



MEMORIA

TALLER DE FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIATIVIDAD DE LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE QUINUA

Ciudad de Salta, 31 de mayo de 2016



Elaborado por:

Isabel Mamani

Oño

Consultora

FAO

Junio 2016

CONTENIDO

- I. INTRODUCCIÓN
- II. RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE LA ASOCIATIVIDAD
 - Salta
 - Jujuy
 - Catamarca, Tucumán, La Rioja
- III. RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO DE RELACIONAMIENTOS SOCIOPRODUCTIVOS
- IV. CONSIDERACIONES IMPORTANTES

Anexos

MEMORIA DEL TALLER DE FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIATIVIDAD

I. INTRODUCCIÓN

El Proyecto de asistencia técnica para la intensificación sostenible de la producción de quinua y el fortalecimiento del sistema alimentario en los países de la zona andina nació de la necesidad de establecer, de forma participativa con los diferentes actores involucrados, estrategias que aseguran la sostenibilidad del sistema alimentario de la quinua en el contexto territorial diverso en Argentina, Bolivia, Chile, Ecuador y Perú.

Se han identificado cuatro componentes estratégicos para contribuir en el fortalecimiento del sistema alimentario de la quinua, poniendo énfasis en el primer eslabón del sistema alimentario de la quinua que es la producción sostenible:

1. Sistema integral de información sobre el sector alimentario de la quinua que incluya producción sostenible, mercado de productos y semillas, industria y consumo.
2. Desarrollo de capacidades técnicas para promover la intensificación sostenible de la producción de la quinua.
3. Fortalecimiento institucional a nivel nacional y local, buscando contar con mecanismos de mercado inclusivo, considerando a todos los actores de la cadena de la quinua, lineamientos para el desarrollo de arreglos institucionales para el fomento del sector quinua.
4. Difusión de los valores nutricionales de la quinua a nivel de las comunidades y población en general para aumentar el consumo.

Es importante considerar que uno de los factores transversales a estos cuatro componentes es la interacción socioproductiva de los productores. Algunos estudios realizados al respecto han permitido identificar que este tipo de relacionamientos están caracterizados por individualismo, apatía por trabajar en equipo, desconfianza. Por otro lado, los lineamientos institucionales establecidos por las entidades públicas o privadas, requieren que estos actores estén integrados bajo alguna forma asociativa a objeto de ser beneficiarios de asistencia técnica, crédito, capacitación, etc. De manera general se han obtenido dos resultados:

- a) Asociaciones de productores que han aprendido a trabajar en equipo, y

- b) Asociaciones de productores que sólo se “integran” para gestionar un beneficio y después sus miembros trabajan aisladamente y por su cuenta.

En el primer grupo se pueden encontrar organizaciones de productores y cooperativas que ofrecen una gama de servicios a sus miembros, en particular el acceso a insumos productivos, mercados de salida, información y comunicación, así como el acceso a los recursos naturales y tener voz en la toma de decisiones que influyen en las políticas públicas de una localidad o región. Estas organizaciones representan una parte importante del sector cooperativo mundial en los países desarrollados, éstas pueden adoptar gran variedad de formas, desde asociaciones pequeñas y de base, hasta sindicatos, federaciones y cámaras agrícolas.

Se podría afirmar que en los países en vías de desarrollo la tendencia de las asociaciones ha sido del segundo tipo, especialmente cuando se trata de pequeños productores. Esto ha redundado en la obtención de producciones agrícolas con baja rentabilidad, gestión limitada de crédito, de apoyos, etc., facilitando una cierta permanencia en la vulnerabilidad del sector productivo rural. A objeto de contrarrestar esta situación, los gobiernos nacionales de estos países han impulsado la asociatividad rural generando un entorno social, económico, y el marco legal con incentivos adecuados, donde los resultados alcanzados son variados encontrándose casos que pueden ir de ser totalmente exitosos, otros que se encuentran en proceso y hasta aquellos cuyos miembros han experimentado frustración por los fracasos obtenidos.

En este punto, es importante definir lo que es la asociatividad. En el Informe 2000 del PNUD se menciona que desde un punto de vista operacional, una organización asociativa es entendida como: *“Aquella organización voluntaria y no remunerada de personas o grupos que establecen un vínculo explícito, con el fin de conseguir un objetivo común. La asociatividad así entendida abarca un universo más amplio que el denominado Tercer Sector, restringido por lo general a organizaciones sin fines de lucro (filantrópicas o asistenciales). Incluye a las organizaciones no gubernamentales de promoción y desarrollo, pero también a asociaciones dedicadas principalmente al bienestar de sus propios miembros de agrupaciones juveniles hasta clubes deportivos”*.

Así, entre existen casos exitosos donde se pueden encontrar a organizaciones de productores y productoras así como cooperativas en franco crecimiento, tanto cuantitativo como cualitativo, que se caracterizan por ser inclusivos, facilitadores de la integración de sus miembros en los mercados, y el proceso de empoderamiento implícito en ello ha

posibilitado la capacidad participativa para consultar, proponer y entablar un diálogo con las diversas partes involucradas, en particular los responsables de la toma de decisiones.

En el caso del rubro de producción de quinua, se encuentra una diversidad de experiencias asociativas, unas fuertes y con gran impacto y alcance, como por ejemplo las que se encuentran en Perú y Bolivia, otras con un avance importante, un ejemplo de ello es Ecuador, y otras con situaciones asociativas en construcción, como son las que se encuentran en Argentina y Chile.

Así, a objeto de tener un espacio de análisis de la asociatividad, como resultado de un acuerdo entre los responsables del Proyecto de asistencia técnica para la intensificación sostenible de la producción de quinua y el fortalecimiento del sistema alimentario en los países de la zona andina TCP / RLA / 3407 de FAO y autoridades del Ministerio de Agroindustria de Argentina se organizó el Taller de Fortalecimiento de la Asociatividad de los productores quinueros. En los acápites siguientes se describen las actividades y resultados logrados en dicho taller.

1.1. Taller de Fortalecimiento de la Asociatividad de productores quinueros

El taller fue realizado en la ciudad de Salta el día 31 de mayo en los ambientes del Salón de las Américas.

Los objetivos del taller fueron los siguientes:

1.1.1. Objetivo general

Integrar a los productores de quinua en un espacio de socialización de las actividades productivas de las asociaciones participantes y de análisis de la asociatividad para contribuir a su relacionamiento socio productivo.

1.1.2. Objetivos específicos

- Facilitar la socialización de las actividades productivas mediante la exposición oral e ilustrativa de un representante de la asociación a fin de que los participantes conozcan sus accionares específicos.
- Identificar los obstáculos de las asociaciones quinueros a fin de concientizar y reflexionar las acciones pertinentes para contribuir a su fortalecimiento asociativo.
- Realizar un diagnóstico de los niveles de asociatividad de las asociaciones participantes.

Se contó con la participación de alrededor 80 personas integradas por productores de las provincias de Salta, Jujuy, Catamarca, Tucumán y La Rioja, técnicos, autoridades provinciales y nacionales.

El programa fue dividido en cuatro partes:

- En la primera, un representante por asociación expuso las actividades, logros y dificultades al interior de cada una de ellas. En el Cuadro 1 se presenta el detalle de las mismas.

Cuadro 1: Nombre y número de las asociaciones, según lugar de procedencia

Nombre de las Asociaciones	Localidad	Provincia
Cooperativa Guachipas	Guachipas	Salta
Asociación Alfarcito	Quebrada del Toro	
Cooperativa Kolla Colanzuli	Iruya	
Comunidad Aborigen OCAN	Nazareno	
Quineros de Villa Vil	Belén	Catamarca
Cooperativa Agroganadera Diaguita Ltda.	Santa María	
Mesa Quinuera de la Puna *	Puna	Jujuy
Mesa Quinuera de la Quebrada *	Quebrada	
Complejo Quinoa de Jujuy		

Fuente: Taller de fortalecimiento de la asociatividad, Salta, 2016

* Ambas Mesas nuclea a Comunidades Aborígenes y Asociaciones y Cooperativas en formación.

- En la segunda, los productores fueron agrupados según la provincia de la que provenían y analizaron los obstáculos en el proceso productivo, en el de comercialización/transformación, en los procesos administrativos, en el cumplimiento de reglas formales e informales y la integración de valores en la interacción productiva.
- En la tercera, un representante de los grupos expuso los resultados del trabajo en grupo.
- En la cuarta la consultora expuso los resultados del diagnóstico de relacionamientos socio-productivos y la experiencia exitosa de construcción de la asociatividad en México.

En conjunto estas cuatro partes fueron integradas para que se logaran los objetivos planteados en el Taller.

En el Anexo 1 se presenta el Programa general del taller.

Para proceder a análisis de los obstáculos se definieron tres grupos de trabajo: El primero fue integrado por los productores de Salta; el segundo por los productores de Jujuy, y el tercero por productores de Catamarca, Tucumán y La Rioja debido a que las representaciones eran menos numerosas.

A continuación se presentan los resultados respectivos.

II. RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE LA ASOCIATIVIDAD

2.1.1. SALTA: Resultados del Análisis de obstáculos

2.1.1.1. Obstáculos en el proceso productivo

Los participantes señalaron que en este proceso:

Los productores no se agrupan para comprar insumos (fertilizantes, semillas, plaguicidas, etc. Tampoco hay agrupación para la preparación de insumos o para la aplicación de ellos.

Las principales dificultades en la producción de la quinua están referidos a:

- Origen de la semilla. De acuerdo a su procedencia los rendimientos no son muy altos. Se requiere tener una semilla que se adecúe más a las condiciones productivas de la zona.
- Asesoramiento del sistema de riego
- Manejo de fertilizantes orgánicos (manejo de guano y residuos vegetales)
- Cosecha y post cosecha que es realizada de forma manual
- Limitación en el acceso a maquinaria propia, se cuenta con una trilladora que presta el IPAF.

Las soluciones planteadas a este conjunto de dificultades fueron.

- Ajustar las fechas de siembra
- Mejoramiento de los suelos y abonos.

2.1.1.2. Obstáculos en el proceso de comercialización/transformación

Las principales dificultades en la comercialización son la acción individualizada y la fijación de precios tentativos.

Se realiza individualmente porque no se ha tenido la suficiente capacidad para organizarse y agruparse para una venta conjunta. Esta carencia tiene su impacto en la fijación de un precio base, que no siempre se respeta. Cada productor vende como puede según su necesidad o para evitar quedarse con su producción.

Las dificultades en las actividades de transformación están referidas a la limitada capacidad para proceder a este nivel y la limitación en el acceso a tecnología necesaria.

Ocasionalmente se organizan para gestionar alguna maquinaria.

La solución planteada para superar estas dificultades según los productores es la capacitación y el acceso a tecnologías.

2.1.1.3. Obstáculos internos de las asociaciones en la interacción productiva

Los productores de este grupo indicaron que el valor de la lealtad no es muy ejercido debido al individualismo que se manifiesta en ellos.

El valor de confianza es ejercido muy poco. Predomina la desconfianza entre ellos por experiencias pasadas negativas.

El valor de solidaridad es ejercido de manera regular.

No siempre hay una valoración de las mujeres, ancianos o jóvenes.

Estas limitaciones en la interacción productiva ´podrían superarse con acciones que fortalezcan la organización.

2.1.1.4. Obstáculos internos de las asociaciones en el cumplimiento de reglas formales o informales

Los productores afirman que algunas asociaciones cuentan con un reglamento interno y otras no. Todas tienen estatutos, pero no todos los miembros los conocen por lo que es fácil el incumplimiento de reglas.

Las asociaciones tienen establecidas sanciones por incumplimiento. Sin embargo, no se aplican.

Sólo en algunos casos hay recompensas para los miembros que cumplen las reglas.

Todo esto surge, en opinión de los productores, porque no hay una participación constante de la gente en las reuniones, sólo asisten cuando hay algo que les pueda interesar, es decir, cuando hay alguna posibilidad de recibir recursos.

Las acciones orientadas a superar estas situaciones son:

- La concientización respecto a la importancia del cumplimiento de las reglas.
- Dar a conocer los estatutos y reglamentos a los miembros de las asociaciones.

- Aplicar las sanciones que se tienen ya identificadas de manera general tanto a líderes y miembros de base.
- Incentivar el otorgamiento de recompensas.
- Capacitación y lograr compromisos de los miembros.

2.1.1.5. Obstáculos internos de las Asociaciones en aspectos administrativos

Las asociaciones tienen una directiva, pero los miembros de ésta no delegan actividades o gestiones a los miembros de base.

El uso de registro de costos no es generalizado en las asociaciones.

Todas las asociaciones representadas en este grupo de trabajo cuentan con un libro diario.

Existe poca claridad para realizar un registro de costos y de ingresos adecuado.

Para resolver los aspectos que presentan limitaciones se requiere capacitación.

2.1.1.6. Avance en el análisis de la red de valor

El análisis de la Red de Valor es una metodología para identificar cuatro tipos de actores que influye en la realidad socioproductiva y comercializadora de las asociaciones a saber: proveedores, complementadores, competidores y clientes para mejorar y capitalizar esa influencia.

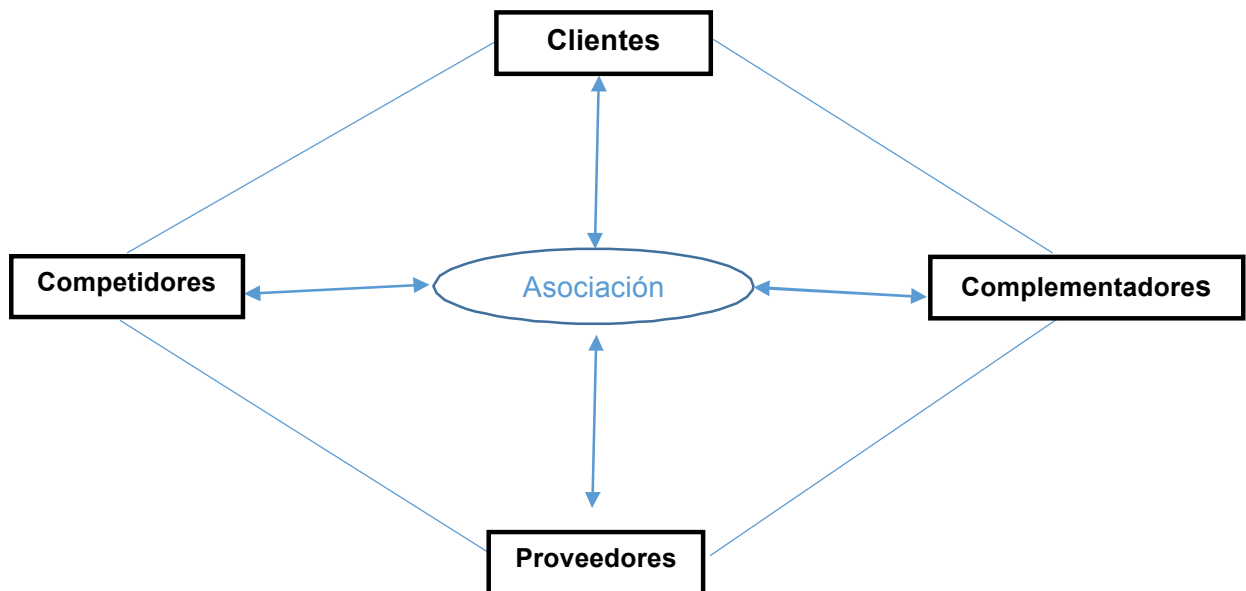


Figura 1. Estructura de la red de valor con base en Nalebuff y Brandenburger (2005).

Los productores de esta provincia dispusieron de tiempo para iniciar el análisis de la red de valor.

Alcanzaron a identificar a los complementadores.

Complementadores

- Secretaría de Agricultura
- Secretaria de la Producción
- ADESU (ONG española)
- Bolsa de Comercio
- IPAF

2.1.2. JUJUY: Resultados del análisis de obstáculos

2.1.2.1. Obstáculos en el proceso productivo

Los participantes señalaron lo siguiente:

Los productores de la Puna no compran en conjunto los insumos debido a las distancias que los separan. Preparan de manera individual abono orgánico, super Magro, caldo sulfocálcico y fertilizante foliar.

En la Quebrada hay gestión comunicaría que posibilita la compra común, principalmente de abono orgánico. Preparan también en conjunto y con la participación de técnicos abonos y compuestos orgánicos, los mismos que en la Puna.

Las dificultades que se presentan en el proceso productivo tanto en la Puna como en la Quebrada son:

- Sequías.
- Heladas tardía
- Plagas
- Presencia de animales que se alimentan del cultivo o lo maltratan.

Las soluciones encaminadas a superar estas limitaciones son:

- Organizar el trabajo conjunto para facilitar el manejo, la compra y la aplicación de insumos.
- Trabajar en la prevención.

2.1.2.2. Obstáculos en el proceso de comercialización/transformación

Las principales dificultades en la comercialización son el insuficiente conocimiento de costos de producción y el ingreso de la quinua extranjera.

Se unifican precios de venta.

En casos puntuales se organizan para vender de manera conjunta la producción.

La principal dificultad en las labores de transformación es que no se cuenta con la maquinaria necesaria para ello.

La organización para realizar agregación de valor se encuentra en proceso de organización.

Los precios son fijados en las asociaciones, pero no siempre se respetan debido a que si no se venden y hay oportunidad de hacerlo se vende aún por debajo del precio fijado.

Las soluciones planteadas para superar las dificultades anteriores en opinión de los productores son:

- Solicitar capacitación para comercialización al Estado.
- Solicitar asesoramiento en el tema de acción cooperativa.

2.1.2.3. Obstáculos internos de las asociaciones en la interacción productiva

Con respecto a los valores los productores jujeños afirmaron que:

Están intentando ser leales entre ellos.

Están construyendo confianza, aunque a veces es muy difícil.

Son solidarios.

Se valoran a las mujeres, ancianos y jóvenes por igual.

Para fortalecer el ejercicio y la incorporación de valores en la interacción productiva hay que seguir organizándose.

2.1.2.4. Obstáculos internos de las asociaciones en el cumplimiento de reglas formales o informales

Los productores refirieron lo siguiente:

No tienen estatutos, recién están empezando a formalizar y elaborar la documentación.

Tienen conocimiento que hay asociaciones jujeñas que cuentan con estos requisitos.

Debido a esta situación, algunos productores desconocen las reglas referidas a las asociaciones y su funcionamiento. No hay sanciones al incumplimiento de reglas o recompensas por su cumplimiento.

Entonces, la solución a estas limitaciones u obstáculos puede estar basada en la gestión de Estatutos y reglamento interno, así como de la documentación necesaria. Esta formalización posibilitaría mejores condiciones para asumir la comercialización.

2.1.2.5. Obstáculos internos de las Asociaciones en aspectos administrativos

En las asociaciones jujeñas hay cierta delegación de funciones a sus miembros.

No hacen registros de costos ni de ingresos.

La obtención de papeles como asociaciones formalmente organizadas podría facilitar la disciplina de registrar los costos e ingresos. Se requiere entonces la organización para todo esto.

2.1.2.6. Construcción de la red de valor

Adicionalmente, la disponibilidad de tiempo de trabajo permitió que este grupo identificara a los proveedores dentro del tema de análisis de la red de valor.

De esta manera, a continuación se presenta este avance.

Proveedores

- a) Proveedores de insumos
 - Los propios productores.
 - ONG Nueva Gestión
 - Municipio
- b) Proveedores de asistencia técnica
 - INTA
 - IPAF
 - SAF
 - ONG Nueva Gestión
 - Escuela de Gastronomía
 - Municipio
- c) Proveedores de financiamiento

□ PRODERI

La ONG Nueva Gestión facilita la disponibilidad de maquinaria en la zona.

El municipio favorece la actividad productiva porque pone a disposición los recursos humanos (gestor municipal) para el acompañamiento en la producción y el traslado de personas.

SAF facilita la presencia de técnicos en terreno. También gestiona proyectos y hace acompañamiento y capacitaciones.

INTA posibilita las capacitaciones y provee de asistentes técnicos.

Escuela de gastronomía capacita a los productores en la agregación de valor.

Sin embargo, esta base de proveedores actual es insuficiente porque hay asociaciones que no pueden acceder a los servicios o recursos debido a la lejanía geográfica en que se encuentra ubicados.

Por otro lado, los precios de las maquinarias y otros equipos son altos y los recursos son escasos.

Una de las soluciones para mejorar el acceso a recursos y servicios es la organización.

2.1.3. CATAMARCA, TUCUMÁN Y LA RIOJA: Resultados del análisis de obstáculos

Debido a que el número de participantes provenientes de cada una de estas provincias era muy reducido se les integró en un solo grupo. En todo caso, lo importante era la concientización que implicaba el análisis de los obstáculos que reflejan de manera directa los niveles de asociatividad.

2.1.3.1. Obstáculos en el proceso productivo

Los participantes señalaron lo siguiente:

En sus asociaciones se realizan compras conjuntas de insumos: (semillas, fertilizantes, plaguicidas, materiales para empaque (bolsas, cajas, etiquetas, etc.)

En grupo elaborar preparados naturales y químicos para pulverización. Entre los naturales se mencionan a Súper Magro, Cola de Caballo. Los químicos como Mancoc.

También gestionan en grupo fertilizantes y maquinaria.

La principal dificultad para la producción de quinua en los Valles Calchaquí es la falta de agua. Por lo contrario, en Tafi es el exceso de este elemento y las altas velocidades del viento.

Para hacer frente a estas dificultades se propone que:

- Haya más aporque para tener plantas más firmes.
- Optimizar el riego.
- Incorporar nuevas tecnologías.
- Capacitaciones conjuntas por región.

2.1.3.2. Obstáculos en el proceso de comercialización/transformación

Las principales dificultades en la comercialización son la falta de recursos para llegar al mercado y para almacenar la producción a ser comercializada en las ferias.

Para vender a turistas los productores se agrupan.

Los productores se agrupan para todo el proceso productivo, de transformación y comercialización.

Las dificultades en el proceso de transformación están relacionadas con la falta de maquinaria para trillar (lavar y envasar).

Se fijan precios, no hay intermediarismo. La venta es directa del productor al consumidor.

Las soluciones planteadas para superar las limitaciones tanto en la comercialización como en el agregado de valor son:

- Acompañamiento de las entidades como el INTA, Ministerio de Producción, Municipio, etc., a través de capacitaciones, la dotación y/o acceso a herramientas e insumos.
- Mayor difusión y promoción desde el Estado comenzando desde las escuelas.

2.1.3.3. Obstáculos internos de las asociaciones en el cumplimiento de reglas formales o informales

Los productores refirieron lo siguiente:

Las asociaciones quinueras de estas provincias cuentan con reglamento interno. Los productores, a causa que tienen compromiso con sus organizaciones conocen sus

estatutos y los cumplen de manera general. El incumplimiento es sancionado y el cumplimiento es recompensando. Estas dos acciones están orientadas a alentar al grupo.

La dificultad identificada en el cumplimiento de reglas formales e informales es la inasistencia a reuniones por parte de algunos asociados.

Se requiere una continua concientización para el cumplimiento de los Estatutos y Reglamento interno.

2.1.3.4. Obstáculos internos de las Asociaciones en aspectos administrativos

En las asociaciones de estas tres provincias hay delegación de funciones por parte de los líderes a los demás miembros.

Llevan un registro estimativo de costos así como de los ingresos.

En los aspectos administrativos se observa una falta de compromiso, confianza y participación.

Las soluciones planteadas respecto a este acápite son:

- Mayor capacitación en los derechos y obligaciones de cada uno de los socios.
- Participación de la familia.

2.1.3.5. Construcción de la red de valor

Adicionalmente, la disponibilidad de tiempo de trabajo permitió que este grupo identificara a los proveedores dentro del tema de análisis de la red de valor.

De esta manera, a continuación se presenta este avance.

Proveedores

- Municipalidad
- INTA

Cabe destacar que los productores señalan la necesidad de una mayor organización de los socios para gestionar los insumos necesarios para la producción de quinua.

III. RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO DE LOS RELACIONAMIENTOS SOCIOPRODUCTIVOS (ver Anexo II)

Las respuestas a las cinco preguntas realizadas en la encuesta demuestran básicamente lo siguiente:

- La incorporación y el ejercicio del valor de Aceptación del otro, y por lo tanto, de su influencia es alto. Esto se refleja en las respuestas de 31 productores encuestados que refirieron a 52 personas que les animaron para producir quinua estableciéndose entre ellos 63 relacionamientos. Un solo productor indicó que produce quinua por iniciativa propia.
- Con respecto al valor de Interés también es alto. Veintinueve productores refieren a 59 personas como aquellas que se interesan en la situación de la producción de quinua. Tres productores indicaron que nadie se preocupa por saber cómo va su cultivo.
- El valor de reciprocidad al igual que los otros dos valores previos tiene una incorporación alta en los relacionamientos, pero el punto a reflexionar es que no son precisamente en relación a los otros productores, sino más bien hay un predominio orientado hacia la familia y no así con los pares, que en este caso son los compañeros o socios de las asociaciones. La interacción recíproca con la familia está bien pero en el marco de las relaciones que deben darse con los socios, si es limitada, lleva peligrosamente al individualismo. Cabe destacar que en este nivel cinco productores mencionan que no reciben ayuda de alguien más en el proceso productivo de la quinua.
- El valor de solidaridad muestra una disminución importante en su incorporación dentro de la interacción productiva. Esto se evidencia en lo siguiente: Nueve productores indican no agruparse con otros productores para vender quinua, o comprar insumos conjuntamente o vender productos con agregación de valor, es decir, son actividades que las asumen solos.
- Los restantes 23 productores se agrupan para realizar estas actividades, lo que implica que teniendo una situación común son solidarios unos con otros.
- De acuerdo a las datos del diagnóstico, el valor de confianza está ejercido también más en relación con la familia que entre productores.
- La incorporación alta de estos cinco valores: aceptación, interés, reciprocidad, solidaridad y confianza en el marco de las asociaciones indicaría que hay una fuerte

asociatividad entre sus miembros. En el caso de los productores participantes en el Taller hay un predominio de estos valores con los familiares, o amigos o técnicos, y no así con los productores pares. Esto es indicador que la asociatividad requiere fortalecerse y es muy coincidente con los resultados obtenidos en el trabajo en grupo.

- En consecuencia, se puede afirmar que de mantenerse estas condiciones las perspectivas de mejoramiento de las condiciones productivas, mejoramiento de la rentabilidad, así como de agregación de valor e incremento de los volúmenes de venta como de clientes se mantendrá limitado, impactando de manera directa en la situación socio económica de los productores mismos.

IV. CONSIDERACIONES IMPORTANTES

- En función de los resultados de los tres grupos de trabajo se puede afirmar que los resultados en la identificación de obstáculos y su descripción a objeto de reflexionar el nivel de asociatividad en los procesos productivos, de transformación/comercialización, en aspectos administrativos, en el cumplimiento de reglas formales e informales así como la integración y ejercicio de los valores de lealtad, confianza y solidaridad en las asociaciones de Jujuy y Salta reflejan la necesidad imperiosa de fortalecer la asociatividad, se percibe un trabajo muy individualizado.
- Para el caso del grupo que integró a productores de Catamarca, Tucumán y La Rioja se puede afirmar que están en mejores condiciones asociativas, pero no se puede decir que es óptima, tiene un avance importante.
- En ambos casos, se requiere un fortalecimiento de la asociatividad en todos los aspectos analizados.
- De mantener el individualismo, la desconfianza, la deslealtad (para el caso jujeño y salteño) la permanencia de este rubro productivo no tiene mayores perspectivas.
- Los relacionamientos socio-productivos indican un preocupante nivel de incorporación de los valores de reciprocidad, solidaridad y confianza, y de otros más que están involucrados con estos, lo que lleva a mucho individualismo y desconfianza.

- Para contribuir a la solución de esta situación se recomienda que las entidades públicas, privadas, de Cooperación internacional y los productores mismos gestionen que la asistencia técnica incorpore de manera complementaria pero igual en importancia el abordaje social referido principalmente a la construcción y/o fortalecimiento de la asociatividad.
- Un abordaje conjunto, técnico y social, lleva a contribuir de manera más efectiva al desarrollo rural.

Finalmente, en el Anexo 3 se incluyen las fotografías de este Taller.

ANEXO 1

Programa del Taller

“Taller para Fortalecer el Asociativismo de los Productores de Quinua”

Martes 31 de mayo de 2016. Ciudad de Salta.
Salón de las Américas Calle Mitre 23 - Salta Capital (frente a la Plaza Central)

Con la participación de la Subsecretaría de Ejecución de Programas para la Agricultura Familiar y la Subsecretaría de Desarrollo Territorial del Ministerio de Agroindustria

Programa Preliminar

- 09:00 hs – Acreditación y Café de Bienvenida
- 09:30 a 09:40 hs – Presentación del Taller
- 09:40 a 09:50 hs – Exposición de reglas del Taller, a cargo de la Ing. Agr. Isabel Mamani Oño
- 09:50 a 10:05 hs – Encuesta de diagnóstico de relacionamientos socios-productivos
- 10:05 a 10:55 hs – Presentaciones de 4 (cuatro) organizaciones de Quinua de Salta
- 10:55 a 11:40 hs – Presentaciones de 3 (tres) organizaciones de Quinua de Jujuy
- 11:40 a 12:00 hs – Caso Jujuy: Cluster de Quinua
- 12:00 a 12:40 hs – Análisis de la Asociatividad I: Trabajo en grupos
- 12:40 a 12:50 hs – Exposiciones y discusión
- 13:00 a 13:30 hs – Apertura Institucional, a cargo de autoridades y provinciales
- 13:30 a 14:30 hs – Almuerzo
- 14:30 a 15:30 hs – Análisis de la Asociatividad II: Trabajo en grupos
- 15:30 a 16:30 hs – Exposiciones y discusión
- 16:30 a 16:40 hs – Receso
- 16:40 a 17:00 hs – Presentación de Resultados del Diagnóstico
- 17:00 a 18:00 hs – Experiencia de Asociatividad en México
- 18:00 a 18:20 hs – Conclusiones del Taller
- 18:30 hs – Cierre

Importante: En el Taller tendrán participación activa las Organizaciones convocadas para disertar, el resto de los asistentes actuarán como observadores

ANEXO 2

**Resultados del diagnóstico de relacionamientos socio-productivos de los
productores participantes en el taller
Salta, 31 de mayo de 2016**



Taller de presentación de resultados de diagnóstico de la asociatividad

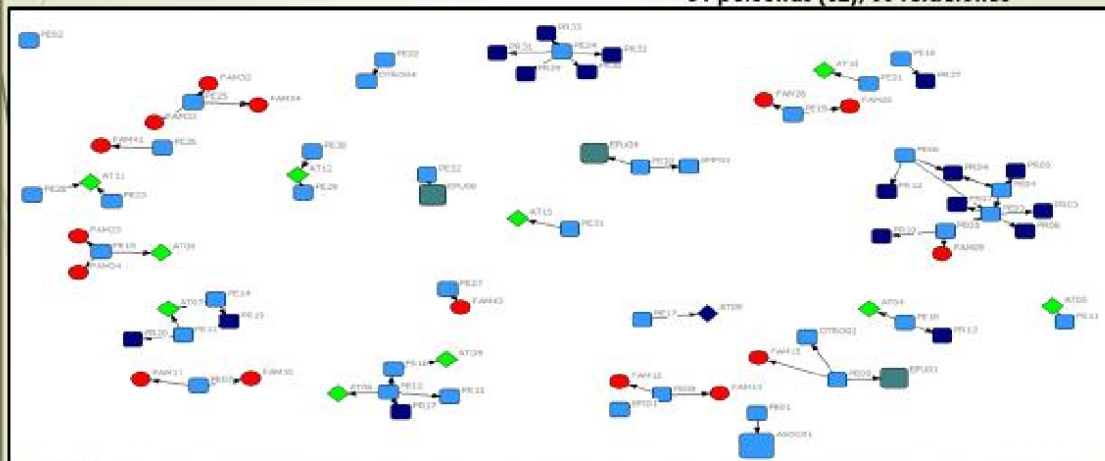
Dra. Isabel Mamani Oño

Salta, Argentina
31 de mayo de 2016



1. ¿Quiénes son las personas que más influyeron en usted en la producción de quinua?

84 personas (32), 63 relaciones

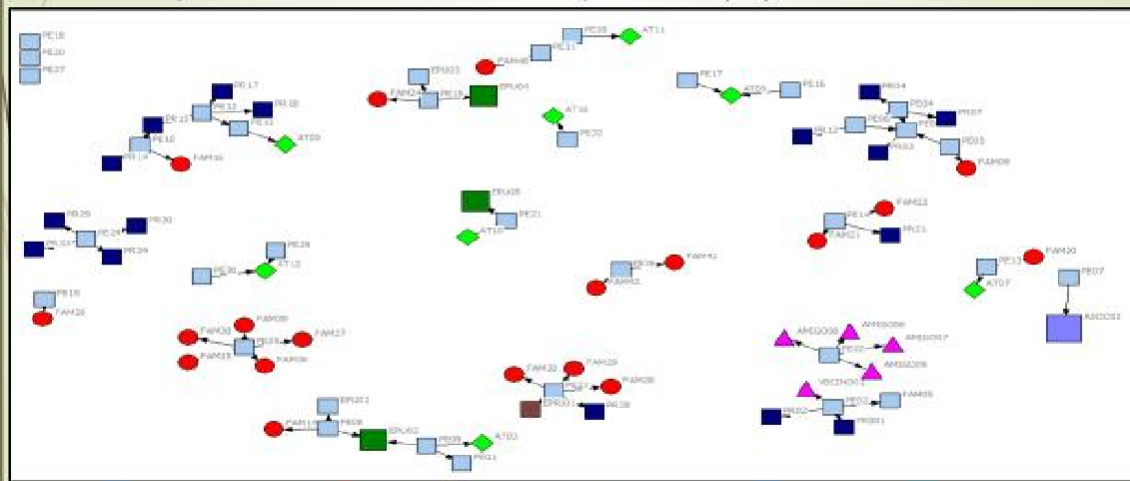


■ Productores encuestados ■ familiar ■ productor referido ■ asistentes técnicos ■ Entidad pública ■ Asociación quinuera



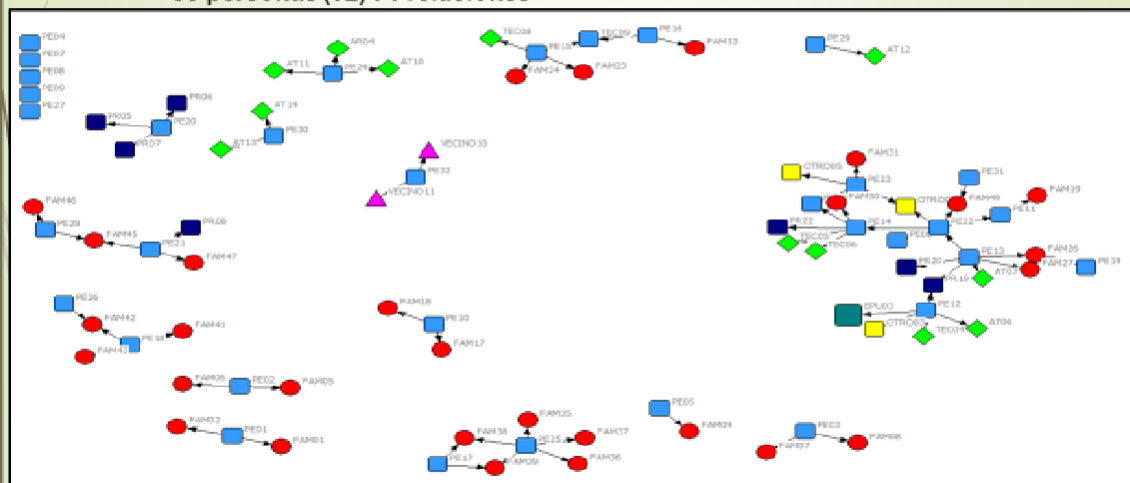
2. ¿Quiénes son las personas que se interesan por su cultivo de quinua?

88 personas (32), 67 relacionamientos



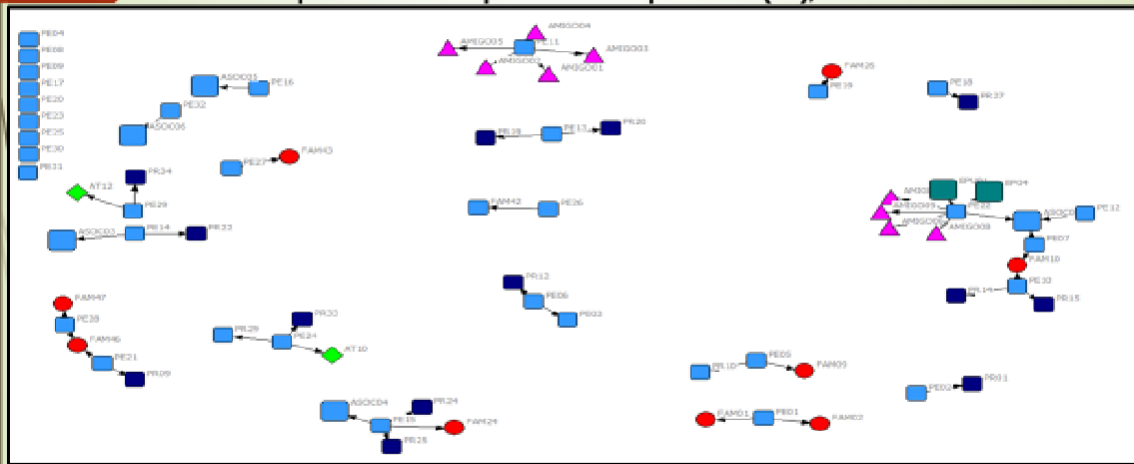
3. ¿Quiénes le ayudan a usted en su producción de quinua?

88 personas (32) 71 relaciones





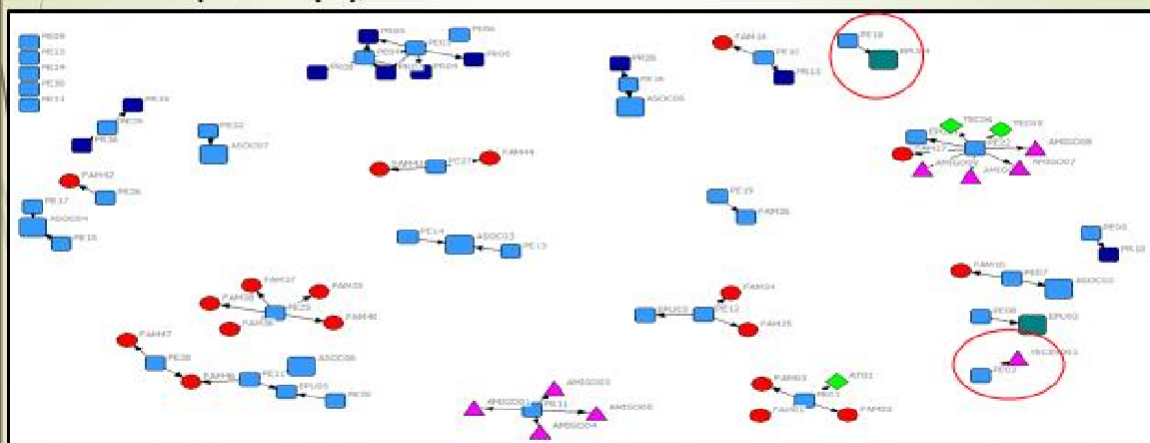
4. ¿Con quiénes se agrupa usted para vender la quinua, o para comprar insumos o para vender su producto? 75 personas (32), 48 relacionamientos



■ Productores encuestados; ● familiar ■ productor referido, ● asistentes técnicos ■ Entidad pública ■ Asociación quinuera
○ Otros ▲ Amigos



5. ¿Con quienes usted se agrupa para comprar una maquinaria, construir una infraestructura donde cada uno aporta un porcentaje del costo total? 84 personas (32), 61 relaciones



■ Productores encuestados; ● familiar ■ productor referido, ● asistentes técnicos ■ Entidad pública ■ Asociación quinuera
○ Otros ▲ Amigos



14 productores afirman que no tienen reglamento interno

12 productores lo tienen y en ellas los miembros las conocen.

Factores para el cumplimiento del reglamento interno:

Compromiso 15

Confianza 16

Sanciones 6



Conclusiones:

De acuerdo a la información brindada por los productores, la asociatividad en sus asociaciones está débilmente ejercitada.

Además, en los relacionamientos socioproductivos la incorporación de los valores de reciprocidad, solidaridad, confianza son débilmente incorporados.

De acuerdo a la información individual y al trabajo de grupos realizado



Conclusiones:

En función de las exposiciones de respuestas trabajadas en grupos, en el proceso productivo de la quinua no hay trabajo y actividad asociativa, lo mismo se puede decir en las actividades de transformación, comercialización.

Las asociaciones no cuentan con registros de costos e ingresos. Los representantes de las asociaciones no delegan en los miembros de base responsabilidades.



Conclusiones:

Las actividades conjuntas señaladas por los productores generalmente están vinculadas a la producción de otros cultivos y muy poco en la producción de quinua.

El futuro del cultivo de la quinua no es promisorio en tanto no se incluya la asociatividad como una práctica intensa, interna y convencida en las asociaciones.

Se requiere fortalecer los valores de reciprocidad, solidaridad y confianza



Conclusiones:

Las actividades conjuntas señaladas por los productores generalmente están vinculadas a la producción de otros cultivos y muy poco en la producción de quinua.

El futuro del cultivo de la quinua no es promisorio en tanto no se incluya la asociatividad como una práctica intensa, interna y convencida en las asociaciones.

Se requiere fortalecer los valores de reciprocidad, solidaridad y confianza

ANEXO 3

**Fotografías del Taller de Fortalecimiento de la Asociatividad
Salta, Argentina**

Inauguración del Taller



Director General de Agricultura de la provincia de Salta, Gunther Schreiner.



Llenado de las encuestas de niveles de relacionamiento



Presentaciones de las Asociaciones









Participación de las autoridades del gobierno provincial:



El Ministro Javier Montero del Ministerio Ambiente y Producción Sustentable de Salta. El Secretario de Asuntos Agrarios, Flavio Aguilera. En medio de ellas la Lic. Ana Sofía Tagarelli, Coordinadora General de la Subsecretaría de Alimentos y Bebidas del Ministerio de Agroindustria de la Presidencia de la Nación.

Trabajo en grupos

Jujuy



Salta



Catamarca, Tucumán y La Rioja



Panorámica



Exposición de resultados Salta



Jujuy



Catamarca, Tucumán, La Rioja



Presentación de resultados del diagnóstico de relacionamientos socio – productivos



El equipo organizador del evento

