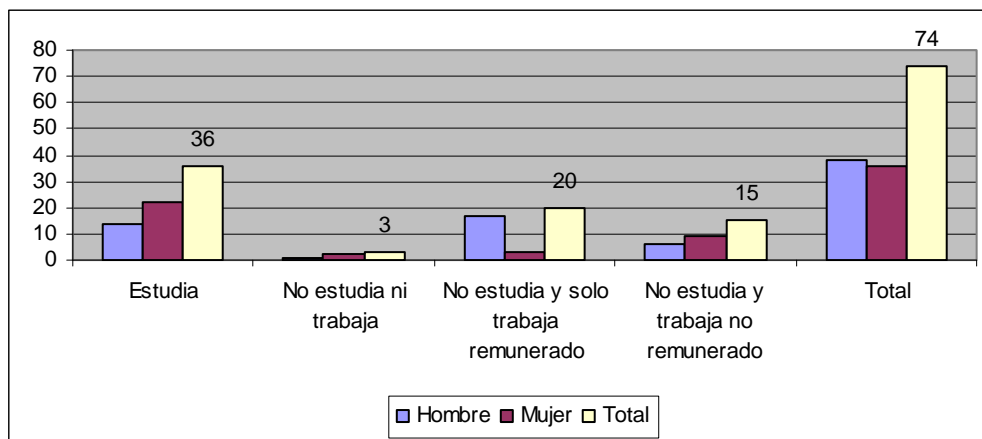
El grado de escolaridad de los encuestados coincide con los bajos niveles de escolaridad de la población hondureña en general, y de la población que habita el sector rural en particular. De los 63 encuestados: 8 no tuvieron acceso siquiera a un año de escolaridad, 42 cursaron parte o la totalidad de la enseñanza básica, 9 tuvieron estudios secundarios, y 4 llegaron a tener estudios superiores.

Uno de los aspectos que requeriría mayor atención y podría ser objeto de investigación e intervención a favor de las familias que laboran en el rubro de productos agrícolas de exportación, es el impacto que esa situación puede estar teniendo en las expectativas de la educación de niños y niñas, fundamentalmente a partir de los 12 años.

El siguiente Gráfico muestra de forma efectiva que del total de personas entre 12 y 20 años, el 51% no estudia.

Gráfico 3⁴

Situación educativa de productores y miembros de sus familias, en número netos y desagregado por género (sólo miembros de 12 a 20 años)



Cuando se desagrega por género, el gráfico muestra una tendencia que va en desmedro de la mujer, y que es propia del ámbito rural. Mientras los hombres mayores de 12 años dejan de estudiar y se dedican esencialmente a actividades remuneradas (con independencia de la remuneración), las mujeres se dedican más a actividades no remuneradas, siendo las labores domésticas lo más común.

Resulta interesante comparar esa gráfica, con una pregunta cualitativa (abierta) acerca de las expectativas de la persona encuestada con respecto a la educación de sus hijos(as) y/o familiares o allegados. La pregunta concreta realizada a los productores fue: ¿cuál es la meta que usted tiene respecto de la educación de sus hijos? La mayoría desearía que su hijo / hija terminara el colegio y se graduara. La aspiración a una carrera universitaria es bastante señalada.

- *“...quiero que mis hijos sean profesionales porque es lo mejor que yo les puedo dar, hasta donde ellos puedan llegar, hasta donde tenga vida para ayudarle a estudiar” (ENT. 43)⁵;*
- *“...darles educación superior en la universidad y que puedan desarrollarse como personas profesionales” (ENT. 07);*
- *“...carrera universitaria, que estudien maestrías en otros países si es posible” (ENT. 12);*

⁴ Las gráficas y tablas que no indican explícitamente la fuente, fueron elaboradas con datos derivados de la investigación de campo a través de la Ficha semi - estructurada señalada más arriba.

⁵ La nomenclatura para dar cuenta de la persona encuestada, en lo que respecta a interrogantes cualitativas será (ENT. XX): ENT. significará entrevistado (a), y XX señala el número de registro con el que queda incorporado en la base de datos.

- *“la idea es ponerlos a estudiar y que sean profesionales” (ENT. 23);*
- *“la idea de darles un estudio universitario, claro si ellos responden, si no se quedarán en el camino” (ENT 33).*

Un dato que llama la atención es que varios de los encuestados indiquen en ocasiones, bajo interés por la educación de parte de sus hijos, y se refieran más bien a esfuerzos por los nietos.

- *“Yo quisiera que estudiaran, pero mis hijos mayores ya quieren alquilar tierra para trabajar y mis hijos menores quieren aprender oficios. Ninguno quiere estudiar” (ENT 02);*
- *“Poner a estudiar a la nieta que vive con nosotros. Los hijos grandes ya se casaron y no quieren estudiar” (ENT. 09);*
- *“Educar a los nietos, pienso darles una buena educación, universitaria. Pienso darles el máximo” (ENT. 35);*
- *“Uno piensa y quiere que sus hijos sean lo mejor. Tiene que haber interés de parte de ellos. Pero a veces no continúan con los estudios y eso es una lástima” (ENT. 19);*
- *“El problema es que ellos piensan más en el trabajo” (ENT. 22)*

Cómo hacer para que la educación de hijos y nietos constituya una prioridad de las familias que se benefician de actividades agrícolas orientadas al sector exportador. Cómo hacer que los varones mayores de 12 años prosigan estudios en forma paralela a quehaceres del campo, y que las mujeres mayores de 12 no se queden en las “labores del hogar.” En este punto adquieren relevancia esquemas de educación alternativa, que pueden ser apoyados por una política de Estado en esa materia, en una alianza con las empresas exportadoras, para que la apertura de oportunidades en el sector no contribuya a estancar, o haga retroceder los ya bajos indicadores de escolaridad de la fuerza de trabajo en ese contexto.

B. Situación de los productores vinculados al sector exportador: acerca de los beneficios directos e indirectos

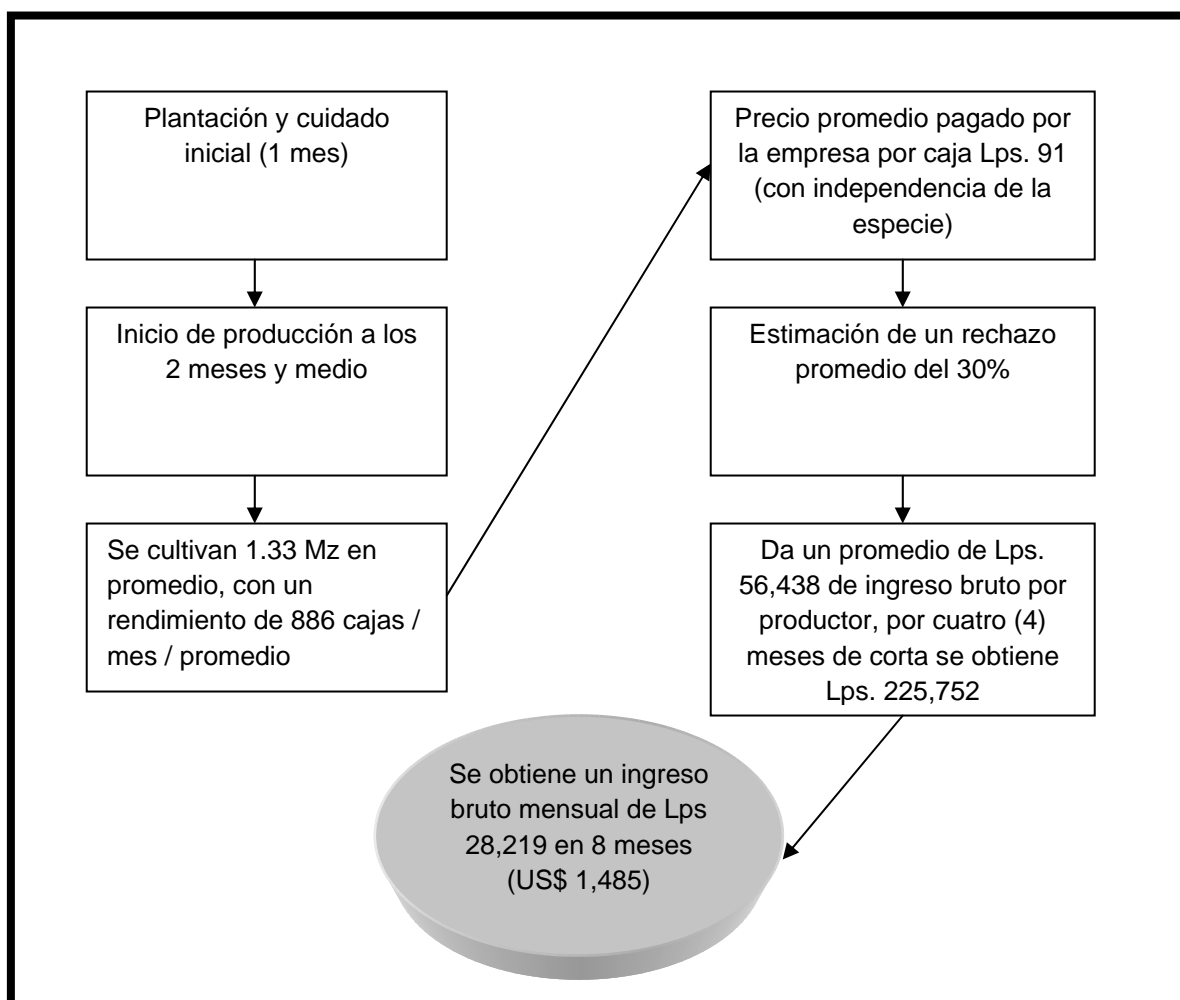
1. Los beneficios directos

La percepción unánime por parte de los productores es que el negocio de cultivar vegetales orientales es rentable. Eso se ha traducido en un mejoramiento objetivo de las condiciones de vida de sus hogares en diferentes dimensiones. La primera de ellas tiene que ver con los ingresos brutos por concepto de cultivar vegetales orientales.

El siguiente diagrama estima en términos aproximados ese indicador partiendo de la base de un ciclo de cultivo típico de ocho (8) meses. Se utilizan para ello los promedios en términos de manzanas cultivadas, rendimiento de cajas por manzana, precio por caja y “rechazo” (estimado en un 30%).

Diagrama 1

Estimación del ingreso bruto mensual de un pequeño productor agrícola promedio orientado a la producción de vegetales orientales



Naturalmente, se trata de un primer ejercicio basado en datos proporcionados por los productores en las encuestas. Para efectos de estimar su validez se realizó un ejercicio parecido apoyado en estimaciones más subjetivas. Ese ejercicio dio como resultado un ingreso promedio bruto mensual de US\$ 1,074 dólares. Por lo que se puede afirmar, en ausencia de datos y mediciones más exactas, que el ingreso bruto mensual de un productor del tipo de los entrevistados puede fluctuar entre los US\$ 1,000 y US\$ 1,500.

Para estimar en qué grado ha mejorado la situación de los productores antes y después de estar con la empresa exportadora, se les solicitó que mencionaran los ingresos que ellos percibían individualmente en esos dos momentos. Los datos promedio señalan que el ingreso prácticamente se triplica en un promedio de 4 años, al pasar de US\$ 273 dólares mensuales, a US\$ 789 dólares mensuales, según lo declarado.

Para estimar el cambio o el impacto en la calidad de vida de los productores, se estableció un ingreso de corte para la distribución de forma que se pudiera estimar el porcentaje de los productores cuyos ingresos son inferiores a L. 2,200⁶, aquellos que se encuentren entre L.2,200 y L.10,000, y los superiores a L.10,000. Los resultados muestran que, mientras en el momento “antes de estar con la empresa”, el 56% de los productores tienen un ingreso promedio por debajo de L.2,200, en el momento “después de estar con la empresa”, sólo el 5% queda en esa posición. El análisis es congruente cuando se analiza la parte más alta de la distribución, donde en el momento previo a trabajar con la empresa solamente el 17% de los productores tenía ingresos superiores a los L.10,000. Luego de trabajar bajo este esquema, más del 50% se sitúa por sobre ese nivel de ingreso.

Cuadro 1

Comparación de la situación de ingreso de los productores antes de estar con la empresa y después de estar con la empresa

Ingreso	Antes de trabajar con la empresa	Después de trabajar con la empresa
Menor a L 2,200	56%	5%
L 2,200 a L 10,000	27%	38%
Mayor a L 10,000	17%	57%
Total productores	63	63

Esa situación que señalan los números, se ve confirmada por la percepción que los encuestados tiene respecto de su situación y de cómo ha mejorado en términos concretos su calidad de vida luego de comenzar a trabajar en el rubro de los vegetales orientales, y de vincularse contractualmente con la empresa. En torno a ello se inquirió a los encuestados acerca de “otras cosas en que siente se ha afectado su nivel de vida desde que está con la empresa”.

La gran mayoría de los encuestados señala haber mejorado la situación de sus hogares en temas tales como: alimentación, educación, vivienda, vestuario, implementos de trabajo, compra de tierras, compra de vehículos, animales, generación de empleo, entre otros aspectos. Entre los menos optimistas se capta más bien un periodo de transición. Ninguno de los entrevistados señaló estar, en términos de la calidad de vida de sus hogares, igual o peor que antes de entrar en el esquema exportador.

- *“Ha sido un cambio grande. En cuanto al nivel de vida, se ha mejorado la casa. En cuanto a la alimentación, se han variado los productos, ahora son mejores. La educación de mis hijos ...” (ENT. 39)*

⁶ El corte de L.2,200 se ha tomado como un valor indicativo haciendo inferencia sobre el salario mínimo en el área rural. La estimación parte del hecho que las personas trabajen 8 horas en un día y 44 horas a la semana.

- *“He mejorado en un 70, 80%. He mejorado la vivienda, compré muebles. Antes los niños iban a la escuela con unos papelitos, ahora se requieren mochilas y todo eso” (ENT. 21)*
- *“Arreglé la casa por bendición de Dios. Por lo menos ahora comemos pollo y antes no podíamos. Compré bicicletas, artefactos eléctricos” (ENT. 19)*
- *“Hoy ha mejorado todo. Compré mi carrito de trabajo para acarrear el producto. Mejoré mi vivienda, compré dos manzanas y media de tierra. Mejoré el estudio de mis hijos, además de fuentes de trabajo para mi familia y otras familias más” (ENT. 03)*
- *“Hice mi casita ya uno está así más tranquilo. Tiene uno para comer al menos. Antes con el maíz no alcanzaba ...” (ENT. 15)*
- *“He mejorado en bienes materiales. He comprado terreno nuevo. Mejoré mi finca con sistema de riego por goteo, lo que antes hacía por canales. Mejoré mi casa, hice galeras y cuartos ...” (ENT. 01)*

El interés por aumentar la producción es un aspecto que diverge dependiendo de la persona encuestada. Hay productores más arriesgados que trabajan incluso con tierra alquilada. Hay otros que teniendo algunas manzanas, prefieren cultivar media o una y avanzar de a poco por temor al endeudamiento.

2. Los beneficios adicionales: generación de empleo

Además de mejorar sustantivamente la calidad de vida de los productores, la vinculación al esquema exportador ha permitido mejorar indirectamente la calidad de vida de muchas otras familias. Los pequeños productores subcontratan a “mozos” para que apoyen con las tareas de cultivo. La mayoría de los productores requiere del apoyo de entre 2 y 5 personas adicionales. Del total de los 81 trabajadores de apoyo, según señalan concretamente los productores encuestados, 50 son “no familiares”, lo que resulta en un 62% del total.

El apoyo laboral en el caso de los vegetales orientales consta de trabajo directo en el cultivo, con jornadas que van aproximadamente desde las 7:00 a.m. a las 13:00 horas. El pago diario se encuentra en un rango que va desde los 60 a los 80 Lempiras. Una persona que trabaja 25 días, puede tener un ingreso de 1,500 Lempiras (unos US\$ 80 dólares al mes). Si se consideran estas estimaciones y se amplía la jornada de 6 a 8 horas, el ingreso total está en el rango del salario mínimo mensual estimado para el sector rural.

Es necesario señalar que en varias ocasiones el productor paga incluso más, particularmente cuando las jornadas se extienden, para fumigación u otras prácticas de cuidados que dependen del ciclo de plagas y el clima, entre otros factores.

C. Características del negocio

1. El vínculo del productor con la empresa exportadora.

Los años de permanencia con la empresa parecen ser un factor importante en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado y del beneficio que ello comporta para los productores. El número promedio de años con la empresa, señalado por los entrevistados fue de 4.

No parecen existir diferencias significativas entre los productores que trabajan con la empresa Inversiones Mejía, y aquellos que lo hacen con otras empresas. Para efectos comparativos, el siguiente Cuadro muestra un rango en términos de años. Es preciso ser cautelosos a la hora de las generalizaciones, por el bajo número de casos de productores entrevistados que trabajan con otras empresas.

Cuadro 2

Número de años del vínculo de los productores con la empresa.

Rango	Inversiones Mejía	Otras empresas
Un año	21%	17%
De 2 a 4 años	47%	61%
Más de 5 años	32%	22%
	100%	100%

A juzgar por lo señalado en las entrevistas por parte de los productores, es posible ensayar una tipología de las relaciones entre ellos y la empresa exportadora (en la lógica de etapas). Esto puede estar a la base de una descripción más detallada, a posteriori, de cómo se configura y desarrolla la cadena productiva respectiva. Al respecto se logra distinguir tres (3) momentos.

a) Etapa inicial. La empresa comienza operaciones. Es un periodo caracterizado por una invitación de parte de la empresa en formación, a un conjunto de pequeños productores para participar en el negocio. Los siguientes testimonios dan cuenta de esta situación.

- *“Llegué por medio de un jefe chino que tenía. El me llevó a una reunión con don Omar Hernández y así empezó la relación. En esa reunión firmé mi primer contrato en 1995, y hasta le fecha sigo trabajando con la empresa...” (ENT. 03);*

- *“La situación fue que don Omar salió a buscar productores a la zona de playita. Los reunió y promocionó la siembra de los vegetales. Él les prometió que vino para quedarse, no como otras empresas temporales, y ellos decidieron sembrar” (ENT. 34);*

- *“La idea nació de un grupo de pequeños productores. La empresa se acercó a nosotros, nos reunimos en casa de un señor, allí la empresa señaló la idea de abrirse a la exportación de vegetales orientales” (ENT 26)“*

b) Etapa de consolidación. La empresa se encuentra instalada y goza de prestigio. Los productores llegan a la empresa a través de la instancia de “los técnicos”⁷ y muy ligado a recomendaciones o sugerencias de parientes y amigos. Se distinguen dos tipos: por una parte aquellos que vienen de otras experiencias semejantes con otras empresas o de desarrollar labores para la empresa en otros rubros, y aquellos que se aventuran por primera vez impulsados por el éxito de otros:

- *“Llegué a través de un hermano. Me contó que le iba bien. Me dijo que buscara al ingeniero y me apuntara para sembrar” (ENT. 07);*

- *“Mi papá me recomendó pues fue uno de los primeros en trabajar con la empresa. Luego de estudiar me vine a sembrar” (ENT. 25);*

- *“Un tío trabajaba con ellos. Él me llevó a la empresa y me recomendó” (ENT. 18);*

- *“Llegué a través de amigos cuando vine de los Estados. Vine a buscar tierras para sembrar y los amigos me mencionaron la empresa y así firmé contrato” (ENT. 13);*

- *“Vinimos a conversar. Antes trabajé con la empresa, era capataz y trabajadora. Yo misma fui a la empresa...” (ENT. 16)*

c) Etapa de expansión. Esta es una etapa caracterizada por la ampliación de la base de productores por parte de la empresa, y que parece justificarse por las propiedades del mercado, y por ende para contar con una base productiva sistemática con la cual responder a esos requerimientos.

Estas etapas pueden representar una guía o modelo para estimar las dinámicas que se dan en cada caso, y cómo estas afectan tanto la relación como las posibilidades y perspectivas del productor. Esto tiene que ver, en definitiva, con la forma en que los productores pasan a formar parte de la cadena productiva y participan de ella según períodos determinados de desarrollo de la relación empresa – productor.

2. La relación con la empresa: aspectos contractuales

En general, el esquema de vinculación de los productores con las empresas exportadoras de vegetales orientales es similar. En términos específicos, varía en el “apoyo y tipo de asistencia” que brindan, y, puntualmente, en la frecuencia de entrega y funcionamiento. La empresa Inversiones Mejía posee la particularidad de funcionar todo el año, y que sus apoyos van por el lado de tres componentes básicos:

- i) se proporciona el “vivero” (es decir, la planta a cultivar);
- ii) se otorga la asistencia técnica necesaria, y
- iii) se dan los insumos para trabajar el cultivo (abono, fertilizantes, entre otros).

⁷ El técnico es la persona encargada de hacer el trabajo de campo de la empresa: brinda esencialmente la asistencia técnica al pequeño productor.

Para el caso que nos ocupa, por cada ciclo de cosecha, se firma un contrato entre el productor y la empresa. El productor es muy consciente de los compromisos adquiridos en ese contrato. Entre estos se cuentan fundamentalmente:

- Responder con la cosecha la parte que la empresa pone para la realización de los cultivos (que tiene un equivalente en moneda nacional).
- Ajustarse al precio que queda estipulado en el contrato en un comienzo.
- Entregar toda la producción a la empresa, lo que en el lenguaje de los productores se conoce con el concepto de “ser fiel” a la empresa.
- Ser responsables en el cuidado y trato del cultivo, esto es, dar un “buen manejo al cultivo”: rotarlo cuando corresponda para cortar el ciclo de plagas, eliminar rastrojos luego de cada cosecha, manejo oportuno de plagas (picudo, ácaro, mosca blanca, entre otros).
- En tiempos de cosecha, entregar cada dos o tres veces a la semana para asegurar un suministro constante.

La evaluación de los servicios y apoyos que otorgan las empresas a los productores es estimado, en general, en términos positivos, señalando incluso algunos apoyos adicionales por parte de ellas que no son contemplados en los términos contractuales. Este es un aspecto importante, y tiende a fortalecer el vínculo productor - empresa:

- *“Cuando pido el apoyo me lo dan inmediatamente. En términos de rapidez a mi me atienden bien. Me han dado el apoyo, desde maquinaria, hasta tierras me las han prestado, sin ningún interés...” (ENT. 01)*

Sin embargo se señalan algunos aspectos en que podría mejorarse aun más esa relación. Entre algunos temas se señalan, por ejemplo:

- El denominado “rechazo”, que resulta de cajas traídas desde el campo al empaque, que no cumplen con los estándares de calidad para la exportación, el cual es juzgado en ocasiones como demasiado alto por los productores.
- La asistencia técnica resulta en ocasiones lenta (producto muy posiblemente de la ampliación de la base de productores).
- En ocasiones no se encuentran los insumos que se requieren con urgencia y deben ser comprados por los propios productores a casas comerciales del ramo.
- En ocasiones la semilla está desmejorada (el vivero está “revuelto”), es de baja calidad, y eso se traduce en la cosecha en un bajo rendimiento para el productor.
- A veces, los productores saben más que los técnicos, y se las arreglan para solventar problemas con los cultivos cuando las visitas se hacen con menos frecuencia.
- El aumento de precios de los productos se indica también como un aspecto que puede mejorarse, en consideración al aumento en los precios de los insumos.

Con respecto a la asistencia técnica, algunos productores señalan haber tenido apoyo de agentes externos como por ejemplo la iniciativa FINTRAC. En ocasiones, que no son del todo regulares, los productores son invitados a charlas de expertos para conocer y hacerse cargo de nuevos procesos, aparición de plagas no consideradas, métodos de mejoramiento de la calidad, entre otros aspectos.

3. Situación general de los productores antes y después de vincularse al esquema exportador respecto del tipo de cultivos

Del total de 63 productores entrevistados, 52 tenían tierras antes de vincularse con las empresas exportadoras. Los principales cultivos en orden de importancia eran: maíz, frijol, tomate (dadas las características de la zona), y otros cultivos. Sólo tres productores tenían experiencia en vegetales orientales. El siguiente Cuadro muestra la dimensión de las fincas de los productores, que en promedio llega a 3 manzanas o menos de los cultivos tradicionales señalados.

Cuadro 3

Tamaño de la finca antes de vincularse con la empresa exportadora (en manzanas)

Rango en Manzanas	Número de productores
1 a 1.5	18
2 a 2.5	17
3 a 5	14
5 y más	3
TOTAL	52

¿Qué ha pasado con los cultivos al pasar al nuevo esquema? Al respecto parecen darse dos tendencias. En primer lugar, y debido al tipo de cultivo que contempla el nuevo esquema, que requiere más cuidado y dedicación, y dado que se torna más vulnerable a plagas, se ha concentrado la atención en menos terreno. No obstante, parece darse también una tendencia a ampliar los cultivos una vez que el apoyo financiero se torna más fluido. Es destacable que éste provenga, en la mayoría de los casos, de fuentes propias o informales (parientes, amigos, entre otros), y no necesariamente de la banca privada u otras modalidades institucionales. El crédito que otorgan las casas comerciales distribuidoras de insumos es también importante para los productores.

El rubro de los vegetales orientales es variado y existe un número importante de especies. La mayoría de los productores encuestados cultiva variedades de berenjena, siendo la berenjena china la más señalada. Le siguen en importancia el cunde, la okra y la bangaña.

Resulta importante, para efectos de estimar lo rentable del rubro y en términos de rendimiento y beneficios, que el 90% de los cultivos de vegetales orientales se realice en dos manzanas o menos (promedio: 1.33 manzanas). Las respuestas a las preguntas relacionadas con los “costos de producción” son bastante subjetivas, además de dependientes de la especie cultivada. Sin embargo, se estima con base en las

respuestas, que producir una manzana de vegetales orientales tiene un costo total, de entre 25 mil a 35 mil lempiras⁸. Por tal razón los productores argumentan que el apoyo que les otorgan las empresas representa aproximadamente un tercio de lo necesario para un cultivo en forma.

Es necesario destacar que ese costo estimado implica un ciclo completo de cosecha. Nuevamente, eso depende de la variedad, además de factores referidos a calidad del vivero, de la tierra y del efectivo control de plagas. Tomando en consideración lo señalado informalmente por los productores, existe un rango de ciclo / cultivo que puede ir de los 6 a los 12 meses.

En general, los cultivos se llevan a cabo en tierras que son propias (72%), y en menor medida en tierras que son alquiladas (23%). Un 5% señala cultivar vegetales orientales en tierras que corresponde a otro tipo de propiedad (comunitaria esencialmente).

El precio de una caja aceptada por parte de la empacadora depende de la variedad y, por cierto, de lo estipulado en el contrato. No obstante, los productores señalan que los retornos por caja fluctúan entre los 85 y los 105 lempiras.

Estimar ganancias netas por parte de un productor medio resulta bastante complejo, debido no sólo al diferencial de cosechas por variedad y a la rotación de los mismos cultivos, sino también al hecho de que es difícil estimar los rendimientos (cajas por manzana), en tanto la corta y entrega se realiza de dos a tres veces por semana, durante un periodo considerable, y además se produce el porcentaje de rechazo que en ocasiones supera el 40%.

⁸ Entre US\$ 1,315 y US\$ 1,842 dólares.

III. Opiniones y percepciones generales de los productores

La ficha aplicada consideró preguntas tanto abiertas como cerradas. Aquellas que son cerradas generalmente permiten análisis de información “objetiva” y se utilizan con una lógica de cuantificación. Aquellas interrogantes abiertas, permiten indagar sobre la opinión, valoración y percepción de los actores considerados sobre diversos temas.

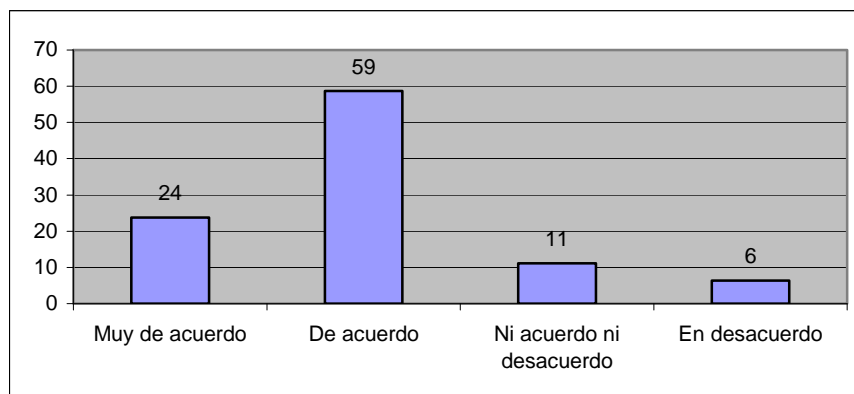
El instrumento aplicado contempló interrogantes referidas al conocimiento y percepción de los productores sobre la situación económica de su zona, sobre su perspectiva comparativa respecto de otros productores, sobre el TLC, así como información referente a las características que deberían tener réplicas de una experiencia como la que ellos han vivido.

A. Percepciones sobre la situación económica de la zona

Cuando se pidió a los productores que compararan la situación económica actual del Valle de Comayagua, en relación con cinco años atrás, la mayoría de los 63 encuestados señaló estar “de acuerdo” (59%) o “muy de acuerdo” (24%) con que ésta ha mejorado⁹. Un 11% se mostró algo escéptico y tan sólo un 6% se mostró contrario a esa tendencia.

Gráfico 4

Nivel de acuerdo de los productores sobre la situación económica de mejoría del Valle de Comayagua en los últimos cinco años (en porcentajes)

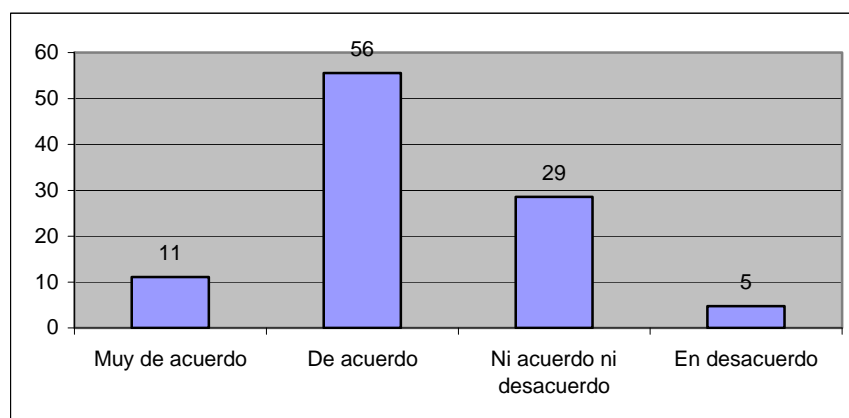


⁹ Para todas las interrogantes de esta sección las alternativas de respuesta fueron cinco (5): “muy de acuerdo”, “de acuerdo”, “ni acuerdo ni desacuerdo”, “en desacuerdo”, y “en completo desacuerdo”.

En otro sentido, cuando se preguntó a los productores acerca del porvenir económico del Valle de Comayagua para los próximos años, las opiniones tendieron a ser, aunque siempre positivas, algo más escépticas. En efecto, el grupo de aquellos que señalan “ni en acuerdo ni en desacuerdo” con la idea de mejoría, que en la pregunta anterior llegaba al 11% pensando con respecto a los últimos años, ahora pensando en el futuro prácticamente se triplica, al llegar al 29%.

Gráfico 5

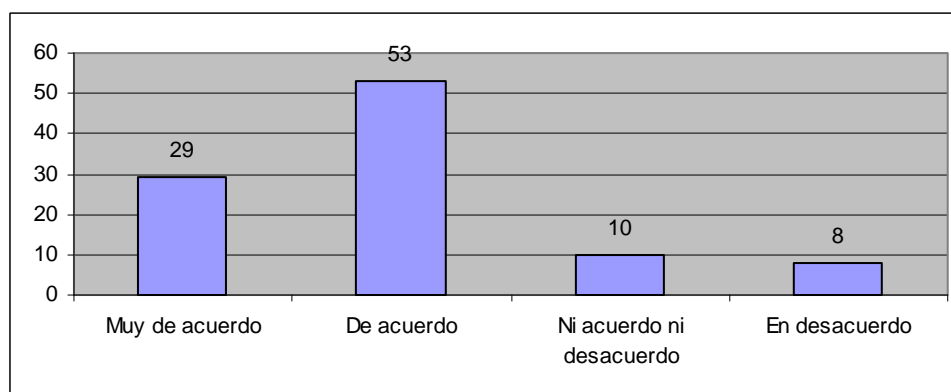
Nivel de acuerdo de los productores con la situación económica de mejoría del Valle de Comayagua, en los próximos cinco años (en porcentajes)



El instrumento también indagó directamente por la percepción que los productores tienen de mejoramiento personal, desde que ingresaron al esquema exportador. La amplia mayoría, señala estar “muy de acuerdo” o “de acuerdo” en que esa vinculación ha mejorado su situación económica personal. No están muy de acuerdo con esa afirmación alrededor de un 10% u 11% de los entrevistados.

Gráfico 6

Nivel de acuerdo de los productores encuestados sobre la relación entre su situación económica y el trabajo que realizan con la empresa (en porcentajes)

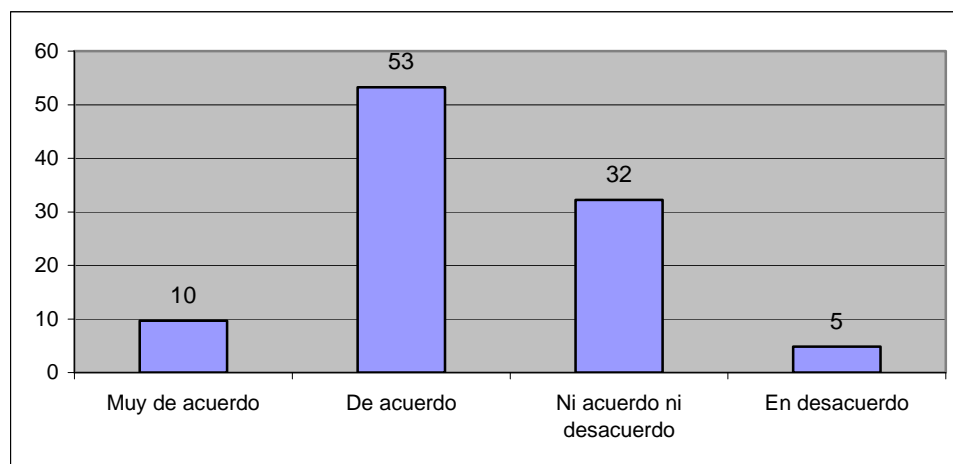


Adicionalmente, se pidió a los productores que compararan su situación con la de otros productores agrícolas del Valle de Comayagua, que constituye su referente geográfico

inmediato. Los productores señalan un muy alto grado de acuerdo con la afirmación “en general, su situación es hoy mejor que la situación de otros pequeños productores agrícolas del Valle de Comayagua”.

Gráfica 7

Nivel de acuerdo de los productores encuestados sobre su situación con respecto a otros pequeños productores agrícolas del Valle de Comayagua



No obstante, existe un 32% que opta por la alternativa “ni acuerdo ni desacuerdo”, y un 5% que está en desacuerdo. En términos informales esas opiniones parecen estar vinculadas más a situaciones personales pasajeras, relacionadas con un periodo de baja, y con cierto nivel de endeudamiento, más que a una situación estructural de la situación económica general del productor en un lapso más amplio.

B. Percepciones de los productores sobre la exportación y el TLC

La gran mayoría de los productores está de acuerdo en que la exportación mejora la situación del pequeño productor agrícola. Un 87%, esto es, 55 de los 63 encuestados, está “muy de acuerdo” o “de acuerdo” con esa afirmación, aun cuando no se conozca muy bien la dinámica que esa modalidad adquiere. Sólo 6 productores se muestran escépticos respecto de eso, y tan solo 2 no están de acuerdo con la afirmación.

En cuanto a si han escuchado hablar del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el 90% de los productores de la empresa Inversiones Mejía, y el 75% de productores que trabajan con otras empresas, señala que sí. La mayoría señala que tratados como ése, que posibilitan la exportación, son beneficiosos para el pequeño productor, aunque hay voces disonantes, que si bien reconocen algunas oportunidades en esos tratados, indican que la más favorecida es la gran empresa exportadora.

Resulta de particular interés que en el lenguaje de los pequeños productores un cierto tipo de palabras que tenían una tradición negativa hace algunos años, adquieran ahora nuevas connotaciones. Las palabras e ideas referidas a: “competencia”, “libre comercio”,

“empresa”, “nuevos mercados”, aparecen ahora como términos que son usados con matices positivos.

La experiencia directa, aunque sea a partir del contacto con la dinámica de una empacadora, o con un transporte que se lleva el producto a Puerto Cortés para ser enviado a otros países induce, sin duda, un proceso de reconceptualización que puede ser de interesantes repercusiones en términos del apoyo de estos grupos a políticas públicas pro-exportadoras.

Se indican a continuación algunas de las opiniones tanto positivas como negativas que los productores tienen acerca del TLC, y con respecto a si favorecería o no al pequeño productor. Cabe destacar que la mayoría de los encuestados indica que el TLC favorece a los pequeños productores agrícolas.

Cuadro 4

Opinión acerca de si el TLC favorece a los pequeños productores agrícolas hondureños (sólo productores que trabajan con empresa Mejía)

Opiniones a favor	Opiniones en contra
“Es favorable porque a los hondureños nos obliga a meternos en la competencia. Porque el hondureño a veces quiere ser acomodado. Una desventaja es que conocemos poco del TLC, por eso es que le tenemos miedo” (ENT. 41)	“Los beneficiados son las grandes empresas. Uno de pobre generalmente no gana mucho” (ENT. 17)
“Sí favorece, porque los tiempos cambian y van a venir más oportunidades. Yo pienso que si la exportación no se para, todo el mundo va a superarse ...” (ENT. 04)	“Creo que favorece en un 25% lo de las exportaciones a otros países. Porque el tamal, las grandes son las que se comen el tamal entero ...” (ENT 05)
“Mi opinión es que es bueno. Competir es lo que lo hace a uno mejor, siempre he tenido esa opinión, no me gusta quedarme allí no más” (ENT. 21)	“Libre comercio es cuando le dan al campesino poder para organizarse y poder exportar. Para los grandes sí es bueno, pero para los chiquitos es malo” (ENT. 31)
“Para mí que favorece. Porque uno va a ser libre de vender a otros exportadores. Va a ser mejor para el productor porque va a haber más competencias” (ENT. 01)	
“Favorece, pero tienen que llenarse muchos factores como ser: rendimiento, calidad, porque si no es difícil que estemos allí compitiendo” (ENT. 06)	
“Favorece al pequeño productor en salarios, empleo, si no hubieran estas exportaciones no habría empacadora... La empresa da de comer a mucha gente”	

(ENT. 24)	
“Sí favorece a una, hay más compradores para que existan más productores, hay más trabajo, los pobres mejorarán su situación de pobreza” (ENT. 16)	

C. Aspectos claves para replicar la experiencia de éxito

Para rescatar algunos elementos o factores que han llevado al éxito a los productores de vegetales orientales del Valle de Comayagua, se les solicitó directamente su consejo para replicar el modelo en otros contextos. En relación con ello se les preguntó: “Con base en su experiencia, ¿qué consejos daría Usted a otros pequeños productores de otras zonas del país para mejorar su situación, pensando en orientar la producción a la exportación?”

Aparece de esa forma la vivencia del productor vertida en opiniones y consejos acerca de qué hacer para constituir una experiencia de éxito. Es interesante destacar que las claves más importantes dicen relación más a una disposición de orden actitudinal, como complemento de los aspectos referidos a soporte material y de inversión. Se trata en consecuencia de:

- Tener un conocimiento cabal del cultivo.
- Ser honrados y responsables.
- Tener apertura a la innovación y fundamentalmente a la tecnificación.
- Ser dedicados y cuidadosos.
- Tener una positiva disposición al trabajo duro, así como mentalidad para surgir.

Las siguientes expresiones señaladas por los productores dan cuenta de ello

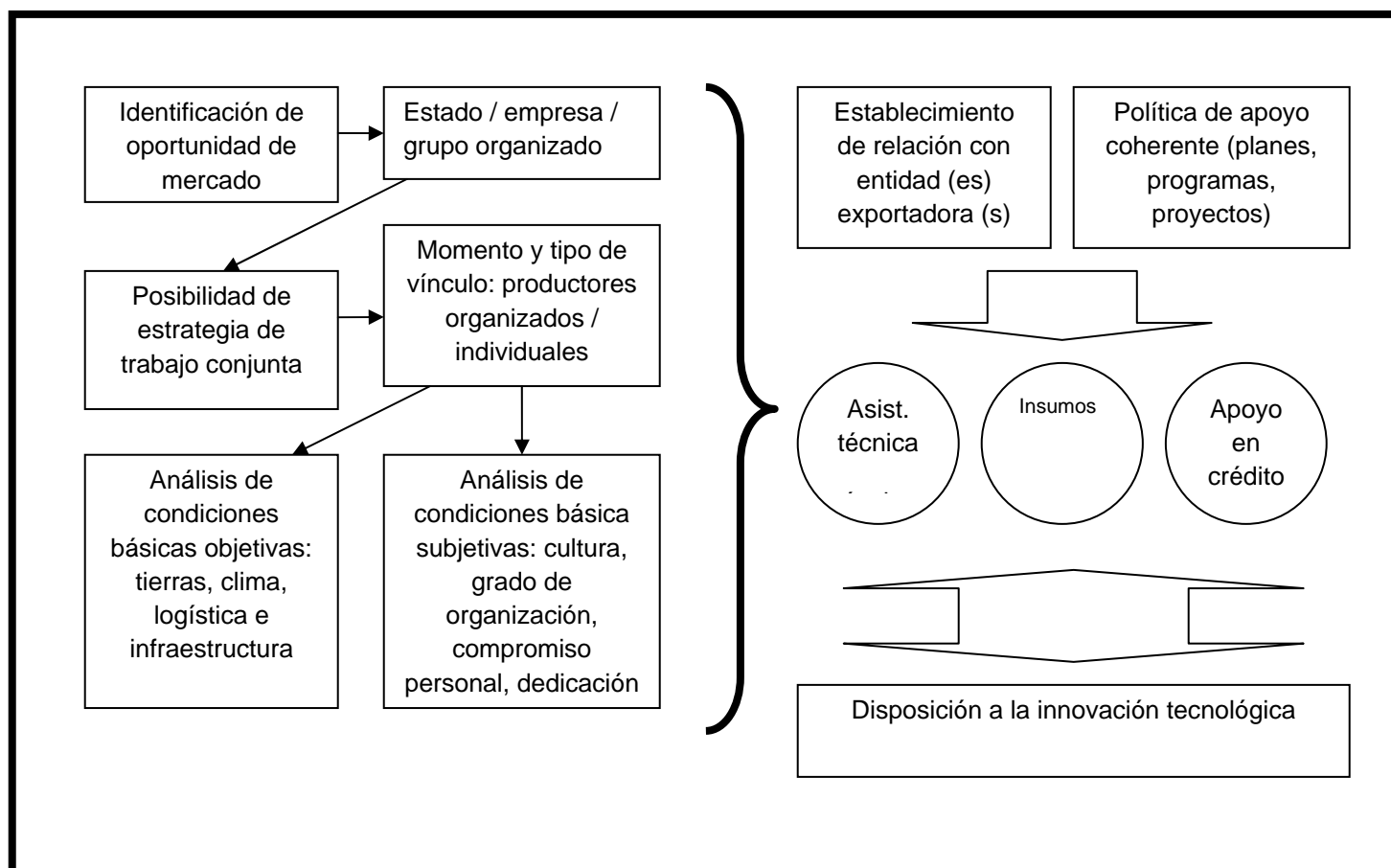
- *“Hay que ser aplicados. Desempeñarse bien en el trabajo, darle la atención al cultivo, hay que ser conscientes. Hay productores que les dan los insumos y los venden, por ejemplo” (ENT. 25)*
- *“Deben saber cómo se produce, deben trabajar con amor, cuidar las plantas, den o no den fruto... Ser educados, honrados, ser activos con las personas. El trato es importante, compartir con los trabajadores” (ENT. 16)*
- *“Cada cabeza es un mundo. Para mejorar hay que invertir. Hay que invertir y gastar. Hay que estar dispuestos a ello. La base principal es tener buen suelo y el cliente tiene que invertir. No es lo mismo cultivar maíz que orientales. Se le quita el amor al pisto porque hay que invertir¹⁰ ...” (ENT. 55)*

¹⁰ “Se le quita el amor al pisto a uno...” connota que ahora la tendencia al gasto debe ser contenida, dadas las obligaciones hacia el trabajo y la necesidad de estar invirtiendo.

Si se analizan las respuestas cuantitativas del cuestionario, y se matizan con los aspectos subjetivos indicados en las respuestas abiertas por parte de los productores, pueden rescatarse un conjunto de hitos, de posibilidades. Esas posibilidades, con abstracción del contexto de este estudio, esto es, del tránsito específico de productores en pequeña escala que pasan de cultivar maíz y frijol, al cultivo de especies más rentables como lo son los vegetales orientales, pueden diagramarse de la siguiente forma.

Diagrama 2

Elementos para considerar en un modelo de réplica



D. Dos experiencias de vida, a modo de ejemplo

El análisis de las interrogantes abiertas del cuestionario, por cada productor, permite destacar en forma breve algunos ejemplos de experiencias de vida, relativos a la relación con la empresa y en función de sus propias percepciones.

Se presentan, en tal sentido, dos ejemplos de experiencias personales que permiten ilustrar, de forma muy clara, el impacto que ha tenido en las vidas de los pequeños

productores entrevistados y sus familias, el pasar de una lógica laboral basada en cultivos tradicionales, a una en que se ha identificado un nicho de mercado favorable.

EXPERIENCIA DE VIDA 1

“Llevo 12 años con la empresa, llegué por medio de un jefe chino que tenía en otra empresa. El me llevó a una reunión con Omar Hernández y así empezó la relación. En esa reunión firmé el primer contrato, en 1995, y hasta la fecha sigo trabajando con la empresa ...

... Hoy para mí ha mejorado todo. Compré mi carrito de trabajo para acarrear el producto. Mejoré mi vivienda, compré dos manzanas y media de tierra. Mejoré en el estudio de mis hijos, además de fuente de trabajo para mi familia y otras familias más.

[Con respecto a la educación] Lo que pienso es que mi hijo estudie, que fuera doctor, de esos que se los llevan a Cuba.

Mi compromiso con la empresa es a dar un buen manejo a los cultivos y a entregar la fruta a la persona con que se hace el contrato, entregar toda la fruta. Uno tiene que ser responsable con lo que firma.

[El tratado de libre comercio] favorece, porque cualquiera puede exportar. Hoy sí hay libertad para exportar...aunque la mafia siempre es jodida. Favorece porque habiendo más exportadores mejoran los precios. Tengo 15 años de estar sembrando y nunca ha trepado el producto, al contrario ha subido la mecanización, insumos, más bien baja el precio del producto en mayo y junio.

Mi consejo para los productores es que hay que tecnificarse para tener una mayor ganancia. Poner nylon a los carros, poner riego por goteo, ese tipo de cosas”

[ENTREVISTADO Nº 16]

EXPERIENCIA DE VIDA 2

¿Cómo llegué a la empresa? ... Primero vinimos a conversar. Antes yo trabajé con la empresa, era capataz y trabajadora. Yo misma fui a la empresa. Planté media manzana de cunde chino.

Mi situación ha mejorado. Yo pienso que la salud, porque se concentra uno en el trabajo. Además hemos comprado carro, refrigeradora, televisor.

[En cuanto a la educación] a mi me gustaría que mis hijos llegaran a ser profesionales.

Mi compromiso con la empresa es ser fieles con ellos, a cuidar la fruta y a venderles a ellos.

[En referencia a los servicios] hay veces en que la calidad de la fruta es la misma y el rechazo es mayor. Se necesita que el técnico esté encima, que sea más frecuente en sus visitas, por ejemplo semanal. Se requiere algo de apoyo en financiamiento, en efectivo.

El tratado de libre comercio yo creo que sí la favorece a una. Hay más compradores para que existan más productores. Hay más trabajo. Así los pobres mejorarán su situación de pobreza.

Mi consejo para replicar esto es que los productores deben saber como se produce. Deben trabajar con amor. Cuidar las plantas, den o no den fruto. Deben ser educados, honrados, ser activos con las personas. El trato es importante, compartir con los trabajadores.

ENTREVISTADA Nº 3

IV. Conclusiones

Teniendo presente las condiciones particulares de contexto que ofrece el Valle de Comayagua para el desarrollo de la agricultura de exportación, y de las condiciones puntuales de productores exitosos, el estudio concluye lo siguiente:

- Con independencia de cómo se ha identificado el nicho de mercado, y de cómo opera la esfera de comercialización, el paso del cultivo de maíz y frijol, al cultivo de vegetales orientales, ha mejorado de forma evidente no sólo los ingresos sino también la calidad de vida de los productores encuestados y sus familias.

Sistematizar, analizar y presentar iniciativas como la que ofrece este modesto estudio, puede contribuir al conocimiento de situaciones de producción favorables para los pequeños productores y para el mejoramiento sustantivo de la calidad de vida de sus hogares. Resultados como estos pueden alimentar una efectiva política pública orientada a fomentar la actividad productiva destinada a la exportación y a motivar el trabajo conjunto de todos los actores involucrados: productores, organizaciones, empresas y Estado.

- El éxito de las actividades productivas descritas en este estudio puede estar provocando una disminución del interés por aumentar los años de educación formal más allá de la enseñanza básica, en población masculina y femenina joven de la zona (costo oportunidad).

Esto podría ser manejado mediante una alianza fuerte entre las empresas y programas de educación alternativa que pudieran aprovechar, precisamente, la agrupación (“cautividad”) de esta población en torno a su actividad económica. Programas de educación como EDUCATODOS, apoyado por USAID, permitirían no descuidar este aspecto clave del desarrollo del país.

- La forma de asociarse con la empresa y los aspectos contractuales juegan un rol fundamental en el esfuerzo y esmero del productor. En esto hay que considerar como muy importante las relaciones “informales”, es decir, aquellas que van más allá del contrato y que al ser positivas para los productores, inciden en que ese vínculo sea más valorado y se refuerce.

Resulta difícil caracterizar y formalizar esos aspectos, pues dependen mucho de ciertas situaciones contingentes (ocurrencias de desastres, por ejemplo), pero pueden ser tenidos en cuenta a la hora de un trabajo conjunto para potenciar esos vínculos. La lógica de un trabajo conjunto parece ser, en este sentido, la parte crucial, en un esquema en que el resultado para productor y empresa es uno de “ganar – ganar”

- Los productores exitosos son críticos de ciertos aspectos que podrían mejorarse de parte de las empresas, tales como: el nivel de rechazo, el nivel y oportunidad de la asistencia técnica, el precio por caja y la “calidad del vivero”, entre otros.

Cada estudio, cada análisis de este tipo requiere de claridad al respecto. Destacar esos aspectos, señalárselos a las empresas y que éstas trabajen sobre ellos es algo que no sólo resulta indispensable para aprovechar las ventajas de la exportación, sino que en definitiva permite un amplio espacio de mejoramiento. Estos aspectos pueden ser tenidos en consideración en el marco de programas de mejoramiento.

- El éxito de los productores, además de la oportunidad brindada por el mercado de determinados productos (en este caso vegetales orientales), tiene más que ver con una disposición actitudinal.

Los aspectos referidos a nichos de mercado, identificación y análisis de constitución de cadenas comerciales, aspectos de contexto (seguridad jurídica, infraestructura, simplicidad administrativa) son, sin duda alguna, de capital importancia para el éxito de iniciativas orientadas a la exportación. No obstante, los exigentes estándares de calidad en un marco de internacionalización económica requieren más y más el fortalecimiento de competencias técnicas. Bajos niveles de escolaridad juegan en contra de ello. Surge así la necesidad de mentalidades abiertas al cambio, orientadas al trabajo sistemático, al riesgo compartido. Eso es parte, como se sabe, de aspectos antropológico - culturales. El desarrollo es, de este modo, un tema de actitud y tales aspectos no deben ser descuidados en políticas y programas destinados a integrar a los pequeños productores, en los sectores más dinámicos de la economía, fundamentalmente en el sector rural.

- En general, los productores son bastante optimistas con respecto a la situación del Valle de Comayagua, y de su propia situación, tanto en la relación con la empresa, como en términos comparativos con otros pequeños productores.

Este aspecto de carácter subjetivo puede tener un impacto importante en las expectativas y actitudes prácticas de los pequeños productores. Una presentación de oportunidades acerca de las bondades de la exportación y del aprovechamiento de nuevos mercados pasa también por mostrar que esos impactos sí pueden tener una incidencia positiva en el entorno tanto familiar, comunitario, como local del productor.

- En general, los productores señalan haber escuchado algo acerca del TLC, sobre el cual tienen una opinión positiva en términos de beneficios directos para ellos y sus familias

Para efectos de considerar esquemas de réplica o políticas específicas de promoción de exportaciones en el sector, es interesante señalar que al ver el beneficio directo de la “exportación” en su calidad de vida, el productor en pequeña escala comienza a destacar en términos positivos en su discurso, ciertos conceptos que históricamente han tenido una carga más bien negativa: “empresa”, “libre comercio”, “competencia”, entre otros.

Este aspecto es un hallazgo importante para efectos de cualquier medida de política pro exportadora de carácter integrador. El contar con una base legítima, desde un punto de vista político social, es de enorme trascendencia para iniciativas de promoción de exportaciones, dado que de una u otra forma comportan la evidencia de que se beneficia no sólo a “los grandes”. Los mensajes y las estrategias comunicacionales a estructurarse en torno a ellos, pueden sacar una información muy rica en estudios acotados como el que se presenta en este documento.

BIBLIOGRAFÍA

Instituto Nacional de Estadísticas (INE) Honduras. 2006. *Encuesta de Hogares 2006*. Tegucigalpa. INE.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). 1998. *Informe sobre desarrollo humano en Honduras 1998*. Tegucigalpa. PNUD.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). 2006. *Informe sobre desarrollo humano en Honduras 2006*. Tegucigalpa. PNUD.

UMCE – Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán, *Informe de Rendimientos en 2004*. Tegucigalpa. UMCE/UPN.

Anexo

A. Modelo de Encuesta

ESTUDIO FIDE - CIPRES

EXPERIENCIAS EXITOSAS DE PRODUCTORES EMPRESARIOS AGRÍCOLAS EN PEQUEÑA ESCALA, EN EL VALLE DE COMAYAGUA

Estimado Señor (a):

La Fundación para la Inversión y el Desarrollo de las Exportaciones (FIDE), está realizando un estudio acerca de experiencias exitosas de pequeños productores agrícolas que se orientan a la exportación, en el Valle de Comayagua. Usted ha sido seleccionado (a) para formar parte del estudio. Mucho le agradeceremos su colaboración en el llenado de la siguiente boleta. El objetivo es obtener información para que otros pequeños productores de diversas zonas del país puedan replicar su experiencia.

I ASPECTOS DE CARACTERIZACIÓN GENERALES

01.- Nombre del productor: _____

02.- Domicilio del productor: _____

03.- Edad: _____ años

04.- Sexo: M F

05.- Actividad principal: _____ Actividades secundarias: _____

06.- Lugar de nacimiento: a) Localidad: _____ b) Municipio: _____

07.- Nivel educativo: a) sin educación formal b) primaria incompleta c) primaria completa

d) secundaria incompleta e) secundaria completa f) estudios superiores

g) Otra modalidad de educación (indicar): _____

08.- Estado civil: a) casado b) convive c) soltero d) viudo e) otro: indicar _____

09.- Número de personas que conforman su hogar (es decir que viven con usted): _____ personas (enumérelas por orden de edad, del menor al mayor, considerar al entrevistado (a) también)

Nombre	Edad	Sexo	Relación	Situación	Genera ingresos al hogar	Ingresos

Instrucciones:

Edad: indicar el número de años

Sexo: 1 si es hombre, 2 si es mujer

Relación con el productor: 1 si es esposa, 2 si es hijo (a), 3 si es hermano (a), 4 si es el padre o madre, 5 para otro tipo de relación, poner 6 para el productor

Situación: 1 si sólo estudia, 2 si estudia y trabaja remunerado, 3 si no estudia ni trabaja, 4 si no estudia y sólo trabaja remunerado, 5 si no estudia y trabaja no remunerado.

Genera ingresos al hogar: indicar con un 1 para si y 2 para un no, según sea el caso
Ingresos: indicar el aporte al hogar en Lempiras promedio mensuales (estimación general)

II ASPECTOS REFERIDOS A SITUACIÓN LABORAL Y CALIDAD DE VIDA

10.- Número de años que lleva trabajando con la empresa (desde que se firmó el primer contrato o acuerdo):
_____ años.

11.- Complete el siguiente cuadro tratando de comparar su situación en el tiempo (antes de trabajar con la empresa y ahora que trabaja con la empresa para grupo meta. **(para grupo de control considerar los últimos 4 a 5 años):**

ANTES DE TRABAJAR CON LA EMPRESA (inicio periodo para grupo de control)	DESPUÉS DE TRABAJAR CON LA EMPRESA (término del periodo para grupo de control)
Ingreso promedio mensual (en Lps):	Ingreso promedio mensual (en Lps):
Área cultivada (en manzanas):	Área cultivada (en manzanas):
Tipo de cultivos (indicar cuales):	Tipo de cultivos (indicar cuales):
Productividad (unidades por manzana): * cultivo 1: * cultivo 2: * cultivo 3:	Productividad (unidades por manzana): * cultivo 1: * cultivo 2: * cultivo 3:

12.- Cuente brevemente la historia de cómo fue que usted llegó a trabajar con la empresa **(sólo para grupo meta)**

13.- Además de haber cambiado algunas cosas en ingreso, cultivos, **qué otras cosas siente usted que han afectado** su nivel de vida desde que está con la empresa (bienes materiales, educación de los hijos (as), arreglos de la vivienda, entre otros aspectos) **(para grupo de control preguntar por el periodo de tiempo transcurrido).**

14.- ¿Cuál es la meta que usted tiene respecto de la educación de sus hijos?

III CARACTERIZACIÓN DEL NEGOCIO EN LA ACTUALIDAD

15.- ¿A qué se compromete en el marco del contrato que Usted tiene con la empresa? (por ejemplo, en términos de producción, rotación de cultivos, fechas de entrega, entre otros compromisos):

16.- ¿De dónde obtiene Usted el apoyo para lo que produce?

Apoyos	Empresa (nombre)	Otro proveedor (indicar)
Crédito		
Riego		
Asistencia técnica		
Capacitación		
Transporte		
Semillas / plantas		
Insumos para la tierra		
Otro (indicar)		
Otro (indicar)		

17.- ¿Cómo evaluaría Usted el servicio o apoyos que la empresa le brinda? (en términos de rapidez, eficiencia, oportunidad)

18.- Propiedad de la tierra que cultiva y la que potencialmente puede cultivar:

Propiedad	Cultivada	Cultivable
Propia pagada		
Propia pagándose		
Alquilada a terceros		
Otras (ejidales, comunitaria, etc)		
Total		

Indicar en manzanas (estimación aproximada)

19.- ¿Qué tipo de cultivos realiza y cuáles son sus principales características?

N	Nombre Cultivo	Área de cultivo	Cantidad (rendimiento)	Meses/ por año	Costo producción	Vendida a empresa ¹¹	Precio a empresa	Vendida a otro	Precio a otro
1									

¹¹ Si es más de una indicar aparte

2									
3									
4									
5									

Instrucciones:

Cultivo: indicar con el nombre del cultivo

Área de cultivo: indicar en manzanas el área cultivada con ese cultivo

Cantidad: indicar rendimiento (unidades x área cultivada según sea el caso)

Costo producción: cuanto cuesta producir (cultivar una unidad de media, en este caso, una manzana)

Vendida a empresa: de todo lo producido, cuánto se vende a la empresa (expresar en datos y porcentaje)

Precio a empresa: último precio al cual se vendió parte o toda la producción a la empresa

Vendida a otro: de todo lo producido, cuánto se vende a terceros (no empresa) (expresar en datos y porcentaje)

Precio obtenido: último precio al cual se vendió parte o toda la producción a terceros

20.- ¿Cuántas personas trabajan en la finca y cuánto paga usted en promedio?

Trabajadores	Número	Ingreso (*)
Familiares que viven con usted		
Familiares que no viven con usted		
Que no son familiares y son temporales		
Que no son familiares y son permanentes		
Total de trabajadores:		

(*) Ingreso promedio mensual per cápita estimado

IV OPINIONES Y PERCEPCIONES

21.- La situación económica del Valle de Comayagua es hoy mejor que hace 5 años:

a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni acuerdo ni desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo

22.- La situación económica del Valle de Comayagua mejorará en los próximos 5 años

a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni acuerdo ni desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo

23.- Su situación económica ha mejorado gracias al trabajo que realiza con la empresa **(sólo para grupo meta)**

a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni acuerdo ni desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo

24.- En general, su situación es hoy mejor que la situación de otros pequeños productores agrícolas del Valle de Comayagua:

a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni acuerdo ni desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo

25.- La exportación mejora la situación del pequeño productor agrícola hondureño:

a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Ni acuerdo ni desacuerdo d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo

26.- ¿Ha escuchado hablar del tratado de libre comercio con los Estados Unidos?

NO: _____ SÍ _____ (si es SI pase a la siguiente)

27.- ¿Cuál es su opinión al respecto? (favorece o no al pequeño productor)

V PROYECCIÓN DE LA EXPERIENCIA

28.- En base a su experiencia, que consejos daría usted a otros pequeños productores de otras zonas del país para mejorar su situación, pensando en orientar la producción hacia la exportación.

-

-

¡MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN !