

Informe a *FONDOEMPLEO*

Estudio de Evaluación de Impacto

Proyecto

“MICROEMPRESAS AGROINDUSTRIALES
GENERANDO CAPACIDADES LOCALES
PARA EL DESARROLLO REGIONAL
HUANCAVELICANO”

desco

Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo
PROGRAMA DE DESARROLLO RURAL HUANCVELICA

ENRIQUE NOLTE
OSCAR ORTEGA

Lima - Huancavelica, Agosto de 2008

Evaluación de Impacto

Proyecto “MICROEMPRESAS AGROINDUSTRIALES GENERANDO CAPACIDADES LOCALES PARA EL DESARROLLO REGIONAL HUANCVELICANO”

Financiado por FONDOEMPLEO a

PROGRAMA DE DESARROLLO RURAL HUANCVELICA

desco Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo

Enrique Nolte

Oscar Ortega

SASE

*Seguimiento, Análisis y
Evaluación para el Desarrollo*

I. INTRODUCCION

La Evaluación de Impacto del Proyecto “Microempresas Agroindustriales Generando Capacidades Locales para el Desarrollo Regional Huancavelicano” (FORPYMES), se ha realizado en la segunda semana del mes de agosto de 2008. El Proyecto fue financiado por FONDOEMPLEO a Desco, a través de su Programa de Desarrollo Rural Huancavelica, y que actuó en Consorcio con la Asociación Servicio Integral Cooperación Rural Ancgara (SICRA) y la Promotora de Proyectos Andinos (PROAN) denominado PRODECO.

El trabajo de campo se desarrolló en las provincias de Huancavelica, Acobamba y Angaraes. Se pudo contar con el acompañamiento del equipo líder y el personal técnico que trabajó para FORPYMES. Se visitaron diversos caseríos pertenecientes a 10 comunidades campesinas de 5 distritos de las tres provincias del Departamento de Huancavelica. Se hicieron observaciones directamente en las plantas molineras, tanto en las de carácter y ubicación rural y asociativa y como en las urbanas y de conducción individual. Se entrevistó a los conductores de plantas molineras participantes en el Proyecto, así como a grupos de agricultores que estuvieron directamente vinculados al Proyecto, del cual recibieron capacitación y asistencia técnica destinada a mejorar la eficiencia productiva de sus cultivos de avena y cebada, así como en la calidad de esos cereales para su posterior procesamiento en las plantas molineras y su ofrecimiento a los mercados locales. El direccionamiento inicial estaba enfocado hacia el abastecimiento de los programas sociales que se conducen desde los gobiernos central, regional y municipal.

El presente informe contiene los hallazgos y observaciones realizadas, así como una apreciación global de los efectos de la intervención en comparación con su finalidad y propósito.

II. SÍNTESIS DEL PROYECTO

FINALIDAD:

Contribuir a mejorar las condiciones de empleo e ingresos de las familias locales fomentando la participación de agricultores y empresarios locales en acuerdos productivos y comerciales que canalicen mayores flujos de recursos a la economía regional.

PROPOSITO:

Establecimiento de una cadena productiva de los cultivos de cebada y avena que articule a los productores agrícolas con las microempresas molineras y a su vez de estas con los mercados (programas sociales del PRONAA y municipios).

COMPONENTES E INDICADORES:

1) Producción agrícola articulada a las pequeñas empresas molineras

- Se han instalado 867 hectáreas de cebada (520.2) y avena (346.8) al tercer año del proyecto.
- Se incrementa en 50 % la productividad de cultivos de cebada y avena (de 1.1 TM/Ha a 1.65 TM/Ha).
- Se han producido 2.750 TM de cebada y avena en tres campañas agrícolas.
- Se han consolidado 25,020 jornales agrícolas en tres campañas.
- Se han generado 31,692 jornales agrícolas nuevos en tres campañas.
- Agricultores venden a molineras regionales 2.750 TM de cebada y avena en 3 campañas.

2) Producción de pequeñas empresas molineras en función de la demanda de los programas sociales

- 15 pequeñas empresas molineras incrementan su producción de 15 a 87 TM/año en 3 campañas.
- Se han consolidado 1.687 jornales de la pequeña industria en tres años.
- Se han generado 9.312 jornales nuevos de la pequeña industria en tres años.
- 15 pequeñas empresas elaboran hojuelas de avena y morón de cebada de buena calidad.
- 15 pequeñas empresas molineras organizadas tienen contratos de venta con programas sociales.

3) Producción de las pequeñas empresas molineras orientada al mercado

Pequeñas empresas molineras locales:

- Han establecido de manera organizada contactos comerciales regionales y extra regionales.
- Han realizado de manera organizada contratos de venta con empresas regionales y extra regionales.
- Han incrementado sus niveles de venta en las ferias regionales.
- Han diversificado su oferta de productos procesados para el mercado.

El Proyecto atendió los cultivos de cebada – avena y a sus derivados de importancia en el mercado social, como el morón americano y las hojuelas. Buscó organizar a los agricultores para planificar sus actividades atendiendo a la demanda de las plantas molineras. Atendió a familias con chacras de cebada y a las que aceptaron instalar avena. La organización de los agricultores buscó facilitar la capacitación y asistencia técnica. Los beneficiarios debía disponer, mínimo, 2 Ha, una de las cuales debía dedicarse a cebada o avena. Se buscó la conformación de una organización de 5 empresas molineras en las tres provincias para hacer una oferta estandarizada que pueda participar en los concursos para proveer a los programas sociales y que acceda a insumos, maquinaria y equipos a menor costo. El proyecto ofreció capacitación, asistencia técnica y asesoría a las empresas organizadas y apoyó el establecimiento del control de calidad, la formalización y la participación en los concursos para la venta a los programas sociales.

2.2. Ámbito del Proyecto

El ámbito geográfico y social del Proyecto se ubicó en la Región Huancavelica, en comunidades distribuidas en cinco distritos pertenecientes a tres provincias: Huancavelica, Acobamba y Angaraes.

III. METODOLOGÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN

Para la presente Evaluación de Impacto del Proyecto FORPYMES, se tuvo como antecedentes, el documento del convenio entre los ejecutores y FE, los Planes Operativos, los Informes Anuales y el Informe Final, presentados por DESCO a FONDOEMPLEO. Además, se contó también con otros documentos informativos y materiales de capacitación, así como la información secundaria oficial y pública sobre la Región Huancavelica y las provincias participantes.

Las actividades de campo incluyeron reuniones la Encargada de la oficina de DESCOP en Huancavelica y dos de los responsables de línea del Proyecto y del equipo técnico de campo. Se sostuvo entrevistas con las personas participantes, especialmente y en forma individual, con los conductores de las plantas molineras. En el caso de los agricultores, se organizaron entrevistas grupales, en sus propias localidades; a ellos se les aplicó una encuesta, seguida por una discusión grupal que permitió tener una apreciación bastante precisa de sus percepciones sobre el efecto que tuvo el Proyecto. Las visitas de fueron realizadas por el Equipo Informante y el acompañamiento de uno de los coordinadores locales del Proyecto.

La determinación de las condiciones sociales, económicas, productivas y de carácter organizativa existentes en el período posterior a la conclusión del proyecto fueron contrastadas con las que resultaron de Estudio Basal, en el momento inicial de la intervención. Ellas estuvieron referidas a los indicadores de impacto asociados a la Finalidad y el Propósito. Para tal efecto, se realizaron entrevistas estructuradas a las personas responsables de la conducción de las plantas molineras participantes. En el caso de los agricultores que son productores de los cereales seleccionados por el Proyecto –específicamente cebada y avena- se practicó una combinación de focus group con una encuesta que sirvió como motivación y reflexión previa a una participación oral y colectiva.

La mencionada encuesta permitió recoger un mayor número de datos originales, para su posterior comparación, especialmente en los temas de productividad, empleo e ingreso por superficie agrícola, incluyendo los cambios registrados en este último rubro, respecto a los cultivos mencionados.

También fueron consultadas diversas fuentes de información de primera relevancia respecto a la conducción de las políticas regionales y sectoriales. Entre ellos, varias autoridades, especialmente de la gestión de la Presidencia Regional y de algunos municipios.

Una consideración importante en el presente estudio es que se ha realizado varios meses después de concluir el Proyecto, lo que le adiciona valor en el sentido de permitir una mejor apreciación sobre la sostenibilidad general de la intervención. Por otra parte, también ha sido ventajoso que no se realice el año 2007 debido a que la mayor parte de los agricultores sufrieron pérdidas severas de sus cosechas por causa del clima adverso. Ello no ha ocurrido en el presente año de 2008.

IV. RESULTADOS DEL ESTUDIO

4.1. ESTUDIO DE LA SITUACIÓN DE LAS EMPRESAS MOLINERAS

4.1.1. Número de Microempresas Molineras

De acuerdo con el inventario del Estudio Línea Basal existían 52 microempresas molineras en el ámbito del proyecto de las cuales se seleccionaron cinco por provincia haciendo un total de quince molineras las que se convocaron a participar en el Proyecto.

Luego de tres años y al finalizar el Proyecto continúan con la metodología de trabajo que estableció el Proyecto, solamente nueve molineras. Sin embargo, solamente 7 de ellas se mantuvieron hasta el final, por diversas razones que se explican más adelante. Para la presente Evaluación, se visitó 6 de las mencionadas plantas molineras (85.7% del total), las que se ubican en las siguientes provincias:

- Acobamba: 1. “Agromolinera Cueto” de Vicente Cueto Vargas
2. La Molinera de Jacobino Escobar Quispe
- Angaraes: 3. “Comité de Productores Agropecuario y Artesanal de Occ Tambo” de la CC Anchonga
4. “Molino AINSA” o “SAFORA” de Marcelino Safora Aroni
5. “Representaciones Generales HEMADE” de Hebernón Martínez de la Torre
- Huancavelica:
6. “Agroindustria Gonzales” de Antonio Gonzales Gaspar.

De las visitadas cinco corresponden a micro empresas privadas familiares y una molinera es de naturaleza asociativa (la de los Productores de Occo Tambo).

4.1.2. Situación sobre la Condición Formalidad

En el aspecto de la formalidad de su funcionamiento empresarial dos de las seis molineras (la de Productores de Occo Tambo y “HEMADE”) tienen licencia municipal, RUC, certificados y constancias de salubridad que cumplen con los requisitos lo que posibilita la participación en licitaciones tanto del “Vaso de Leche” como de los programas sociales del PRONAA en los Municipios.

Las otras molineras visitadas tienen sus licencias suspendidas, certificados de salubridad vencidos o simplemente carecen de ellos o no cuentan con documentos que acrediten que son empresas formales. Esta situación hace que las molineras que no tienen en regla sus documentos las descalifica de toda posibilidad de participar en las licitaciones o concursos que demandan los programas sociales tanto a nivel distrital como provincial porque no cumplen con los requisitos de las bases.

4.1.3. Condicionamientos y Dificultades de la Formalización

De acuerdo con el proceso de descentralización que se desarrolla en el país, los municipios vienen implementando los “Programas de Vaso de Leche” y los programas sociales para comedores populares, desayunos escolares del PRONAA y otras.

La principal estrategia del Proyecto ejecutado por DESCO era lograr que las empresas molineras locales estén en condiciones de responder a la demanda de los programas sociales, ya que los requerimientos de adquisición de alimentos para los mencionados programas sociales, son programados anualmente y constituyen una oferta a nivel distrital y provincial.

Sin embargo, y tal como fue señalado en el Estudio de Línea Base, para concursar el procesos públicos o convocados por el Estado en cualquiera de sus instancias, especialmente en el Programa del “Vaso de Leche”, la principal traba que tienen las molineras es la existencia de numerosos y onerosos procedimientos burocráticos. Se ha identificado 14 trámites que son requisitos obligatorios para formalizar a las microempresas molineras. En dichos procesos interviene, instancias pertenecientes a instituciones públicas y privadas. El Cuadro N° 1 muestra el listado de los trámites y procesos que ha posible identificar:

CUADRO N° 1.- REQUISITOS PARA PARTICIPACION DE EMPRESAS MOLINERAS EN EL PROGRAMA “VASO DE LECHE”

N°	REQUISITOS DE PLANTA	ENTIDAD QUE AUTORIZA	COSTO S/.
1	Licencia Municipal	Municipio	150.00
2	Habilitación Sanitaria de Planta	DIGESA	2,000.00
3	Certificado de Capacidad de Planta	SAT	250.00
4	Certificado Inspección Técnico Productivo	SAT	250.00
5	Certificado de Fumigación	SAT	250.00
6	Certificado de Inspección Higiénico Sanitario	SAT	250.00

N°	REQUISITOS DEL PRODUCTO	ENTIDAD QUE AUTORIZA	COSTO S/.
1	Registro de Marca	INDECOPI	500.00
2	Registro Sanitario	DIGESA	200.00
3	Certificado de Calidad	SAT	300.00
4	Certificado de Aceptabilidad	SAT	300.00

N°	OTROS REQUISITOS	ENTIDAD QUE AUTORIZA	COSTO S/.
1	Certificado de Origen	SAT	60.00
2	Experiencia en la Actividad	Sin Dato	0.00
3	Constancia integrar cadena productiva	MINAG	0.00
4	RUC	SUNAT	

DIGESA = Dirección General de Salud Ambiental (Se otorga mediante Resolución Directoral y dura 5 años)

SAT = Empresa certificadora acreditada en INDECOPI (Los certificados que otorga duran 3 meses)

INDECOPI = Otorga Registro de Marca que dura 6 meses

El conjunto de los mencionados trámites representan un elevado costo para una microempresa perteneciente a una familia o persona de modestos recursos y a alguna comunidad o agrupación campesina. Se ha calculado un monto aproximado de cuatro mil Nuevos Soles (S/. 4,000), que las mencionadas empresas molineras tienen que pagar, independientemente de su tamaño, para tener la opción de participar en una licitación.

En general, las molineras de las dimensiones como las estudiadas, no disponen de capital no por ahorros ni por acceso a crédito, por lo que cualquier esfuerzo para financiar los gastos de formalización constituye un gran sacrificio o son inalcanzables para sus conductores. Peor aun, cuando tan considerable inversión no les asegura que obtendrán la buena por del los concursos locales. Por ello es que sus conductores prefieren abstenerse y permanecer en la informalidad o en todo caso, iniciar trámites aunque luego queden inconclusos, para evitar las multas.

4.1.4. Condiciones Físicas y cambios en las Plantas

Respecto a los locales que ocupan las empresas molineras, se ha podido observar que el Proyecto ha colaborado en todos los casos en el mejoramiento de sus locales. Tal apoyo generalmente comenzó a partir de la elaboración de planos de la planta física; y se orientaron a dar funcionalidad a las operaciones de la cadena de procesamiento.

También hubo apoyo para la adquisición de una parte de los materiales de construcción. Especialmente, se atendieron las necesidades para mejorar los pisos, paredes, techos, puertas etc. Ello, tanto en los ambientes de procesamiento de productos como en los almacenes (de materias primas y de productos terminados): igualmente, en los servicios higiénicos, pasadizos etc. De tal forma que se buscó cuidadosamente que se cumplan con los requisitos establecidos de salubridad para la elaboración de alimentos de consumo humano y aprobar cualquier inspección.

En este aspecto el Proyecto - DESCO ha cumplido con el objetivo de asesoramiento en el diseño de planos, materiales de construcción y asistencia técnica, para que las molineras tengan una infraestructura de material noble.

Con referencia a la ubicación, hay casos en que los molineros han cambiado de local construyendo locales nuevos, accesibles a los centros de abastecimiento y mercado, fuentes de energía, agua y desagües etc. Respecto a la fuente de energía solo una de las molineras visitadas no cuenta con corriente trifásica, la empresa asociativa lo que limita la eficiencia de su maquinaria elevando sus costos de operación.

4.1.5. Maquinaria y Equipos

Con relación a la maquinaria y equipos con las que operaban la molineras al inicio del Proyecto, se ha podido observar que estas se encuentran ahora bien aseguradas convenientemente ancladas sobre piso de cemento.

La ubicación es, en general, bastante funcional y satisfactoria, tanto dentro de la planta como en los demás ambientes en que se opera o manipula con los productos.

Se aprecia que alguna máquinas antiguas se han modernizado. Para ello se han adaptado piezas o autopartes de acero inoxidable, especialmente para las partes o

piezas que están en contacto con el producto. El Proyecto, oportunamente, hizo recomendaciones para la manipulación de la maquinaria y su mantenimiento.

Por otra parte, también se ha colaborado en la adquisición de equipos nuevos, modernos y con mayor rendimiento. En este aspecto el Proyecto DESCO ha desplegado un considerable esfuerzo para cumplir con el propósito de reducir la subutilización de capacidades, otorgando asesoramiento y asistencia técnica en mejorar y modernizar las maquinas y equipos las cuales ha financiado parte los componentes o autopartes de los equipos ensamblados.

4.1.5. Productos Terminados

Se ha observado la mayor presencia de cebada para la producción de morón americano y avena como materia prima de hojuelas o productos laminados. Antes del Proyecto la avena prácticamente no se trabajaba en las pequeñas plantas porque muy pocas familias la cultivaban.

El Proyecto ha dado capacitación a los conductores locales de las plantas, mediante talleres sobre el manejo de productos dando recomendaciones para obtener productos higiénicamente así como prácticas y metodologías en la elaboración y en los productos terminados.

Sin embargo las molineras siguen procesando generalmente los mismos productos que tradicionalmente elaboran :

- Morón americano (entero)
- Morón nacional (partido)
- Harinas de cebada, avena trigo maíz
- Hojuelas de avena, habas, quinua, quiwicha
- Granos pelados de cebada, trigo y quinua
- Granos partidos de trigo habas arvejas

4.1.6 Volúmenes procesados

Respecto a los volúmenes de producción, el Proyecto considera que el 30% de la demanda de los Programas Sociales ha sido captada por las microempresas molineras. Sin embargo, con el presente Estudio no se ha podido comprobar los volúmenes de productos terminados por las molineras por que no disponen de registros de producción. Por esta misma razón no se ha podido comprobar las cantidades producción agrícola local que captaron las molineras. Una de las tareas era la de promover el uso de registros que permitan precisamente conocer en detalle los movimientos. A pesar que el Proyecto generó los diseños pertinentes y trabajó en la motivación y capacitación pertinentes a este fin. No se consiguió que tales registros sean debidamente llenados y aprovechados. Algunas plantas tenían los formularios a la vista, pero sin llenar o solamente con algunas celdas con cifras, pero antiguas e inconexas.

4.1.7 .Trabajadores de las Molineras y Condiciones Laborales

De acuerdo a lo observado en el aspecto laboral, la mayoría de las molineras no han cambiado su condición de micro empresas familiares en la que el titular su esposa e hijas son operarios. Algunas de ellas generan irregularmente un promedio de tres

puestos de trabajo, aunque la permanencia siempre está supeditada a la existencia de trabajo o servicios por brindar. S

El personal no se encuentra bajo las condiciones reglamentarias, con empleos formalizados, mediante el uso planillas o boletas de pago. Los beneficios sociales y seguros de ley no son registrados.

Ocasionalmente, cuando tienen pedidos especiales y el volumen de producción excede a sus posibilidades, contratan de uno a tres operarios en forma eventual pagándole un jornal entre 13 á 15 nuevos soles pudiendo llegar a 20 soles diarios. Pero no llevan registros de mano de obra.

En el caso de la Asociación de Productores de Occotambo, la responsabilidad de operación del molino, tienen una rotación anual entre los socios. Cuando ganan una licitación y tienen que atender los pedidos, contratan a 3 ó 4 socios como ayudantes eventuales los que no figuran en planillas y no llevan un registro por lo tanto carece de información sobre el personal.

Tampoco tiene información de los servicios otorgados a los socios o la producción los pocos datos del responsable se lo llevan a su casa y no permanece información alguna en el molino

4.1.8. Ventas a Instituciones del Estado

La mayoría de las molineras han tenido experiencias de ventas a instituciones estatales, posibilidades que no han sido sostenibles en gran medida por las causas ya esbozadas.

En especial, se ha podido observar que tres de las molineras se han asociado (“Productores de Occotambo”, “Sáforas” y “Hemade”) para atender las licitaciones de los programas sociales de los municipios en que ha ganado alguna de ellas. Las otras dos proporcionan servicio de maquila para ayudar a la titular o ganadora, a cumplir con el compromiso. Generalmente esta asociación es comandada por “Hemade” que es la ha desarrollado mas su concepto empresarial. Sin embargo no han formado un consorcio de microempresas molineras para captar el mercado local, provincial o regional, es por esta razón que son proclives a perder la buena pro de las licitaciones cuando intervienen empresas más grandes y de otras regiones como las de Huancayo o Lima.

4.1.9 Capacitación Gerencial

Los titulares de las molineras entrevistados, fueron enfáticos en manifiestar su agradecimiento a DESCO por que el Proyecto los ha beneficiado en muchos aspectos: han mejorado sus locales, han logrado mayor eficiencia adquiriendo y mejorando su maquinaria y repiten su agradecimiento a la capacitación recibida.

Sin embargo todavía no se nota que aplican lo aprendido en lo que se refiere a controles para disponer de información real del trabajo de sus microempresas y así obtener costos de operación y tomar decisiones con sentido empresarial.

Aunque se notan avances para aceptar el concepto de oferta colectiva de sus servicios, mayormente son individualistas con tendencia a conformarse en proporcionar servicios que captan en las ferias del fin de semana los que significa un

trabajo variable e irregular con los que obtienen ingresos solo para mantenimiento sin posibilidades de crecer.

4.1.10 Las Molineras Como Negocio

En las entrevistas a los responsables de las molineras se ha podido observar que han mejorado en su comportamiento empresarial con la capacitación, los talleres, asesoramiento y asistencia técnica que ha recibido del Proyecto. Pero, de manera general, las molineras continúan con producciones limitadas e irregulares durante el año. La mayoría no participa en las licitaciones del Municipio de su distrito y menos de su provincia. Solo proporcionan “servicios de maquila” -como ellos dicen- a personas particulares.

Mayormente trabajan sábados y domingos aprovechando las tradicionales ferias locales. No cuentan con el capital suficiente para captar la producción de cereales de su zona y por lo tanto no tienen una relación de proveedores de sus materias primas. Tampoco muestran haber desarrollado los instrumentos necesarios para llevar controles de producción ni de los rendimientos por cada máquina para programar su mantenimiento. Tampoco hacen análisis de costos. Los conductores manifiestan su disponibilidad para asociarse, pero como no tienen sus documentos actualizados y ponerlos al día les cuesta demasiado, solo se conforman con proporcionar servicios de maquila.

Ser pudo observar que a dos molineras que destacan y participan asociativamente en las licitaciones locales las de “Productores de OccoTambo” y “HEMADE” de estas microempresas HEMADE es la de mayor experiencia y tiene más sentido empresarial, es la que opera en forma continua todo el año, adquiere la producción local, tiene una relación de proveedores, anuncia por la radio local sus campañas de compras de cereales, lleva registros de producción (pero no están al día), está dispuesta a asociarse con otra molinera para participar en las licitaciones de los Municipios distritales y también coloca sus productos envasados en el mercado local y proporciona servicios a particulares.

Conclusiones sobre los impactos en el aspecto Agroindustrial.

1.- Solo dos de las seis microempresas molineras entrevistadas cumplen con los requisitos de formalidad que les permite participar en licitaciones de los Programas Sociales en los Municipios distritales y Provinciales (“Vaso de Leche” y del PRONAA).

2.- La principal traba que tienen las molineras es la existencia de una serie de procedimientos burocráticos de elevado costo para una microempresa permita formalizarse y tenga opción de participar en una licitación.

3.- El Proyecto ha cumplido con apoyar financieramente, asesorar y proporcionar asistencia técnica, para que las microempresas molineras cuenten con una infraestructura funcional y de material noble, de acuerdo a las recomendaciones técnicas.

4.- El Proyecto ha cumplido con el propósito de reducir la subutilización de capacidades otorgando asesoramiento y asistencia técnica en mejorar y modernizar

las maquinas y equipos elevando sus rendimientos, las cuales ha financiado componentes, autopartes y nuevos equipos.

5.- El Proyecto ha capacitado con talleres, prácticas y metodologías en la elaboración de productos y manejo de productos terminados de acuerdo a recomendaciones técnicas. Observándose el uso de cebada para la producción de morón americano y avena como materia prima de hojuelas o productos laminados. Productos agrícolas que fueron promocionados paralelamente por el Proyecto en las zonas de influencia de las microempresas molineras.

6.- No se ha podido comprobar los volúmenes de productos procesados por las molineras, ni tampoco las cantidades producción agrícola que captaron en su zona o localidad porque no disponen de registros de producción ni registro de proveedores.

7.- La mayoría de las molineras tienen la condición de micro empresas familiares en la que el titular su esposa e hijas son operarios, que son en promedio tres puestos de trabajo permanente. Este personal no se encuentra formalizado ni tienen registros. Contratan de uno a tres operarios en forma eventual pagándole un jornal entre 13 á 15 nuevos soles. Pero no llevan registros de mano de obra.

8.- Por lo general las molineras no orientan sus ventas a las instituciones estatales, encargadas de los Programas Sociales. Se ha podido observar que tres de las molineras se han asociado para atender la buena pro de las licitaciones de los municipios que ha ganado alguna de ellas y las otras dos proporcionan servicio de maquila para ayudarla a cumplir con el compromiso. Sin embargo no han formado un consorcio de microempresas molineras para captar el mercado local, provincial o regional.

9.- La capacitación en el aspecto de gestión empresarial recibida por los microempresarios no se está aplicando porque se ha comprobado que no llevan registros ni controles no disponen de la información del trabajo realmente que realizan. Por lo tanto no conocen los costos en los que incurren por lo tanto no pueden tomar decisiones con sentido empresarial. Aceptan el concepto de oferta colectiva de sus servicios, mayormente son individualistas con tendencia a conformarse en proporcionar servicios que captan en las ferias dominicales de cada semana los que significa un trabajo inestable e irregular con los que obtienen ingresos solo para mantenimiento sin posibilidades de crecer

10.- En el aspecto gerencial, se ha podido comprobar que las empresas molineras locales no están en condiciones de responder a la demanda de los programas sociales a nivel distrital y provincial, como fue concebida la principal estrategia del Proyecto ejecutado por DESCO

4.2. EVALUACIÓN DE LOS CAMBIOS E IMPACTOS ENTRE LOS AGRICULTORES

4.2.1. Contexto del levantamiento de datos

Tal como se ha mencionado, se diseñó una encuesta con el doble objetivo de contar con información original y suficiente por parte de los participantes, así como generar un espacio de motivación y participación para discutir con amplitud y profundidad los cambios que eventualmente se hubiesen inducido en sus sistemas productivos y sociales por efecto del Proyecto.

Para tal efecto, se estableció un tamaño de muestra de 30 ó más participantes, en función de las 300 familias que al final del Proyecto, estaban registradas como beneficiarios permanentes del mismo. Hubo un número mayor de personas que tuvieron una participación efímera u ocasional.

Aun cuando se pueda considerar una cuestión subjetiva, la apreciación de la Misión de Evaluación es que, en la mayoría de los casos, las personas participaron con escaso entusiasmo. En parte, ello podría deberse a que estaba en pleno desarrollo la importante fase de la trilla y habían ocupaciones que atender.

La encuesta se planteó con un esquema participativo, desarrollada en grupo, aunque con respuestas individuales. Después de las instrucciones y motivación, las preguntas se formularon a viva voz y los participantes fueron contestando por escrito en unas hojas previamente entregadas y desglosadas de un cuaderno escolar. El contenido del cuestionario se adjunta en el Anexo 1. Se explicó sobre la naturaleza anónima de la encuesta y las razones que justificaban este procedimiento. Las personas analfabetas fueron animadas a participar, ofreciéndose apoyo del equipo para que llenen sus respectivas hojas.

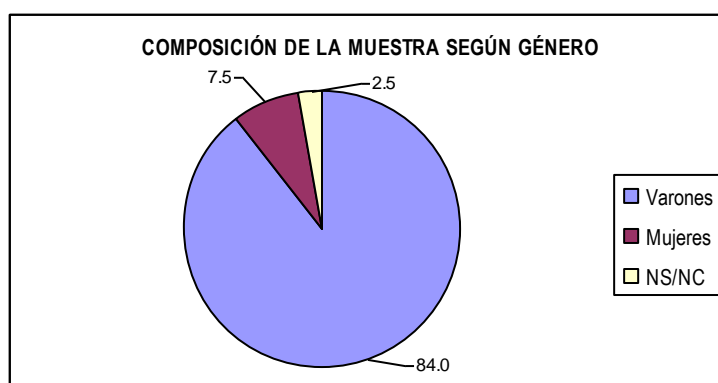
Advertidas de la libertad para participar e incluso para no entregar las hojas aun cuando estuvieran cumplimentadas, algunas personas optaron por esa opción. Al final se logró acumular un total de 40 hojas con los datos buscados.

4.2.2. Características sociales de la muestra

Las personas participantes tenían en promedio 41.87 ± 11.17 años de edad con Moda = 41 años y Mediana = 35.0. Los extremos fueron 25 y 75 años. Se trata de una población básicamente pobre, con escasos recursos productivos. En promedio, en las viviendas de las personas encuestadas habitan 5.79 ± 2.17 personas. La cantidad de tierras de propiedad de esas familias resultó ser de 1.42 ± 0.8 Ha, de donde resulta que el área de tierras en hectáreas por persona era de de 0.24. De ese total, el área cultivada por familia es 1.07 Ha, mientras que el resto (0.35 Ha) son eriazos y terrenos de pastos naturales, generalmente degradados y de muy baja utilidad en la alimentación animal.

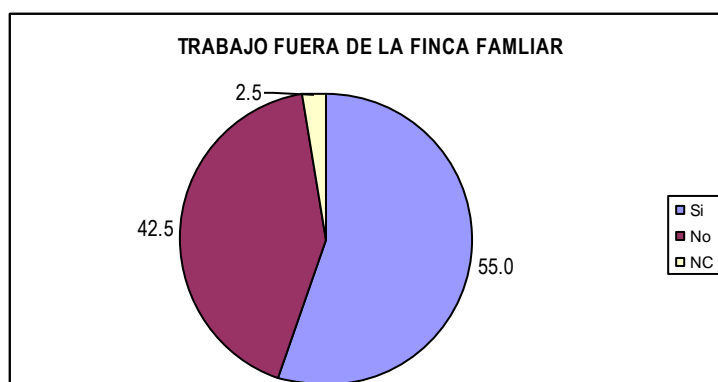
Hubo un ostensible desbalance de género, con un 84% de varones. Sin embargo, se debe precisar que algunas mujeres presentes y probablemente analfabetas, optaron por no participar en el levantamiento de información. El Gráfico 1 muestra las mencionadas diferencias de participación según el género.

GRÁFICO N° 1



Todos los participantes en la encuesta han sido activos usuarios del Proyecto. En consecuencia, su dedicación principal es a la agricultura. No obstante, y como es lógico considerar a partir de la escasa rentabilidad de la agricultura, hay una proporción importante que tiene que realizar otras labores remuneradas para poder sostener a sus familias e incluso –aunque parezca paradójico- subsidiar la economía y los riesgos de la actividad agrícola. El Gráfico 2 muestra la proporción de las personas que tiene otros trabajos fuera de sus fincas.

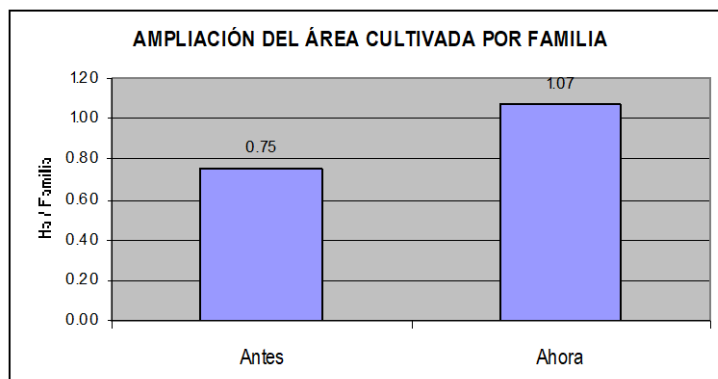
GRÁFICO N° 2



4.2.3. Cambios registrados en la producción y productividad por familia

De acuerdo a la información proporcionada por los pobladores participantes, la intervención de DESCO contribuyó a generar las condiciones para incrementar el área bajo cultivo, específicamente de cebada y avena. El incremento general, de acuerdo a la muestra se aprecia en el Gráfico 3.

GRÁFICO N° 3

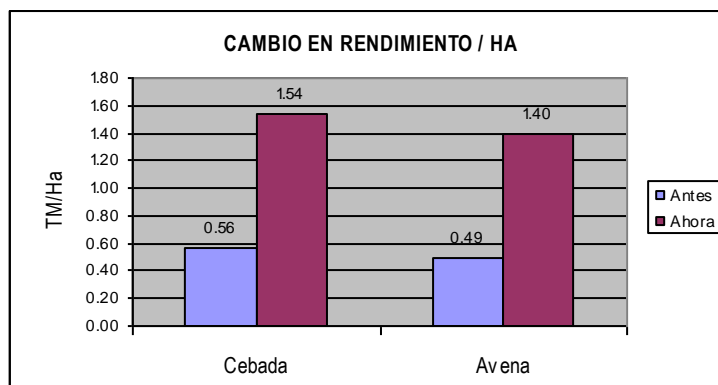


El incremento del área sembrada fue del 42.7%, lo cual es significativo y más aún tratándose de familias de recursos sumamente limitado. Cabe mencionar que, de acuerdo a los usos y costumbres locales, las medidas se expresaron en yugadas (equivalentes a 0.25 Ha) y en arrobas (equivalente a 12 libras).

Aunque ha habido notables variaciones a través del tiempo y entre sectores geográficos y entre familias, se estima que por lo menos la tercera parte del área actual está dedicada la avena, mientras que la cebada, con más historia y posicionamiento, ocupa las dos terceras partes. Aunque los pobladores reconocen que ha habido diversos momento en que la avena ha dejado mayores utilidades, consideran que sus exigencias en calidad de suelos y manejo agronómico son mayores que en el caso de la cebada. En el período previo al inicio del Proyecto, la avena no se cultivaba o se hacía únicamente en áreas muy pequeñas y con fines de autoconsumo. No obstante, se insistió en estimar los rendimientos con fines comparativos, entre los momentos inicial y final del Proyecto.

El Gráfico 4 muestra los cambios registrados en los rendimientos de la cebada y la avena. Lo que esta información muestra, es una diferencia considerable en los momentos iniciales, respecto a los datos del Proyecto, que consideraba la productividad de la cebada en un promedio de 1.1 TM/Ha y que planteaba llegar a 1.65 TM/Ha. Como puede verse, se llegó –de acuerdo a la información recabada de los agricultores, a 1.53 TM/Ha en cebada y a 1.40 TM/Ha en avena.

GRÁFICO N° 4.-



El rendimiento de la cebada se elevó considerablemente, de 0.56 a 1.54 TM/Ha, lo que constituye un incremento de la productividad del 175%. En el caso de la avena, el incremento fue de 185.7%. Parte de la explicación de tan significativos aumentos de productividad, es que los puntos de partida fueron bastante bajos; pero no cabe duda que la mayor causa se encuentra en las buenas prácticas agronómicas aplicadas al cultivo.

A pesar de esa buena información, también se registró un conjunto de problemas que muestra una considerable aleatoriedad. Por ejemplo, la mayor parte de las cosechas de la campaña 2006-2007 se perdió por las severas heladas caídas en la región.

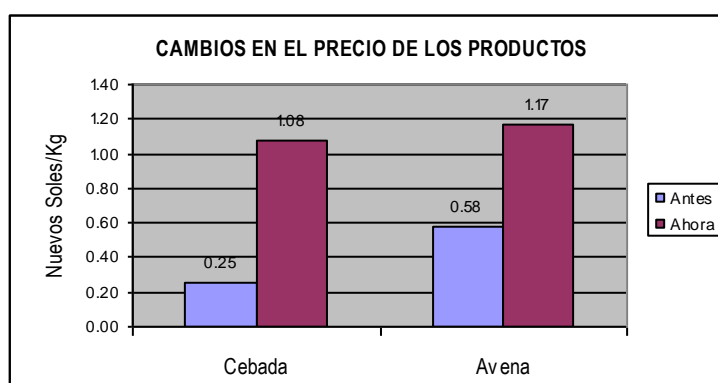
Por otra parte, se recibió información de pérdidas igualmente extensas, por un ataque de “carbón” o “ranchar”, de origen fungoso, en la avena. Hay que tener en consideración que este cultivo ha sido relativamente nuevo en esa dimensión comercial, recibiendo una buena acogida de los agricultores debido a los mayores precios de venta por kilogramo y a los mayores márgenes de utilidad que, en consecuencia, quedaban para el agricultor.

Otras referencias también aludieron al uso de variedades nuevas, de las cuales algunas mostraron excelentes resultados, como la Cebada Centenario; mientras que otras no solo no se adaptaron bien sino que condujeron a cultivares en los que no se logró la conformación de granos que llenen a un mínimo suficiente para su comercialización; esto condujo a pérdidas severas que las familias debieron sufrir. Sobre este particular, surge nuevamente el concepto ético de la obligatoriedad de toda intervención, de validar todas las innovaciones que componen su propuesta tecnológica como requisito para su promoción extensiva.

4.2.4 Cambios en los precios

Entre el inicio del Proyecto y su conclusión, se ha verificado un incremento considerable de los precios de los dos productos principales. El Gráfico 5 muestra dicha evolución.

GRÁFICO Nº 5



Se aprecia que la cebada prácticamente cuadruplicó su valor comercial mientras que la avena duplicó su valor. Pero en el caso de la avena se han registrado grandes fluctuaciones, especialmente en el año 2007 en que se registró un “boom” que puso

el precio muy cerca de los dos nuevos soles por kilogramo. Esos elementos han favorecido bastante un creciente interés en ese cultivo, que aparentemente ha llegado a constituir un tercio del área dedicada a cereales en la zona.

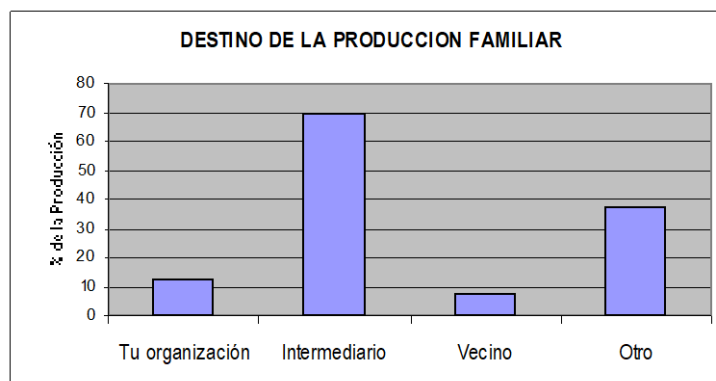
No cabe duda de que la presencia en la zona, de los programas sociales, ha tenido una influencia positiva en las tendencias registradas sobre los precios, aun cuando una parte no determinada pero importante de los cereales distribuidos en la Región, provienen de otros espacios.

4.2.5. Cambios en el destino de la producción

La apreciación de las personas participantes respecto a los precios de sus cosechas, está en función –también- del destino de las misma. Dependiendo del interlocutor, se puede esperar mejores precios de venta, dentro de los rangos que puede permitir el mercado. El Proyecto mismo tenía como planteamiento central, inducir mejoras sustantivas en la competitividad de los productores locales, planteando que sus cosechas fueran colocadas en las empresas molineras más cercanas, dentro de sus distritos o provincias, y que éstas, con sus capacidades fortalecidas y sus aprovisionamientos asegurados, pudieran acceder exitosamente y ganar, los concursos que rutinariamente convocan los programas sociales.

En el Gráfico 6, se muestra la distribución del destino de las cosechas, de acuerdo a lo manifestado por las personas participantes en la encuesta.

GRÁFICO N° 6



Como puede notarse claramente, un 70% de las respuestas revela que el destinatario de las cosechas es un intermediario, lo cual es una figura que el Proyecto esperaba cambiar. De hecho este tendría que haber sido el caso de las comunidades que cuentan con sus propias plantas molineras. Incluso, es posible que una evaluación más profunda pueda Mostrar diferencias con aquellas comunidades que cuentan efectivamente con esas facilidades. Pero en conjunto, la acción y sobre todo, la apreciación que lo pobladores tienen, es que hay poco cambio en este tema sustantivo.

Un elemento complementario, es la apreciación de los propios productores, respecto a la calidad de sus productos. Como se ve en el Gráfico 7, hay una valoración importante entre la mayoría, respecto a que los granos obtenidos a través de mejores prácticas agronómicas, abonamientos, desyerbos, semillas, control

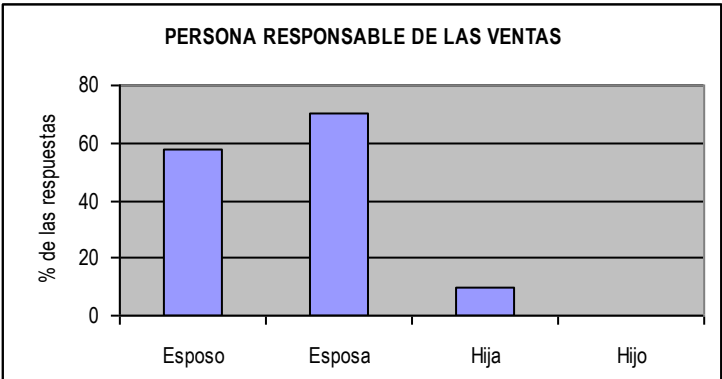
fitosanitario, etc. Como es lógico esperar de cualquier mejora de calidad, ésta tiene que estar expresada en un mejor precio de venta. Sin embargo, no ha sido posible discriminar en tal mejora, que sí se registró como ya se ha visto, cuánto podría ser debido a una simple evolución del mercado, y cuánto podría ser atribuido a la mejor calidad de los granos obtenidos

GRAFICO Nº 7



Como dato complementario e importante en el futuro enfoque que puedan tener nuevas intervenciones, se hizo un sondeo sobre la persona que es responsable de la comercialización de los productos de las cosechas. El Gráfico 8 muestra la distribución de las respuestas.

GRÁFICO Nº 8



La población reconoce explícitamente el muy importante papel de la mujer en las cuestiones de los negocios familiares. Hay insuficiente información todavía para analizar estos asuntos de género, en el detalle y la profundidad necesarios. En general, mientras que ambas partes de la pareja realiza efectivamente, tareas específicas para concretar las ventas, hay un creciente reconocimiento sobre las mejores cualidades negociadoras de las mujeres, no solo para "regatear" por los precios sino también para ser exigentes en el pago inmediato y otras acciones en directo beneficio de la economía y el bienestar familiar. En el mismo contexto, aunque incipiente, se aprecia una valoración selectiva por género, que muestra que

las hijas mujeres empiezan a tener roles concretos en las ventas de los productos familiares, en comparación con sus hermanos varones.

4.2.5. Cambios en el Valor de la Producción por Hectárea

Para estimar el cambio ocurrido entre dos campañas “normales” (es decir, sin pérdidas parciales o totales causadas por la sequía o la inundación, la helada, la granizada, etc.), se tomará en consideración los datos ya presentados. Para ello, se tendrá en cuenta el hecho de que la avena no se cultivaba antes en forma significativa y que actualmente ocupa la tercera parte del área cultivada con cereales. El Cuadro 2 ofrece la información y el proceso de cálculo. Los datos mostrados, muestran que la intervención tuvo efectivamente, una incidencia técnica positiva a favor de la elevación de la productividad biológica y económica por hectárea.

CUADRO N° 2.- COMPARACIÓN DE RENDIMIENTOS ANTES Y DESPUÉS DEL PROYECTO

RUBRO	MOMENTO		DIFERENCIA	
	ANTES	DESPUÉS	ABSOLUTA	RELATIVA
Rdto.Cebada TM/Ha	0.56	1.54	0.98	175.0
Precio/Kg Cebada S/.	0.25	1.02	0.77	308.0
Valor/Ha-Cebada S/.	140.00	1570.80	1430.8	1022.0
Rdto.Avena TM/Ha	0.49	1.4	0.91	185.7
Precio/Kg - Avena S/.	0.58	1.19	0.61	105.2
Valor/Ha-Avena S/.	284.20	1666.00	1381.8	486.2

4.2.5 Cambios en los ingresos generados

A partir de la información consignada, es posible estimar la diferencias en el ingreso que genera a la familia, su condición de productores de los dos cereales trabajados por el Proyecto. Sin embargo, es esencial tener presente la ya mencionada condición de alto riesgo que implica –hasta el momento- un sistema agrícola en el cual los factores climáticos, de mercado y del marco biológico y fitosanitario, juegan un rol preponderante. Al extremo en que se puede afirmar que en éxito de una campaña es en realidad un producto del azar, cuyo peso solo puede ser reducido ligeramente sobre la base de aplicación de mejores tecnologías. Sobre este tema se volverá a tratar más adelante.

El Cuadro 3 muestra la evolución de los ingresos por el cultivo de cereales en una familia “tipo”, sobre lo cual se harán posteriormente algunas extrapolaciones.

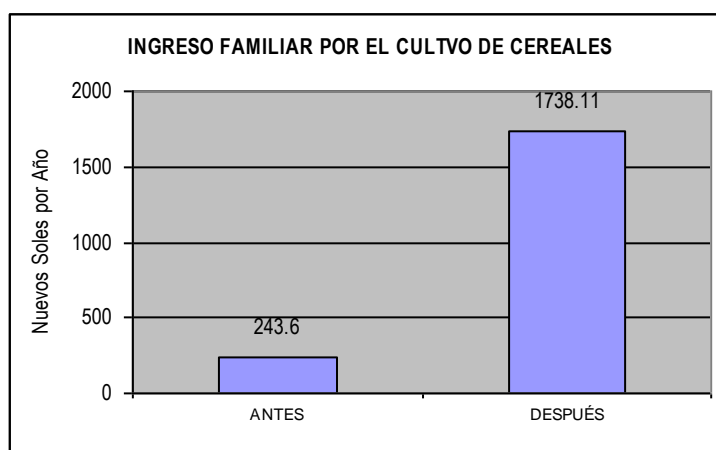
CUADRO N 3.- CAMBIOS EN LOS INGRESOS AGRÍCOLAS POR FAMILIA

RUBRO	MOMENTO		DIFERENCIA	
	ANTES	DESPUÉS	ABSOLUTA	RELATIVA
Area total Ha	0.75	1.07	0.32	42.7
Area Cebada Ha	0.75	0.71	-0.04	-5.3
Area Avena Ha	0	0.36	0.36	NA
Kg Cebada Producidos	420.0	1093.4	673.4	160.3
Kg Avena Producidos	0.0	367.2	367.2	NA
Ingreso Bruto/Ha-Cebada	243.60	1301.15	1057.55	434.1
Ingreso Bruto/Ha-Avena	0.00	436.97	436.97	NA
Ingreso por cereales*	243.6	1738.11	1494.51	613.5

* No se han deducido costos de instalación y otros, porque el componente principal es la mano de obra familiar

Con el Gráfico 9 se busca reflejar con la mayor nitidez el impacto registrado a nivel de ingresos familiares. En ese efecto que multiplica casi por ocho el ingreso inicial, requiere de algunas consideraciones. La primera, es que los precios de la cebada prácticamente se triplicaron y los de la avena se duplicaron –aunque con una variabilidad bastante mayor- por lo que el componente imputable al proyecto puede estimarse responsable de cuadruplicar la generación de ingreso. La segunda, como ya se ha mencionado, es la dependencia aleatoria, del factor clima; en la campaña que estaba concluyendo al momento del trabajo de campo para esta Evaluación, había sido un factor propicio, a diferencia del año anterior, que fue sumamente desfavorable.

GRÁFICO N° 9



Finalmente, en este rubro, y a pesar del avance reportado, las cifra muestran que las poblaciones atendidas, con ese ingreso anual de S/. 1,738.- (prorratedo mensual

resultan S/. 144.84) se mantienen en condiciones de aguda pobreza y no pueden considerarse dentro de un proceso de desarrollo.

4.2.6. Indicadores de adopción de innovaciones

Las personas encuestadas fueron consultadas sobre las técnicas aprendidas que más recordaban, como una manera de sondear los componentes más relevantes que puedan explicar las mejoras en la productividad biológica de sus chacras. Complementariamente, se les consultó sobre las técnicas, entre las que recuerdan, las que consideran de mayor relevancia en la mejora de sus cultivos. Tal información se presenta en los Gráficos 10 y 11.

GRÁFICO Nº 10

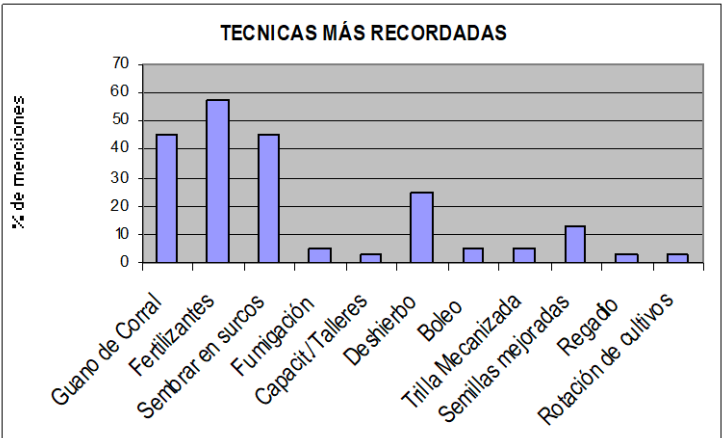
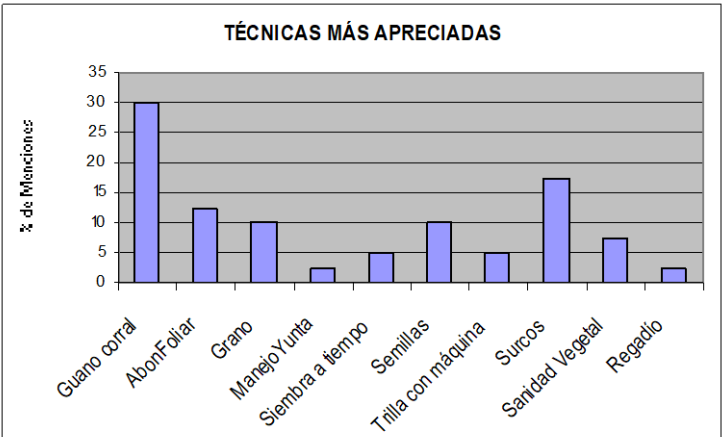


GRÁFICO Nº 11



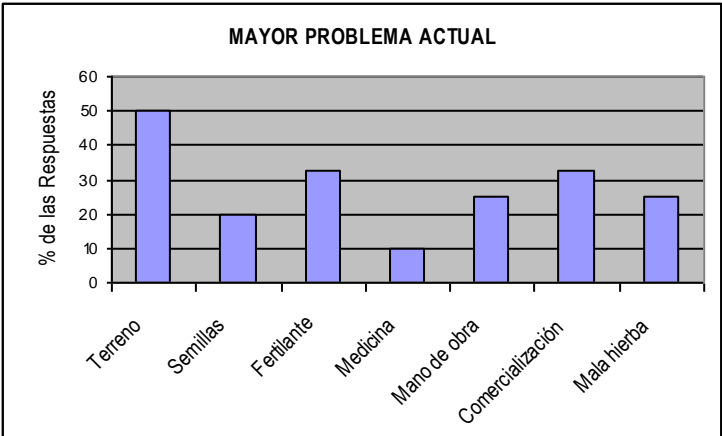
En conjunto puede deducirse que el mayor aprecio no lo han tenido las semillas sino el abonamiento y la forma de siembra, que coincidentemente son insumos o tareas que no implican mayores inversiones, ya que dependen de las propias reservas familiares. Por otra parte, en el tema de semillas han quedado mezcladas buenas y

malas experiencias, lo cual en la visión de campesinos sumamente pobres deja como respuesta la tendencia a una evaluación negativa, en función de su lógica aversión al riesgo, dada la condición de fragilidad de sus sistemas de vida.

Asociado a lo anterior, cuando se pidió identificar el mayor problema actual (Gráfico 12). Prácticamente la mitad, con una amplia mayoría, señaló la disponibilidad de terrenos para la agricultura. Este es un tema de fondo que en un enfoque de desarrollo requiere de un tratamiento especial, dado que el minifundio es una de las mayores barreras para la construcción de la competitividad, junto con otros factores que se verán más adelante.

Los temas de fertilizantes y de comercialización siguieron en importancia. Específicamente, la cuestión del mercado tiene que ver con el proyecto en su conjunto, puesto que era un elemento fundamental de la propuesta, darle solución al flujo de la cadena, privilegiando el asesoramiento y apoyo a las plantas molineras. Estas, como se ha visto en el capítulo precedente, no lograron cambiar sus roles debido a externalidades administrativas (normatividad, burocracia, costos) pero también por factores internos y de carácter conceptual.

GRÁFICO N° 12

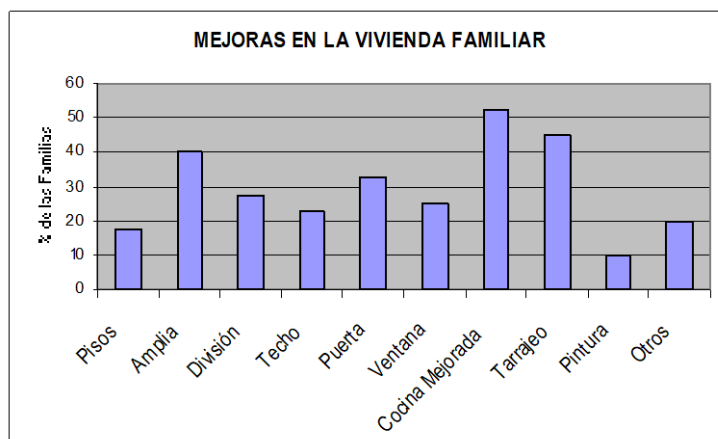


4.2.7. Cambios experimentados en la calidad de vida

La información recabada respecto a los cambios o mejoras en los ingresos familiares requería de un contraste con elementos que ayuden a visualizar eventuales cambios en la calidad de vida de los pobladores atendidos por el Proyecto. Para este efecto, se plantearon tres consultas relacionadas con eventuales mejoras en la infraestructura y el equipamiento del hogar, así como con las inversiones en el estudio de los hijos, como que son los destinos más relevantes de los ingresos mejorados, una vez satisfechas las necesidades primarias de alimentación y salud.

Los Gráficos 13 y 14 muestran las mencionadas tendencias, con la aclaración de que salvo una última opción ("Otros") permitía la inclusión de los ítems no enunciados específicamente.

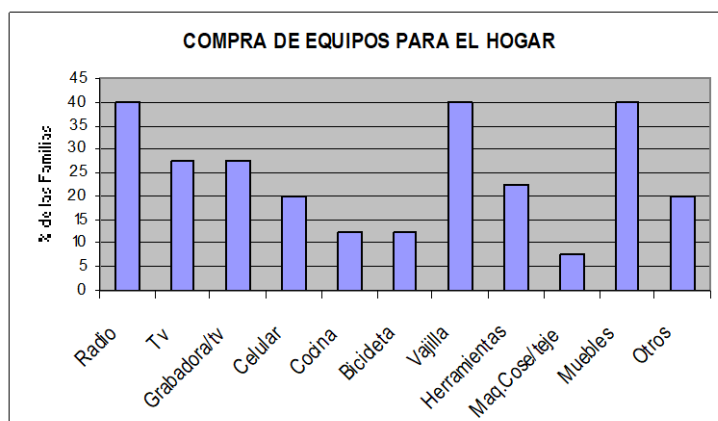
GRÁFICO N° 13



Revisando la casuística de los proyectos de desarrollo en que se ha aplicado esta misma metodología, la cantidad y naturaleza de las mejoras de la infraestructura familiar ha sido relativamente baja. Además, la mejora que más destaca es una en la que las familias han recibido apoyo externo, como es el caso de la cocina mejorada. Aun así, este hecho también expresa la actitud positiva hacia el progreso, cuya aspiración revela la existencia de un condicionamiento altamente favorable a las propuestas para la introducción de innovaciones que propicien el acceso a mejores condiciones de vida.

En el caso del equipamiento adquirido para el hogar, también hay una incidencia comparativamente menor que lo registrado en otros proyectos que han permitido el acceso a mayores niveles de ingreso. También es relevante el hecho de que las pocas compras realizadas hayan estado orientadas a elementos más simples y de uso cotidiano, como es el caso de los muebles, la vajilla y la radio. Aunque menos importantes, nótese las posiciones ocupadas por los aparatos de televisión y complementos.

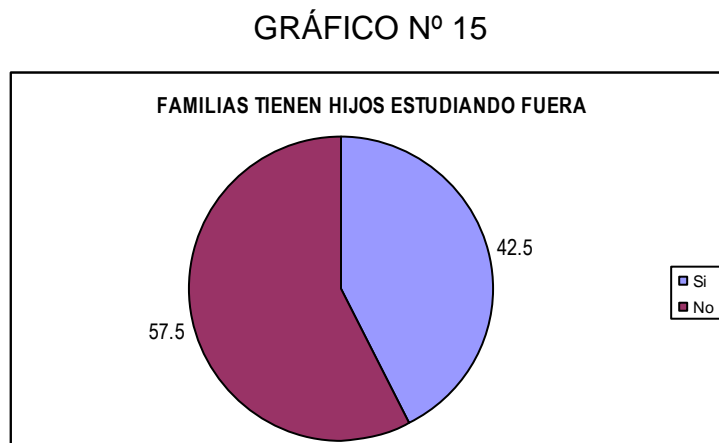
GRÁFICO N° 14



También es interesante notar que un 20% de las familias ya cuentan con un celular, aun cuando en muchos casos, las señales de las antenas respectivas no llegan a la integridad de sus centros poblados. Hay una curiosa y significativa capacidad para identificar pequeños espacios, especialmente en los cerros y los caminos, a los que

llega alguna señal. Lo concreto es que existe una fuerte inclinación a establecer nexos de comunicación, como también lo indican las inversiones en aparatos receptores de señales visuales y sonoras.

En relación a la asignación de recursos económicos a los hijos que estudian secundaria o superior en espacios diferentes a los centros poblados de sus familias, se presenta en el Gráfico 15, las frecuencias observadas.



Aunque no es una diferencia muy grande, para tratarse de una población que bordea los 42 años, se puede asumir que la mayoría tiene hijos por lo menos en educación secundaria. Es en ese nivel que, cuando está al alcance de la familia, los hijos son enviados a las capitales de provincia o de departamento, cuando no a mayores distancias y mejores sistemas educativos, para que completen su instrucción. Por lo tanto es razonable asumir que es la limitación económica la que está a la base de las cifras mostradas.

4.2.8 Acceso a sistemas financieros y expectativas de inversión

Parte del círculo negativo de la pobreza, reside en la perniciosa pero comprensible vinculación entre la falta de recursos productivos y la imposibilidad de acceder a mecanismos financieros sobre la base del valor actual de tales recursos o sobre las posibilidades de hacer con ellos, negocios rentables. Por ello, se planteó a los asistentes sobre la eventual tenencia actual de algún tipo de préstamo, independientemente de la fuente o de su condición formal o informal, incluso familiar o amical. La respuesta contundente fue que solo un 5% tenía algún préstamo vigente. El Gráfico 16 ilustra la proporción respectiva.

Asociado al mismo tema, se recurrió a una pregunta imaginativa, planteando un escenario inverso, por el cual dispusieran de un capital con el cual hacer libremente lo que consideren más conveniente. El Gráfico 17 muestra la distribución de las respuestas. La cuestión planteada fue “¿Qué harías si tuvieras en este momento diez mil nuevos soles?”. A la pregunta sorprendente siguió un lapso de reflexión respecto a algo que la mayoría no se había podido plantear como una posibilidad.

GRÁFICO N° 16

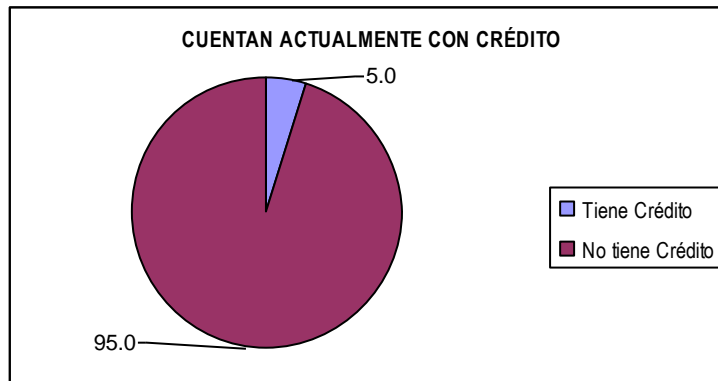
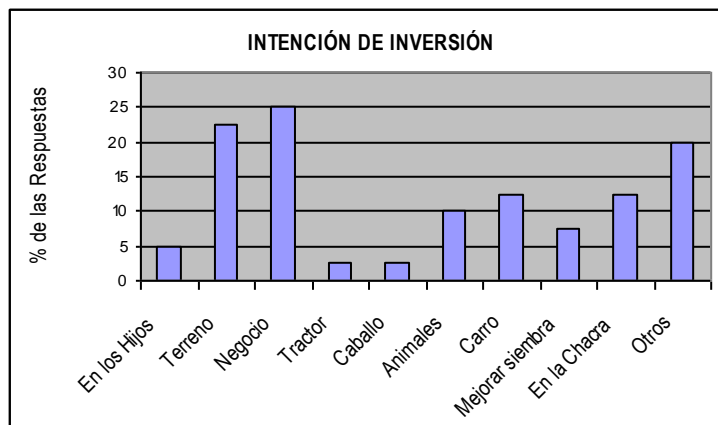


GRÁFICO N° 17



La distribución de las respuestas otorga la primera prioridad, pero tan solo con un 25%, a un negocio no especificado (a pesar las indicaciones en ese sentido), así como a "otros". Si bien es cierto, queda en segunda posición una mención genérica a "terrenos" su contraste con "la chacra" muestra que no se tienen mayores expectativas para salir de la pobreza, en los incrementos de productividad económica que se puedan alcanzar con las áreas actualmente disponibles, dejando entender que más es un problema de la cantidad de terreno. En otros casos en que la actividad agropecuaria ha generado grandes satisfacciones, la mayor parte y las proporciones más altas de las intenciones, se orientan precisamente a reforzar esa actividad. Sorprende por otra parte, que tan solo un 5% de las respuestas se haya orientado a los hijos, lo cual generalmente implica la asignación de sumas considerables, para procurarles un mejor sistema educativo, ya sea secundario o superior.

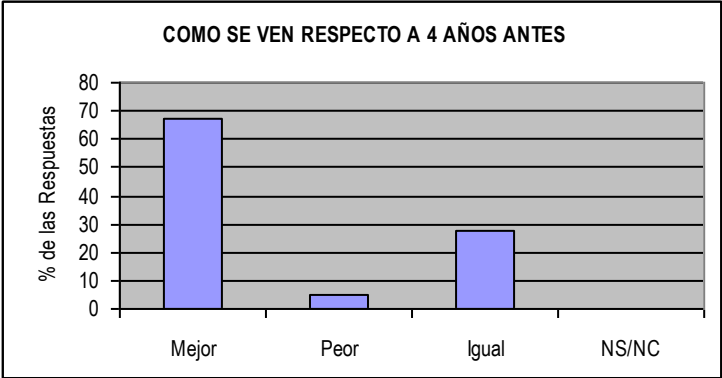
4.2.9 Percepción del presente respecto al pasado y al futuro

Una última exploración para indagar sobre las percepciones más profundas respecto al efecto de los cambios experimentados, se trabajó sobre la base de una pregunta

objetiva y concreta y otra con una alta dosis imaginaria y totalizante, que se puede interpretar como un sondeo sobre el optimismo.

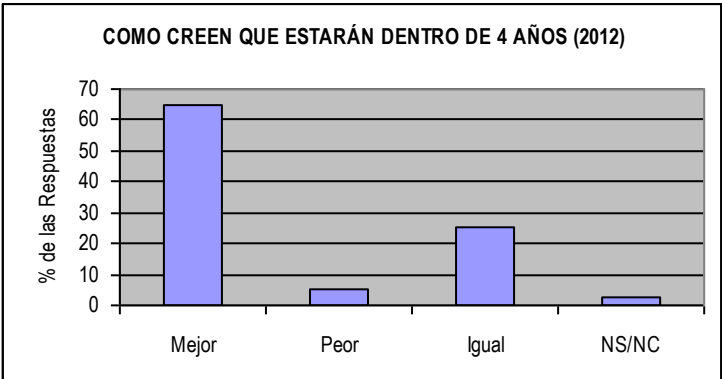
En el primer caso se preguntó como se sentían en comparación con cuatro años atrás, cuando el proyecto aun no se había iniciado. El Gráfico 18 muestra la distribución de las respuestas, con la aclaración de que se trató de una pregunta cerrada, donde podían contestar solo con tres palabras: mejor, igual o peor.

GRÁFICO N° 19



El dato se complementó buscando la apreciación sobre las expectativas de futuro. Pero una pregunta de esa naturaleza no considera solamente cómo se comportará la familia, o su bienestar, o la finca, que están claramente bajo el control de la iniciativa, la laboriosidad y, en general, bajo la administración familiar. En cambio una opinión sobre el estado personal también depende de las evoluciones macro, en las instancias social, económica, política, etc. Inclusive, para aportar a la reflexión antes de colocar las respuestas, se mencionó el hecho de que para el año 2012 ya se habrían producido elecciones generales en el país, lo que implicaría cambios o ratificaciones entre las autoridades en todas las instancias. Las respuestas recabadas se aprecian en el Gráfico 20.

GRÁFICO N° 20



Aunque hay pequeñas diferencias, los dos gráficos muestran tendencias similares. Ello es lógica consecuencia de la experiencia previa. Tener prácticamente un tercio de la población pensando en forma negativa (nada ha cambiado y nada cambiará)

implica una expectativa de mantenerse en la pobreza, con todo lo indeseable que es tal condición. A pesar 60-65% que se muestran más positivos. Otras mediciones hechas sobre estos procesos internos, tanto en sierra como en selva, han mostrado tasas de opinión positiva u optimista superiores al 90%.

V. DISCUSIÓN Y SUGERENCIAS

A partir de la información recabada en la zona, después de discutir las apreciaciones de la Misión de Evaluación con los profesionales que formaron parte del equipo de DESCO para la ejecución del Proyecto, se llega a los elementos de análisis que se detallan a continuación.

PRIMERA

El Proyecto ha constituido un notable esfuerzo por inducir el desarrollo en un ámbito severamente afectado por la pobreza. Dicho esfuerzo estuvo centrado en cambios tecnológicos y organizativos que fueron puestos a disposición de las empresas molineras y las poblaciones seleccionadas. Pero debido a un conjunto de factores condicionantes, los resultados logrados han sido parciales, dejando un conjunto de lecciones que pueden servir para reorientar futuras intervenciones con mayor probabilidad de alcanzar el éxito en la promoción del desarrollo. La Finalidad de “contribuir a mejorar las condiciones de empleo e ingresos de las familias locales fomentando la participación de agricultores y empresarios locales en acuerdos productivos y comerciales que canalicen mayores flujos de recursos a la economía regional” se ha tenido como una aspiración constante, pero ha sido escaso el avance por las razones que se sintetizan en los siguientes párrafos.

SEGUNDA

El Propósito, expresado como el “establecimiento de una cadena productiva de los cultivos de cebada y avena que articule a los productores agrícolas con las microempresas molineras y a su vez de estas con los mercados (programas sociales del PRONAA y municipios)” ha pasado por momentos de aproximación y distanciamiento. Los primeros estuvieron directamente relacionados con los esfuerzos del Proyecto y los segundos, con condiciones de entorno que no pudieron ser oportunamente identificadas y afrontadas con propuestas de solución. Específicamente y aunque en todo el proceso no se logró el número planificado de empresas molineras, varias de las plantas participantes hicieron grandes esfuerzos y considerables inversiones, con el fin de alcanzar los niveles de formalidad establecidos. Pero es precisamente la normatividad el problema que tendría que haber sido trabajado, por su peso gravitante en constituir un impedimento al incremento buscado de la competitividad local y regional. El solo hecho de demandar más de 13 trámites burocráticos y más de 4000 nuevos soles de inversión constituyen prácticamente una barrera infranqueable para las pequeñas empresas; con el agravante de que la mayor parte de las certificaciones caducan en plazos relativamente breves, requiriéndose nuevamente iniciar nuevos procesos y nuevos gastos. A cambio de ello, lo único que se obtiene de seguro es el derecho a competir en nuevos concursos, lo cual es prácticamente imposible de afrontar. Es un error del sistema, plantear para las pequeñas empresas locales, los mismos niveles de

exigencias que para las grandes empresas molineras. Ello, sin menoscabo de las exigencias mínimas de calidad obligatorias para cualquier producto de consumo humano. Además, la complejidad descrita constituye un factor de aliento a la corrupción que lamentablemente sigue presente en numerosos espacios, como confidencialmente describieron diversos actores del proceso.

TERCERA

Acertadamente, y a partir de ciertas aproximaciones a los problemas mencionados, DESCO desarrolló una política de acercamiento con las autoridades regionales, cuyo excelente nivel permitieron que durante la presente tarea, la Misión de Evaluación pudiera tener un diálogo constructivo y franco sobre los problemas de la actividad cerealera y en general, sobre la agricultura de la Región Huancavelica. Efectivamente, ante cinco altos funcionarios del gobierno regional, se expuso el tema de la frondosidad de onerosos trámites burocráticos que impiden la formalización de las pequeñas y microempresas molineras locales, las implicancias de su así restringida competitividad y las derivaciones sobre toda la cadena de valor de la avena y la cebada, que por otra parte, está priorizada sectorialmente. A partir de dicha oportunidad, se plantearon también otras cuestiones inherentes al desarrollo, que habían sido previamente expuestas al equipo local de Desco. Entre ellas, y también en relación a las observaciones al Proyecto evaluado, la conveniencia de hacer un análisis objetivos de las condiciones reales de la producción de cereales, respecto a si pueden o no ser negocios que permitan elevar los ingresos de las familias rurales y sostener su desarrollo económico y social. La apreciación de la Misión, sobre la base de los datos observados, aun con los mejores resultados, no favorece a esta línea. Deben por lo tanto, buscarse otras opciones dentro de la cartera de productos que se pueden desarrollar a altitudes mayores a 3,300 y que muy especialmente, pongan bajo control el riesgo climático que la mayor parte de la actual agricultura peruana hasta el momento no ha logrado superar. Igualmente, en la misma línea, se planteó reactivar el compromiso político del gobierno central, de exonerar de impuestos a las actividades productivas y empresariales.

CUARTA

En el tema agrícola, se han apreciado más avances que en el tema del procesamiento agroindustrial. Los importantes esfuerzos realizados por el proyecto y sus usuarios, condujeron a elevaciones importantes de la productividad biológica bajo buenas condiciones climáticas, que son más bien excepcionales. Sin embargo, aun en los años buenos, la producción económica por hectárea dista notablemente de los niveles mínimos para que las poblaciones campesinas salgan de la condición de pobreza extrema o simplemente de pobreza. Se ha determinado que en el presente, con una sola campaña anual, se ha llegado a 144 nuevos soles por hectárea, cuando las necesidades más elementales plantean ingresos cercanos o superiores a 500 nuevos soles. Estas consideraciones sugieren que la revisión conceptual del Proyecto, especialmente de cara al futuro, es insoslayable. En la misma Región, Cáritas ya ha iniciado un proceso de desarrollo de la ganadería basada en la producción de alfalfa formante, que puede ser en el tiempo presente, una importantísima alternativa. La experiencia ya tiene casi dos décadas de validación y expansión con resultados altamente exitosos en espacios de sierra tan

severos como los de Huancavelica, habiendo demostrado que puede asegurar ingresos económicos superiores a los 600 nuevos soles mensuales. Esos niveles están completamente fuera de las posibilidades de los cereales, pero lo más importante es que, como sistema, permite afrontar con solvencia, los principales factores de riesgo climático: la helada, la sequía (incluyendo los “veranillos” y las granizadas).

QUINTA

En los recorridos realizados, se ha apreciado que las condiciones de desglaciación van planteando paulatinamente un panorama sombrío para la disponibilidad de agua, que puede hacer crisis en un futuro cercano. Ante ello, se ha observado el grave denudamiento de la vegetación, especialmente en las zonas más altas. Es indispensable contribuir con la Tierra a incrementar sus capacidades de retención de agua basados en la vegetación, a la vez que con esa misma vegetación es posible promover emprendimientos comerciales en la línea forestal que pueden comenzar a rendir beneficios económicos en el corto plazo, a partir de la prestación de servicios ambientales y el pago internacional por la captura de carbono. La ONG ADEFOR, localizada en Cajamarca, cuenta con amplia experiencia en estos temas, tiene un liderazgo continental ampliamente reconocido y tiene también auspicio financiero de FONDOEMPLEO, todo lo cual puede facilitar grandemente a Desco, a las organizaciones sociales y a las autoridades regionales y municipales, a estudiar posibilidades de inversión económica, ecológica y social de gran envergadura.

SEXTA

Por otra parte, también se ha podido identificar en diversos puntos de la geografía regional, espacios en los cuales hay “gargantas” naturales que pueden permitir la instalación de redes para la “cosecha de agua” reteniéndola en pequeños reservorios de bajo costo y liberándola luego en forma dosificada para sostener campañas chica u otras actividades productivas. DESCO está generando importantes experiencias en esa línea, en la provincia de Lampa, a mayores altitudes y a favor de la producción de pastos y ganadería. Complementariamente, todo lo relacionado con el uso del agua y especialmente de la que es captada y retenida, debe estar vinculado a su uso por medios avanzados de entubado y riego presurizado. Ello no solo aumenta el mejor uso de ese recurso escaso sino que puede ayudar incrementar la productividad de los cultivos y hacer posible la introducción de especies con requerimientos más sofisticados.

SÉPTIMA

Aunque ya se ha tocado superficialmente, es necesario plantear en toda su profundidad las excelentes posibilidades del desarrollo ganadero y en especial, lechero, en la mayor parte de los espacios de la extensa sierra huancavelicana. La producción lechera con vacunos y ovinos en las partes más altas, y de ambas especies más los caprinos en las zonas bajas y que dan frente a la costa, es una posibilidad sumamente Lara de generar emprendimientos con una alta rentabilidad, especialmente si se vinculan a las industrias lácteas. La sierra tiene como elemento fundamental el frío, que es una condición insuperable para la producción de quesos

madurados de alta calidad. Complementariamente, a la industria quesera generalmente acompaña, con alto interés social, la crianza de cerdos sobre la base del suero que queda como subproducto de la elaboración de quesos. También en el caso de los porcinos, la producción de jamones de la más alta calidad requiere del frío natural que sigue siendo un recurso natural renovable poco valorado hasta el momento. Recuérdese que el Perú está importando anualmente más de 11 millones de dólares en quesos y jamones, que serían los primeros nichos de mercado a atender, mientras que se alcanzan los estándares de calidad y los volúmenes requeridos para ser competitivos nacional e internacionalmente.

OCTAVA

En el conjunto de condicionamientos observados, se ha tenido en cuenta que parte de las dificultades de análisis y ajustes que el Proyecto requería, han ocurrido algunos procesos que es necesario mencionar. Ha existido una alta tasa de recambio en las instancias de coordinación y ejecución. El cargo de Director del Proyecto, por diversas razones, pasó por cuatro profesionales diferentes y los coordinadores provinciales, dos en cada caso. Por otra parte, el servicio de monitoreo también muestra haber tenido dificultades porque las visitas fueron escasas, compensándose parcialmente con la presencia permanente de un profesional en el ámbito de Acobamba, que parece haber tenido poca coordinación con el equipo local.

CONCLUSIÓN

La intervención a través del Proyecto evaluado tuvo logros muy limitados en la generación de los impactos esperados sobre la competitividad de la producción local, en los sistemas agrícolas y agroindustriales de las cadenas de cereales. Sí se ha podido observar la realización de importantes esfuerzos tanto de la institución ejecutora como de las familias participantes, pero las condiciones generales del tema elegido y de la normatividad que regula sus diversos eslabones ha sido sumamente desfavorable. Sin embargo, hay importantes lecciones aprendidas que Desco, las autoridades regionales y otras ONGs de la Región, pueden estudiar para diseñar una Plan que resulte con una alta probabilidad de inducir exitosamente el desarrollo.

Lima - Huancavelica, 2 de Septiembre de 2008



Enrique Nolte
Consultor

ANEXO

ANEXO

ENCUESTA ANONIMA A FAMILIAS PARTICIPANTES EN EL PY DESCO HUANCAVELICA

(Misión SASE - Evaluación Final – Agosto 2008)

1. Dónde vivo (Comunidad - Distrito)
2. N°. de personas y total de yugadas de la finca familiar
3. N° de yugadas de cebada / avena Antes y Después (antes del año 2005 y este año 2008)
4. ¿Sacas una o dos cosechas por año?
5. Cosecha de cebada y avena en Kg/Ha o en **arobas por yugada** Antes y Después (antes del año 2005 y este año 2008)
6. Precio de venta por arroba (en soles) de cebada / avena Antes y Después (antes del año 2005 y este año 2008)
7. ¿Qué técnicas nuevas aplicas al cultivo de cebada / avena
8. Tienes otra labor o trabajo pagado, diferente al cuidado de la chacra SI... NO...
9. ¿Cuántas mejoras has hecho en tu casa desde el año 2005?
 a. pisos b. amplia c. división d. techo e. puerta f. ventana g. cocina mejorada h. tarrajeo i. pintura j. otros
10. ¿Qué equipos nuevos has comprado para tu hogar?
 a. radio b. TV c. Grabad. TV d. celular e. cocina f. bicicleta g. vajilla h. herramientas i. máq. coser/tejer j. muebles k. otros
11. ¿Cuál es la técnica de cultivo más útil que has aprendido?
12. ¿Cuál es la técnica de cultivo que consideras menos útil?
13. En los últimos 3 años, ¿Ha mejorado la calidad de tus productos cosechados?
14. ¿Cuál ha sido el rendimiento económico de tus cultivos? (Cebada y Avena) Antes Después (antes del 2005 y este año 2008)
15. ¿Qué porcentaje de tu cosecha vendes a... a. Tu organización b. Intermediario c. Vecino d. Otro
16. ¿Vendes tu cosecha con pago adelantado?
17. Usualmente, ¿Quién vende el producto de la cosecha? a. Esposa b. Esposo c. Hija d. Hijo e. Otro
18. ¿Cuánto estimas que ganas cada año por yugada de cebada? ¿Y de Avena?
19. ¿Cuál es tu mayor problema ahora? a. Terreno b. Semillas c. Fertilizantes d. Medicina e. M. Obra f. Comercialización
Explica
20. ¿Tienes una hija o hijo estudiando en secundaria o superior fuera de tu pueblo? SI... NO... ¿Dónde?
21. ¿Cómo sientes que estás ahora tú y tu familia, en comparación con el año 2005?
22. ¿Cómo crees que vas a estar en el 2012 en comparación con este momento?
23. Actualmente ¿Tienes algún préstamo? ¿De quién?
24. Si tuvieras ahora 10,000 soles, ¿En qué los usarías?
25. ¿A qué organizaciones perteneces? a. Ronda b. Club deportivo c. APAFA d. Cofradía e. Asociación f. Otra
26. ¿Cómo se llama tu organización de productores agrarios?
27. ¿Te sirve realmente? ¿Para qué?
28. ¿Cómo se llaman... a. El Presidente b. El Secretario? c. ¿Cuántos socios son?
29. Anulada
30. ¿Estás en contacto o has recibido recientemente servicios o atención de alguna ONG o entidad pública? ¿En qué tema?
31. Edad
32. Sexo